

«Der eigene Blick wurde geöffnet»

gs1.ch/cm

Als Key Account Manager bei Zweifel Pomy-Chips AG ist es Kristian Stanics Ziel, die Marktleistung seiner Kunden zu verbessern. In einer Weiterbildung zum zertifizierten ECR D-A-CH Category Manager hat er Hintergrundwissen erworben, das ihm dies jetzt noch wirkungsvoller ermöglicht.

Eine Tüte Chips vom Convenience Store oder ein Snack vom Automaten: Kristian Stanic sorgt dafür, dass mobile Konsumenten eine Extraportion Energie erhalten. Als Key Account Manager bei Zweifel Pomy-Chips AG ist er für eine Vielzahl von Key Accounts zuständig: «Das Portfolio umfasst Convenience Stores, Kioske, Kinos und das Automaten-geschäft», erklärt der 36-Jährige.

«Zusammen mit meinen Kunden lote ich vorhandene Potenziale aus und erarbeite Chancen zur Verbesserung der gemeinsamen Markt-leistung.»

Die tägliche Beschäftigung mit Esswaren ist ihm ans Herz gewachsen: «Nach einer klassischen KV-Lehre bin ich 2002 mehr zufällig in den Detailhandel Food gerutscht. Und wenn man mal in diesem Bereich tätig ist, kommt man nicht mehr so schnell davon los», meint Stanic lachend. Er könne sich gut mit seinem «Arbeitsmaterial» identifizieren und gehe er in seiner Freizeit einkaufen, habe er immer ein wachsames und offenes Auge auf das vorhandene Angebot.

WISSEN ZERTIFIZIEREN LASSEN

Stanic kennt die Bedürfnisse seiner derzeitigen Kunden, denn er sammelte seine Erfahrungen im Category Management zunächst

bei einem grossen Retailer, anschliessend bei einer Schweizer Tankstellenkette: «Heute arbeite ich mit Menschen auf Positionen zusammen, wie ich sie früher inne-hatte», so Stanic. Beim Retailer war er zunächst als Assistent, später als Junior Category Manager tätig. «Zu Beginn war ich für einzelne Wa-rengruppen zuständig, am Schluss hatte ich als Category Manager die Verantwortung für verschiedene Kategorien.» Die Einführung ins Category Management sei zum grossen Teil im praktischen Ver-fahren erfolgt.

Nach acht Jahren im Retailge-schäft wechselte Stanic als Category Manager zur Tankstellenkette. «Damals hatte ich zum ersten Mal die Idee, mein bis dahin prakti-sches Wissen über das Category Management mit theoretischem Hintergrund zu komplettieren und es zertifizieren zu lassen», erinnert sich Stanic.

THEORIE MIT DER PRAXIS VERBINDEN

Bevor er das Vorhaben in die Tat umsetzte, wechselte er jedoch 2015 an seine jetzige Stelle bei Zweifel Pomy-Chips AG, als Key Account Manager. Ein neues Arbeitsfeld, das analytisches und konzep-tionelles Denken voraussetzt und Flexibilität erfordert. «Man muss Wichtiges von Dringendem unter-scheiden können. Manchmal ent-stehen dadurch auch grosse Druck-phasen aber ich arbeite gerne in einem lebendigen Umfeld, das ich mitgestalten kann.»

Zur Person:

Kristian Stanic ist 1981 in Binningen/BL geboren und lebt heute in Rheinfelden/AG. Nach einer KV-Lehre und dem Militärdienst arbeitete er während acht Jahren bei einem grossen Retailer. Anschliessend war Stanic fünf Jahre als Category Manager bei einer Tankstellenkette tätig. Seit 2015 ist der 36-Jährige Key Account Manager bei der Zweifel Pomy Chips AG und betreut aktuell den Bereich Convenience/ Kiosk und Vending. Den Lehrgang zum zertifizierten ECR D-A-CH Category Manager absolvierte er im Frühling 2017.



Kristian Stanic hat sein Wissen in Category Management zertifizieren lassen.



