

SERVICE & CONSULT EG

Mit der ServiCon
werden starke
Verbundgruppen
noch stärker

**Der Turbo für
starke Verbundgruppen**



Mehrwert für den Mittelstand

Die ServiCon Service & Consult eG (ServiCon) ist das Sprungbrett für gewerbliche Verbundgruppen und Franchise-Systeme im Zentralverband Gewerblicher Verbundgruppen e.V. (ZGV), die mehr erreichen wollen. Als eine Art „Verbundgruppe der Verbundgruppen“ fördert die ServiCon in einzigartiger Weise den Mittelstand. Den in Einkaufsverbänden, Genossenschaften und Franchise-Systemen organisierten selbstständigen Unternehmen bietet sie Dienstleistungen und Rahmenverträge mit attraktiven Bedingungen, wie sie sonst nur in Konzernen oder Großunternehmen durch die entsprechende Marktmacht realisierbar sind. In der ServiCon vereint sich ein Kreis namhafter Mitglieder*. Basis der Betreuung und Beratung von Entscheidungsträgern in den Verbundgruppen ist stets die enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit im ZGV. Die dort organisierten rund 300 Verbundgruppen repräsentieren mehr als 180.000 selbstständige mittelständische Unternehmen in Deutschland und teilweise auch den Nachbarländern. Vertreten sind hier alle Branchen des Groß- und Einzelhandels, des Handwerks, vieler Dienstleistungsbereiche und des Gesundheitssektors.

* z. B. EDEKA, REWE, INTERSPORT, musterhausküchen, expert, ElectronicPartner, E/D/E, EK/servicegroup, anwr, BÄKO, hagebau u. v. a. m.



Kraftvoll durchstarten mit der ServiCon



Die ServiCon FührungscREW

Marktpositionen stärken

Verbundgruppen dienen dem Ziel, die Marktposition ihrer Mitglieder im Wettbewerb zu stärken. Diese Zielsetzung greift die ServiCon auf und setzt die Verbesserung der Wettbewerbsposition auf der Ebene der gesamten Verbundgruppe fort. So agiert die ServiCon beispielsweise als verbundgruppenübergreifende Einkaufskooperation, die Bedarfe (außerhalb des Kerngeschäftes der jeweiligen Gruppen) für alle ZGV-Mitglieder verhandelt. Mehr Volumen bedeutet natürlich mehr Verhandlungsstärke und eine bessere Ausnutzung knapper Ressourcen. Unter dem Strich stehen schließlich weniger Kosten und mehr Gewinn für alle Beteiligten.

Beispiele für zentrale Rahmenverträge:

- Telekommunikation
- Kfz
- Versicherungen
- EDV-Lösungen
- Wirtschaftsauskünfte und Frühwarnsysteme

Erfahrungen teilen, Kompetenz erweitern

Als Dienstleistungsgesellschaft fördert die ServiCon den Informations- und Erfahrungsaustausch unter den Mitgliedern. In ca. 50 Arbeitskreisen und Fachgruppen tauschen ZGV-Mitglieder ihr Expertenwissen zu aktuellen, betriebswirtschaftlichen, rechtlichen oder technologischen Themen aus. So werden Trends, Entwicklungen und Innovationen noch schneller erkannt und verstanden. Starke Partner im ServiCon-Kompetenznetzwerk werden noch stärker. Und mehr noch: Der einzigartige Know-how-Transfer in der ServiCon weitet sich systematisch und stetig nach den Wünschen der Mitglieder aus. Auf diese Weise entsteht eine sich ständig erneuernde Wissens- und Erfahrungsplattform – ein „Mekka“ für jeden, der nach erfolgreichen Wegen im Verbundgruppenmanagement sucht.

Dienstleistungen & Beratungs-Know-how:

- Qualifizierung und Personalentwicklung
- Veranstaltungsorganisation
- Beratung, Rechts- und Steuerberatung
- Marketingberatung
- Zentralregulierung, Delkredere und Finanzen



Leistungssteigerung durch
Rahmenvereinbarungen

Gewinne werden im Einkauf erzielt ...

... gemeinsam erst recht!





