

UNTERNEHMENSBERATUNG VOM EMV

# WISSEN WAS ZU TUN IST

Die Unternehmensberater des **EMV** stehen bereit, um an entscheidenden Stellen das Business der Gesellschafter:innen zu begleiten und zu optimieren. Dabei stehen fünf neuralgische Themen auf der Agenda.

## 1 ZIELGRUPPENMANAGEMENT

Der Goldstandard der Zielgruppensegmentierung: Im kommenden Jahr setzen die EMV-Unternehmensberater noch stärker auf das Gesellschaftsmodell der Sinus-Milieus, um relevante Zielgruppen zu identifizieren, zu lokalisieren und die Zielgruppenansprache zu optimieren. Seit Herbst 2023 erstellen die Unternehmensberater gemeinsam mit der Marketingabteilung entsprechende regionale Sinus-Milieu-Analysen für die Gesellschafter:innen und erzielen damit sehr gute Ergebnisse: Über 90 Gesellschafter:innen haben mit dieser Systematik bereits einen enormen Erkenntnisgewinn über die Anzahl und Verteilung relevanter Zielgruppen im definierten Einzugsgebiet erreicht. Die nächsten Schritte: Weitere Neukund:innen gewinnen und noch nicht aktive Gesellschafter:innen für die Sinus-Systematik aktivieren.

## 2 REGIONALES MARKETING

In konsumschwachen Zeiten sind händler-spezifische Werbekampagnen zur Frequenz- und Umsatzsteigerung unverzichtbar. Deshalb schaltet der EMV im Marketing mindestens einen Gang höher: Nach drei Kampagnen im Jahr 2024 stehen in diesem Jahr gleich acht vorgeplante Kampagnen der EMV-eigenen Werbeagentur Die Perspektive auf der Agenda, die standortspezifisch individualisiert werden können. Dabei werden die Maßnahmen kontinuierlich analysiert und optimiert, um am Ende noch mehr Traffic und damit mehr Umsatz für die einzelnen Gesellschafter:innen zu generieren. Die Unternehmensberater sind dabei der Motor für die Umsetzung.

## 3 OPTIMIERUNG DER WIRTSCHAFTLICHKEIT

Es gilt nun, alle Möglichkeiten zur Optimierung der Wirtschaftlichkeit auszuschöpfen. Hebel hierfür sind die Optimierung des Sortimentportfolios, der Lieferantenstruktur, Konzentration zur Bonusoptimierung und knallhartes Kostenmanagement. Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen standen schon immer im Fokus unternehmerischen Handelns, aber in wirtschaftlich angespannten Zeiten rücken das Kostenmanagement, Kalkulationsverbesserungen, Deckungsbeitragsbetrachtungen noch mehr in den Mittelpunkt. Um fundierter in die Zahlen zu blicken und gegebenenfalls geeignete Maßnahmen einzuleiten, können weitere erfahrene und integre Expert:innen und Spezialist:innen hinzugezogen werden, denn schließlich bedarf es gerade in wirtschaftlichen Fragen einer Vertrauensbasis, um Maßnahmen zur (Re-)Vitalisierung des Unternehmens einzuleiten.

## 4 DIGITALISIERUNG

Die Digitalisierung kann – richtig eingesetzt – gerade im administrativen Bereich die Komplexität entscheidend reduzieren. Auch bei der Umsetzung der gestiegenen Anforderungen des Gesetzgebers, wie Hinweisgeberschutzgesetz, Lieferketten-Sorgfaltspflichtgesetz, E-Rechnung etc. ist der Einsatz digitaler Tools sehr hilfreich. Die positiven Erfahrungen zahlreicher digitalaffiner Gesellschafter:innen, die z.B. das elektronische Rechnungsarchiv über die Bewidata nutzen, sprechen für sich. Die Unternehmen sind damit beispielsweise bestens auf die Pflicht zum digitalen Empfang von E-Rechnungen ab dem 1. Januar 2025 vorbereitet.

Die Einführung künstlicher Intelligenz steht im Mittelpunkt eines neuen Zukunftsprojekts vom EMV. Ziel ist es, innovative Technologien wie personalisierte Produktempfehlungen, virtuelle Showrooms und automatisierte Prozesse zu entwickeln und umzusetzen. Diese sollen nicht nur das Einkaufserlebnis für Kund:innen revolutionieren, sondern auch interne Prozesse effizienter gestalten. Präzise Bedarfsprognosen, optimierte Verkaufserlebnisse und zielgerichtete Marketingmaßnahmen könnten in Zukunft für neue Vermarktungsimpulse sorgen. Mit diesem Projekt will der EMV nicht nur die Wettbewerbsfähigkeit seiner Gesellschafter:innen stärken, sondern auch nachhaltige Impulse für die digitale Transformation setzen.

## 5 WISSENSMANAGEMENT

Um die nachhaltige Aus- und Weiterbildung in den Unternehmen auf digitalem Weg zu intensivieren, wurde mit der Einführung einer E-Learning-Plattform die Gründung der „EMV Akademie“ besiegelt. Die Plattform ergänzt die Aktivitäten der bereits seit vielen Jahren aktiven Talent- und Kompetenzschmiede des EMV. Primäres Ziel eines solchen Wissensportals ist es, relevante Schulungsinhalte für unterschiedliche Mitarbeitendenbereiche (Vertrieb, Verwaltung, Logistik, Management) kostenfrei zur Verfügung zu stellen – jederzeit einfach und bequem abrufbar, ohne lange Anfahrtswege, ohne großen Zeit- und Schulungsaufwand. Der Startschuss fiel im Herbst 2024 mit über 100 Schulungsinhalten, die zu den einzelnen Kollektionen „Natura Home“, „Contur“ und „Global“ in der „EMV Akademie“ hochgeladen wurden. Im nächsten Schritt werden die Lizenznehmer:innen und deren Verkaufsteams auf der Plattform geschult. Vom Start weg erhielten die Lerninhalte der „EMV Akademie“ von den Nutzern beste Bewertungen, was den Ausbau der Plattform beschleunigt. Weitere eigene und externe Inhalte werden folgen.



Die Unternehmensberater beim EMV, Markus Spies, Uwe Müller, Daniel Mock, Michael Christoph und Steffen Berth (v.l.), sorgen für eine professionelle Betreuung der Gesellschafter:innen.

Foto: EMV