Dank seiner Weiterbildung zum zertifizierten ECR D-A-CH Category Manager kann Kristian Stanic seine Kunden nun noch professioneller beraten. (Bilder: juk)

Im Frühjahr 2017 war die Zeit reif, einen theoretischen Deckel auf das Praxiswissen im Category Management zu setzen: Stanic absolvierte den Lehrgang von GS1 Schweiz zum zertifizierten ECR D-A-CH Category Manager. Während der zehntägigen Weiterbildung – sie ist in vier Blöcke à zweimal drei Tage respektive zweimal zwei Tage aufgeteilt – habe er einen guten theoretischen Überblick über verschiedene Methoden und Vorgehensweisen im Category Management erhalten. Die Vermittlung des Unterrichtsstoffs entsprach Stanics Vorstellung: «Die Theorie wurde immer wieder mit praktischen Beispielen veranschaulicht. In Gruppen diskutierten wir zudem die Inhalte anhand von Praxisbeispielen.» Die Teilnehmenden seien aus verschiedenen Sparten gekommen,

was er in den Gesprächen als sehr bereichernd erlebt habe, so Stanic: «Das bewirkte, dass der eigene Blick für andere Denk- und Herangehensweisen geöffnet wurde.» Angenehm überrascht war der zertifizierte Category Manager zudem von den verschiedenen Gastreferenten, die den Unterricht mit Einblicken in ihren Berufsalltag anreicherten.

FACHLICHES VOKABULAR VERGRÖSSERT

Um das ECR D-A-CH-Zertifikat zu erhalten, musste Stanic die dreiteilige Abschlussprüfung absolvieren. Sie besteht aus einem schriftlichen Test, einer Arbeit, die sich mit einer Fallstudie – idealerweise aus dem eigenen Betrieb – befasst sowie aus deren Präsentation. Stanic empfand die Prüfung als umfangreich und die Unterrichtstage als intensiv. Doch der Aufwand hat sich gelohnt: «In meiner Arbeit habe ich eine umfassende Sortiments-Analyse für einen grossen Kunden realisiert. Auf deren Basis werden wir im kommenden Jahr ein Update des Sortiments vornehmen, indem wir es auf die neuen Kundenbedürfnisse ausrichten und vorhandene

Trendfelder erschliessen.» Er habe Vorgehensweisen und Methoden erlernt, solche Prozesse in seinem Berufsalltag noch professioneller zu gestalten als bis anhin. Zudem spreche er nun dieselbe Sprache wie die Category Manager seiner Kunden. «Es ist wichtig, ein gemeinsames Verständnis zu haben. Durch die Weiterbildung habe ich diesbezüglich mein fachliches Vokabular noch vergrössern können.»

Julia Konstantinidis

ECR D-A-CH Category Manager

Der Lehrgang von GS1 Schweiz zum zertifizierten Category Manager orientiert sich am klassischen 8-Schritte-Prozess des Category Managements und lässt sich auch auf die Branchen Pharma, Eisenwaren und Werkzeuge, Elektronik, Papeterie, Spielwaren, Textil und andere anwenden. Vermittelt werden die Prinzipien und Methoden des Category Managements vor allem im Hinblick auf das Omni-Channel Retailing und mit einem starken Bezug auf Customer Centricity sowie die Customer Journeys in einer «digitalen Welt».

Der Lehrgang dauert zehn Tage und wird in vier Teilschritten durchgeführt.

17.–19. April 2018

22.–24. Mai 2018

13.–14. Juni 2018

4.–5. September 2018

Ort: GS1 Schweiz, Monbijoustrasse 68, Bern

Kosten: Mitglieder GS1 Schweiz 5900.– Franken, Nicht-Mitglieder 6500.– Franken

Europäische Anerkennung: Zertifikat ECR D-A-CH Category Manager

Kontakt:

GS1 Schweiz
Thomas Hüpper, +41 58 70 43
thomas.huepper@gs1.ch
www.gs1.ch/cm