Die ServiCon eG unterstützt ihre Mitglieder aktiv bei der Kostensenkung. Die „Zauberformel“ lautet hier: Optimierung von

Konditionen und Prozessen im Einkauf. Für die Zentrale und die Anschlusshäuser bleibt jeweils ein deutliches Plus.

Die attraktiven Rahmenverträge mit namhaften und innovativen Anbietern, die die Anforderungen der Zentralen ebenso berücksichtigen wie die Bedürfnisse der einzelnen Verbundgruppenmitglieder, zahlen sich aus. Denn bei Zugriff auf die Rahmenverträge lassen sich unmittelbare finanzielle Vorteile realisieren. Zugleich stärken sie die Mitgliederbindung. Selbst bei solchen Rahmenverträgen, die auf Verbundgruppenmitglieder abzielen, werden die Zentralen über attraktive Vergütungsmodelle für ihre Marketing- und Kommunikationsaufgaben entlohnt (Win-Win-Modell).

Ein Portfolio, das es in sich hat!

Die detaillierten Angebote auf Basis der Rahmenverträge und spezieller Vereinbarungen hält die ServiCon in Form eines ständig aktualisierten Portfolio-Heftes bereit. ServiCon-Mitglieder können sich für ihre Anschlusshäuser individualisierte, mit dem eigenen Logo ausgestattete Vorlagen erarbeiten lassen. Hierbei werden die von der ServiCon und der jeweiligen Einzelkooperation erstellten Leistungen mit allen Leistungsinformationen und den nötigen Verträgen und Vereinbarungen nach eigenem Kundenwunsch zusammengestellt. Auch externe Angebote für den Druck und ein individualisiertes Layout können bei Bedarf abgerufen werden.

Ausgewählte Beispiele aus dem ServiCon-Portfolio

Telekommunikation: Für Ihre Mitglieder einfach günstiger.

Ob Mobilfunk, Festnetz oder Datenleitungen – mit der ServiCon sind die Konditionen für Telekommunikation einfach günstiger. Darüber hinaus können Ihre Anschlusshäuser auch vom Datenverbund profitieren.

Informationen sind Gold wert

Viele EDV-Anwendungen und Daten werden von den Zentralen über Leitungen (ISDN, DSL, A-DSL, VPN etc.) angeboten. Auf diese Weise entsteht ein starker Informationsverbund, der jedem Einzelnen zugutekommt. Die ServiCon hält Vereinbarungen mit allen namhaften Anbietern der Telekommunikationsbranche für Sie bereit.

Risiken in Verbundgruppen

Die Risiko-Lage innerhalb der einzelnen Verbundgruppen in der Beziehung der Mitglieder zu den Zentralen und den Lieferanten unterscheidet

sich maßgeblich von der Situation nichtkooperierender Unternehmen. Die ServiCon eG hat deshalb mit ihren Partnern ein spezielles Instrumentarium zur Risikoabsicherung aller Prozesse und Aktivitäten innerhalb des Verbundgruppenspektrums entwickelt. Hierbei werden die Prinzipien größtmöglicher Schutz und günstige Kostenstruktur genau beachtet.



Die ServiCon Rahmenverträge lassen Ihre Gewinne steigen

Kosten bremsen beim Tanken und der Kfz-Beschaffung



Wer in Zeiten hoher Energie- und Mineralölpreise eine größere Kfz-Flotte, etwa für die Warenauslieferung oder die Kundenbetreuung, unterhält, bekommt die Kosten hierfür erheblich zu spüren. Mit der Bündelung beim Kfz-Einkauf und beim Tanken lässt sich sparen!

Die Möglichkeiten, „billiger Diesel zu tanken“ oder Kraftfahrzeuge kostenoptimiert zu beschaffen, sind zudem bewährte Felder der Mitgliederbindung. Hinsichtlich der Kfz-Beschaffung kann über die ServiCon auf direkte Rahmenverträge mit vielen Automobilherstellern oder Abkommen mit lokalen und bundesweit tätigen Händlern zugegriffen werden. Der Effekt: Ein Verbundgruppenmitglied kann in den meisten Fällen in jeder deutschen Stadt bei seinem Automobilhändler bzw. über einen zentralen Händler direkt an den Rabattierungen teilhaben.

