

# Auf die richtige Mischung kommt es an

## DAS GANZE ANGEBOT IM BLICK

Durch den zunehmenden Onlinehandel wird der Einsatz von Category-Management-Praktiken zur Erlangung eines nachhaltigen Wettbewerbsvorteils in der Fast-Moving-Consumer-Goods-Industrie zu einem zentralen Element. Das Angebot des Competence Centers Category Management (CC CM) von GS1 Switzerland unterstützt Sie mit massgeschneiderten Lehrgängen.

**C**ategory Management bezeichnet das kollaborative Konzept von Herstellern und Händlern zur Optimierung einzelner Warengruppen (Categories) mit dem Ziel, durch die verbesserte Ausrichtung auf Konsumentenbedürfnisse Marktanteile und Umsatz des Unternehmens zu steigern. Die Methode ist eines der vier elementaren ECR-Konzepte (Efficient Consumer Response) von GS1 Switzerland, dem führenden Anbieter von Workshops und Seminaren für die Zusatzqualifizierung zum Category Manager.

Ein bewährtes Konzept im Wandel der Zeit Grundlage für die Entwicklung, Umsetzung und Kontrolle von Warengruppen ist der 8-Schritte-Prozess, der auf alle Warengruppen in allen Handelsbereichen, insbesondere auch Apotheken und Drogerien, anwendbar ist. Auch im B2B-Handel und in diversen Dienstleistungsbranchen kann das Category Management erfolgreich angewendet werden. Der 8-Schritte-Prozess

bildet das Inhaltsverzeichnis der Category-Management-Methodik und damit des Category Plans, welche dem internationalen ECR-D-A-CH-Standard entsprechen. In den von GS1 Switzerland entwickelten

Category-Management-Seminaren wird diese Methodik erklärt und mit praktischen Beispielen unterlegt. Aber was macht eigentlich ein Category Manager? Er ist verantwortlich für die Ge-

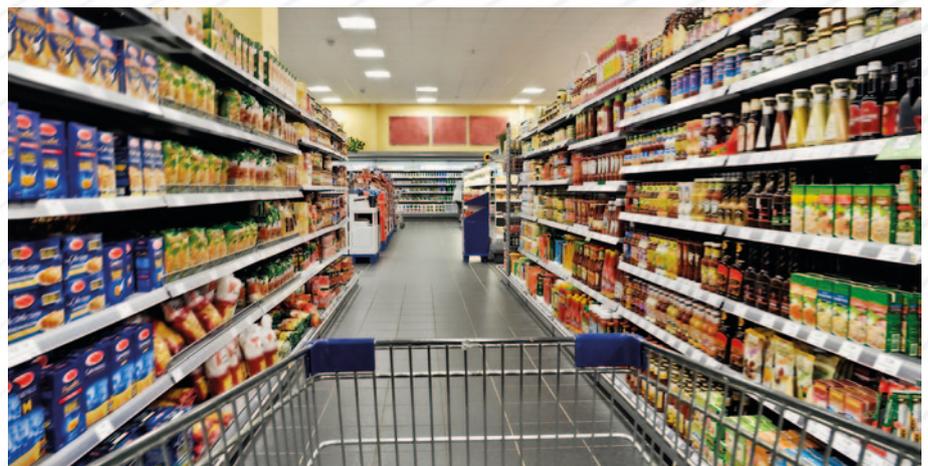


Foto: GS1

**Der Category Manager ist verantwortlich für die Gestaltung, den Einkauf und die Präsentation einer oder mehrerer Produktfamilien und trägt die Vertriebsverantwortung für seine Produktgruppe.**

**Heute  
müssen  
Category Manager  
mehr im Bereich  
Analytik und Methodik  
leisten als noch  
vor wenigen  
Jahren.**



Foto: dusanpejkovic/Getty Images

staltung, den Einkauf und die Präsentation einer oder mehrerer Produktfamilien (Categories) und trägt die Vertriebsverantwortung für seine Produktgruppe. Wesentliche Merkmale des Category Managements sind die Bildung von Warengruppen und deren konsequente Ausrichtung auf die Bedürfnisse der Kunden für das stationäre und das Onlinegeschäft sowie die Gestaltung eines attraktiven und abwechslungsreichen Produktsortiments. Heute müssen Category Manager mehr im Bereich Analytik und Methodik leisten als noch vor wenigen Jahren. So hat GS1 Switzerland mit dem neu gestalteten Lehrgang zum zertifizierten ECR-D-A-CH Category Manager das Ausbildungsmodell den Anforderungen

des Omni-Channel Retailing angepasst. Der Lehrgang zeichnet sich mit Fallstudien, Praxissimulationen und Trainingstagen, auch bei ausgesuchten Unternehmen vor Ort, durch einen hohen Praxisbezug aus. Der berufsbegleitende Lehrgang zum zertifizierten ECR-DA-CH Category Manager umfasst zehn Kurstage, verteilt auf fünf bis sechs Monate.