Wenn Werbung außergewöhnlich sein soll

Gerade für Kooperationen selbstständiger Unternehmen stellt gemeinsame Werbung eine besondere Herausforderung dar. Derjenige, der über Standardanzeigen und Printpublikationen hinausgehen will, braucht Partner, die nicht nur die Außenwerbung beherrschen, sondern auch hochwertige Drucke auf fast allen Unterlagen umsetzen können, z. B. auf Treppen, Fußböden, Fassaden, Messeständen etc. Die ServiCon hat Zugriff auf solche Spezialisten, die bereits vielfach den Beweis publikumswirksamer Präsentation in der aufgezeigten Form angetreten haben. Zudem entwickelt die ServiCon im Bunde mit diesen Partnern passgenaue Werbestrategien für Ihre Anschlusshäuser.



Effiziente Werbung für Verbundgruppen

Unternehmensprozesse optimieren

Für die IT-Ausstattung Ihrer Zentrale und Mitgliedsunternehmen bietet die ServiCon eG professionelle Lösungsansätze, mit denen Sie trotz heterogener IT-Systeme Ihrer Anschluss-häuser einen durchgängigen Informationsverbund schaffen können. Für ERP- oder Zahlungssysteme, Internet-Order-WWS, Lizenzen, Dokumentenverarbeitung oder Datennetze hat die ServiCon eG den richtigen Spezialisten unter Vertrag.

A close-up photograph of a computer keyboard with silver keys. In the foreground, a CD-ROM is partially visible, showing its reflective surface and a grid of small holes on the case below it.

Intelligente Lösungen für einen durchgängigen Informationsverbund

Kompetente Rechtsberatung nutzen



Als eingetragene Genossenschaft ist die ServiCon berechtigt, ihren Mitgliedern, den Verbundgruppen, individuelle Rechts-

und Steuerberatung zukommen zu lassen. Die ServiCon-Mitarbeiter sind Spezialisten in verbundgruppenspezifischen Fragen. Ihre Beratung aus dem breiten Spektrum des Wirtschaftsrechts wird von den ZGV-Mitgliedern geschätzt.-

Die Anforderungen an die Berater sind ständig gestiegen. Wichtige Fragen im Spannungsverhältnis zwischen Gruppenzentrale und Anschlusshäusern sind zu lösen. Trotz des Versuchs der Entbürokratisierung nimmt die

Verrechtlichung weiter zu. Die Verbundgruppen haben die Notwendigkeit einer qualifizierten Beratung ihrer Mitglieder erkannt und bauen Rechtsberatung in ihr Dienstleistungsportfolio ein. Das ServiCon Anwaltsnetz, ein Zusammenschluss von Anwälten und Steuerberatern, die sich durch langjährige Erfahrung der Beratung von mittelständischen Handels- und Handwerksunternehmen auszeichnen, unterstützt Verbundgruppen hierbei. Über die Kanzlei ServiCon Rechtsanwälte und das ServiCon Anwaltsnetz können Verbundgruppen ihren Mitgliedern daher bundesweit Rechtsberatung bis hin zur Prozessvertretung in allen handels- und handwerksrelevanten Fragen anbieten. In Zusammenarbeit mit den Landesverbänden des ZGV kann über dieses Netzwerk auch die arbeitsrechtliche Beratung und Prozessvertretung durchgeführt werden.

Motivations- und Qualifizierungsmaßnahmen



Professionelle Personalentwicklung für höchste Ansprüche



Das wertvollste Kapital eines Unternehmens schlummert in den Köpfen der Führungskräfte und Mitarbeiter. Allein deren Ein-

satzwille, fachliche Kompetenz und Führungsstärke entscheiden über Wohl oder Wehe des gesamten Unternehmens. Betriebsübergreifend in Kooperationen zu agieren stellt besondere An-

sprüche. Die Motivations- und Qualifizierungsmaßnahmen sind spezifisch geprägt. Die Programme und Maßnahmen der ServiCon eG und ihrer Partner sind auf diese Erfordernisse ausgerichtet. Die Qualifizierungsprogramme, das Training und die Schulungen greifen auf Erfahrungen führender Institute und insbesondere des genossenschaftlichen Verbundes zurück.

Kompetent auf höchstem Niveau

Eine herausragende Rolle für top trainierte Führungskräfte in Verbundgruppen spielt die Akademie Deutscher Genossenschaften (ADG) in Montabaur. Der Clou hierbei: Sämtliche Qualifizierungsmaßnahmen werden auf allen Ebenen, bis hin zum kompletten Promotionsstudium berufsbegleitend angeboten. Und mehr noch: Die Fachleute der ADG können aus einem ausgefeilten offenen Angebot an Management-Qualifizierung für einzelne Verbundgruppen und/oder deren Mitglieder spezifische Inhalte und Maßnahmen kreieren und umsetzen.



Berufsbegleitende Qualifizierung auf
höchstem Niveau in Montabaur

Erkannt – überzeugt – begeistert

Urteile derer, die auf die ServiCon vertrauen





Mathias Fischer

Geschäftsbereichsleiter Marketing und Dienstleistungen, E/D/E
Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH, www.ede.de



„Als Mitglied des ZGV (Zentralverband Gewerblicher Verbundgruppen) und seiner Dienstleistungsgesellschaft ServiCon haben wir Zugang zu Leistungen,

die nicht zu unserem Kerngeschäft gehören. Damit helfen wir unseren Mitgliedern, Kosten zu senken. Das ist für uns ein wertvolles Instrument der Kundenbindung. Über die ServiCon generieren wir entscheidende Wettbewerbsvorteile.“



Gunnar Rickers

Geschäftsführer, GEV – Grosseinkaufsverband des Wein- und Spirituosenhandels Wein-Grosseinkaufs-GmbH & Co., www.gevos.de



„Die enge Zusammenarbeit mit der ‘Verbundgruppe der Verbundgruppen’ bringt uns entscheidende Vorteile in der Weiterentwicklung und dem Einkauf von Dienstleis-

tungen für unsere Anschlussunternehmen. Die ServiCon ist für uns immer ein kompetenter Partner für den Ausbau unserer GEV-Mitgliederbindungsinstrumente.“



Michael Draber

Geschäftsführer, VKE – Vertrauenkreis Elektro-Handwerk und -Fachhandel GmbH, www.vke-elektro.de



„Teilnehmen – strengstens erlaubt. Auch wenn man einen Tag für den Gesprächskreis investiert, so gewinnt man im Nachhinein durch Zeitgewinn. Weil die Informationen

von den anderen Teilnehmern so umfangreich, ehrlich und informativ sind. Da braucht man nicht lange woanders zu suchen. Im Anschluss an die Tagungen bewahrheiten sich die guten alten deutschen Sprichwörter: ‘Guter Rat ist nicht teuer’ und ‘Das Rad nicht zweimal erfinden’.“



Bernd Oppenländer

Sprecher des Vorstands, Z E G – Zentraleinkauf Holz + Kunststoff eG, www.zeg-holz.de



„Die Nutzung der ServiCon-Rahmenvereinbarungen stellt für uns einen wichtigen Faktor beim Optimieren der einzukaufenden Dienstleistungen für unsere Mit-

glieder dar. Die ServiCon unterstützt uns somit nachhaltig beim Auf- und Ausbau von Maßnahmen zur Mitgliederbindung im ZEG.“



Dirk Eich

Betriebsberatung, EMV - Europa Möbel-Verbund GmbH,
www.emverbund.de



„Die konstruktive Zusammenarbeit mit den MitarbeiterInnen des ZGV und der ServiCon bringt neue Ideen für die Mitgliederberatung und -betreuung. Insbesondere der offene, beiderseitige Kommunikationskanal

unterstützt mich in meiner Tagesarbeit als Kooperationsmanager wirkungsvoll. Neue Ideen oder Geschäftsmodelle können offen und kritisch diskutiert und häufig in der Praxis vor Ort beim Händler umgesetzt werden.“