#### **Mit Theorie und Praxis zum Erfolg**

Mit dem Competence Center Category Management bietet GS1 Switzerland einen guten Mix für den erfolgreichen Einstieg in das Category Management. Das Angebot richtet sich an Einzelpersonen sowie an Firmen zur Zusatzqualifizierung

ihrer Mitarbeitenden. Zur Einführung in die Thematik bietet GS1 Switzerland das Seminar «Category Management in einem Tag» an. Hier werden die Grundlagen des 8-Schritte- Prozesses als Arbeitsmethodik des Category Managers vorgestellt: wie das Kaufverhalten und die Kundenloyalität, basierend auf permanenten Shopper- Analysen, beeinflusst werden können, welche Artikel wie und wo im Verkaufsbereich präsentiert werden und wie man dem Shopper ein nahtloses positives Verkaufserlebnis über alle Verkaufskanäle vermittelt. Nach Abschluss des Seminars verfügen die Teilnehmenden über einen Überblick des 8-Schritte- Prozesses, der Category-Management- Methodik und des Nutzens und



der Anwendung im Unternehmen. Die firmenspezifischen Seminare sind darauf ausgerichtet, ein Team oder eine ganze Abteilung des Unternehmens in der Methodik des Category Managements zu schulen. «So können die Teilnehmenden das Gelernte direkt in ihrem gewohnten Warenumfeld anwenden», erklärt Conrad Bühler, Studienleiter Category Management bei GS1 Switzerland. Das Angebot eignet sich speziell für Sortimentverantwortliche, Einkäufer und Product Manager aus Handel und Industrie. In den Lehrgängen werden folgende Themen vermittelt und vertieft: die Grundprinzipien der Category-Management-Methodik, der 8-Schritte-Prozess, firmenspezifische

Themen nach Bedarf, die Adaption der Methodik im eigenen Unternehmen. Laut Conrad Bühler nutzen immer mehr Firmen, darunter Spar Schweiz, Bell Schweiz oder die Tegro AG, firmenspezifische Management-Seminare. Das Angebot umfasst zweitägige Übersichts-Seminare bis hin zu zehntägigen Zertifikats-Seminaren. Dazu Markus Kwincz, Leiter Category Management & Beschaffung Non-Food, Interdiscount | microspot.ch: «Im Rahmen eines zweitägigen CM-Seminars mit GS1 Switzerland haben wir mehr als 30 Product Manager von Interdiscount | microspot.ch mit dem Category-Management-Prozess vertraut gemacht. Wir haben den Fokus hierbei bewusst auf verschiedene Schritte innerhalb des kompletten Prozesses gesetzt. Durch diese Ausbildung wurde allen Teilnehmenden die Methodik des CM-Prozesses nähergebracht, und sie setzen nun die gewonnenen Einblicke und Fähigkeiten zielgerichtet und nachhaltig in ihrer täglichen Arbeit um.» Marcel Allemann, Leiter Verkauf Food Service/Industrie bei Bell Schweiz AG, äussert sich nach einem viertägigen Seminar wie folgt: «Das firmenspezifische Category-Management-Seminar in den Abteilungen Grosshandel/Handel und Foodservice hat uns in unserem B2B-Marketing und -Verkauf neue Aspekte und Impulse gebracht, die wir erfolgversprechend umsetzen. Unsere ausgebildeten Mitarbeitenden haben diese Ausbildung sehr geschätzt und nutzen diese bewährte Methodik von GS1.»

### Den Markt im Blick

Im Hinblick auf die dynamischen Marktbedingungen und immer komplexere Shopperbedürfnisse hat die Fachgruppe Demand & Category Management bei GS1 Switzerland die 8-Schritte-Prozessstruktur an aktuelle und zukünftige Marktanforderungen angepasst. So werden Sub-Kategorien und Segmente entsprechend ihrer Performance und ihrem Wachstumspotenzial neu in der «Kategorie-Strategie-Matrix» verdichtet. Die Prozessschritte «Kategorie-Ziele» und «-Strategien» werden als «Strategische Zielsetzung» zusammengefasst. So können die stra-

### KURSE UND SEMINARE

Entdecken Sie unser vielfältiges Weiterbildungsprogramm rund um das Thema Category Management. Neben dem Lehrgang zum zertifizierten Category Manager ECR D-A-CH bieten wir individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten und Schulungen sowie firmenspezifische Seminare an.



**GS1 Switzerland**  
**Marilyne Brönnimann**  
 Branchenmanagement Consumer Goods/Retail  
 Monbijoustrasse 68  
 CH-3007 Bern  
 +41 (0)58 800 70 03  
 marilyne.broennimann@gs1.ch  
 www.gs1.ch

tegischen Stossrichtungen definiert, die Höhe der Zielwerte hergeleitet und erste Implikationen für taktische Massnahmen abgeleitet werden.

Am 15. September 2022 wurde anlässlich der Jahresanfangskonferenz bei der Wander AG erfolgreich das shopperorientierte Regallayout thematisiert. Mittels einer kurzen theoretischen Einleitung sowie einer anschliessenden praktischen Übung wurde den Teilnehmenden aufgezeigt, wie die Einkaufsgewohnheiten der Shopper anhand der Regeln aus dem Category Management in ein entsprechendes Regallayout überführt werden können. Patrick Zahnd, Verkaufsleiter Schweiz bei der Wander AG, erachtet den Nutzen und die Werthaltigkeit dieser Session für alle Beteiligten als sehr hoch.

Autor: Joachim Heldt

**WWW.GS1.CH**