Thomas Römer

Bereichsleiter Mitgliederbetreuung, INTERSPORT Deutschland eG, www.intersport.de

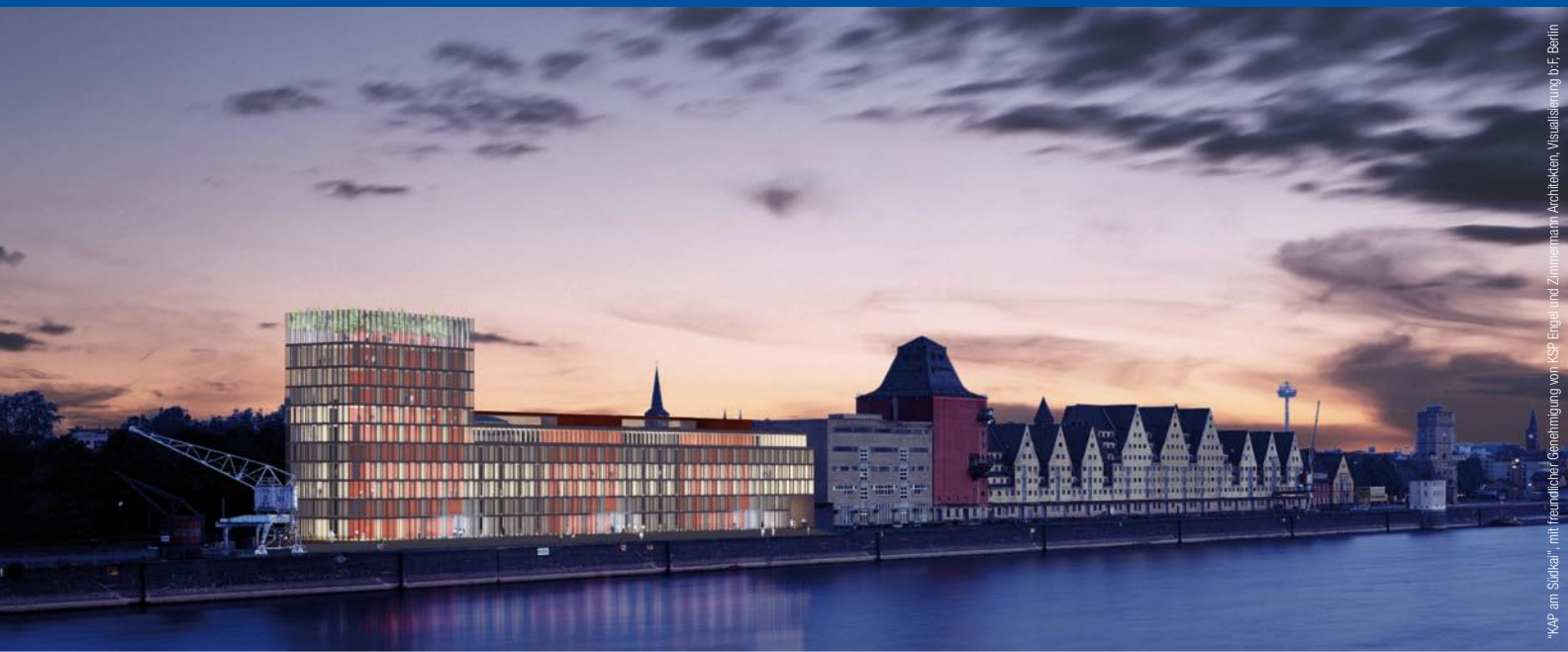


„Wir nutzen die angebotenen Dienstleistungen der ServiCon in unterschiedlichen Bereichen. Die Angebote ergänzen unser Kerngeschäft und bieten unseren Mitgliedern Zusatznutzen, den sie ohne ihre Mitgliedschaft im INTERSPORT-Verbund nicht erreichen.“

„Wir nutzen die angebotenen Dienstleistungen der ServiCon in unterschiedlichen Bereichen. Die Angebote ergänzen unser Kerngeschäft und bieten unseren Mitgliedern Zusatznutzen, den sie ohne ihre Mitgliedschaft im INTERSPORT-Verbund nicht erreichen.“



Steigern Sie die Zufriedenheit Ihrer Mitglieder – mit der ServiCon



"Kap am Südkai", mit freundlicher Genehmigung von KSP Engel und Zimmermann Architekten, Visualisierung L.F. Berlin