



**SPORT 2000**

## Presseinformation

Presse / Öffentlichkeitsarbeit

Volker Gromer / Anja Schilling

Telefon: +49 6182 / 928-2517/-2518

Telefax: +49 6182 / 928-82517/-82518

E-Mail: [volker.gromer@anwr.de](mailto:volker.gromer@anwr.de) / [anja.schilling@anwr.de](mailto:anja.schilling@anwr.de)

<http://www.anwr.de>

Mainhausen, den 13. Mai 2008

### **ZGV-Kreativpreis geht an SPORT 2000 Beste Strategie zur Stärkung der Verbindlichkeit**

Mainhausen, den 13. Mai 2008

Am 7. Mai 2008 erhielt SPORT 2000 in Berlin den Kreativpreis des ZGV, des Zentralverbandes gewerblicher Verbundgruppen, für die beste Strategie zur Stärkung der Verbindlichkeit. Von einer unabhängigen, hochkarätigen Jury wurde SPORT 2000 für das Konzept „Mehr Leistung für mehr Verbindlichkeit“ mit den beiden Programmen ‚V+5‘ und ‚6 aus 49‘ auf Platz Eins aller Bewerbungen gewählt. Ausschlaggebend für die Wahl waren die Faktoren Kreativität, Verbindliche Wirkung und Erfolg. Mit dem V+5 – Programm und dem Prospektprogramm 6 aus 49 ist es SPORT 2000 gelungen, das Maß an Verbindlichkeit gegenüber der Sportartikelindustrie nachhaltig zu erhöhen. Beide Programme zahlen auf den Faktor Verbindlichkeit ein, in dem sie frühzeitig Mandate aufbauen. In seinen Dankesworten stellte Andreas Rudolf, Geschäftsführer der SPORT 2000, die SPORT 2000-Händler, die SPORT 2000-Mitarbeiter und die Lieferanten der Sportartikelindustrie in den Mittelpunkt.

Im Kaisersaal in Berlin wurde am 7. Mai 2008 der begehrte Kreativpreis des ZGV an die SPORT 2000 Deutschland GmbH vergeben. SPORT 2000



## Presseinformation

Presse / Öffentlichkeitsarbeit

Volker Gromer / Anja Schilling

Telefon: +49 6182 / 928-2517/-2518

Telefax: +49 6182 / 928-82517/-82518

E-Mail: [volker.gromer@anwr.de](mailto:volker.gromer@anwr.de) / [anja.schilling@anwr.de](mailto:anja.schilling@anwr.de)

<http://www.anwr.de>

Mainhausen, den 13. Mai 2008

konnte sich mit ihrer Bewerbung gegen namhafte Mitbewerber wie die CARAT Unternehmensgruppe aus Mannheim oder die MHK Group aus Dreieich durchsetzen.

Bereits zum dritten Mal hat der ZGV, der Zentralverband gewerblicher Verbundgruppen, den Kreativpreis ausgeschrieben. Dabei ging es in diesem Jahr um die beste Strategie zur Stärkung der Verbindlichkeit.

Der Erfolg einer Verbundgruppe ist gewährleistet, wenn die Entscheidungen zur Einführung und zur Umsetzung von Maßnahmen für alle Gruppenmitglieder gleichermaßen verbindlich sind. Denn: die mehrstufige Wertschöpfung in einer Verbundgruppe kann im Wettbewerb zu anderen Vertriebssystemen nur gleichwertig oder überlegen sein, wenn Entscheidungen zur Einführung und Umsetzung von Maßnahmen für alle Gruppenmitglieder gleichermaßen verbindlich sind. Die Ausschreibung zum Kreativpreis 2008 warf deshalb unter anderem folgende Fragen auf:

- Wie konsequent wurden Leistungen der Gruppenzentrale durch die Mitglieder vor der Durchführung von Maßnahmen zur Stärkung der Verbindlichkeit umgesetzt?
- Mit welchen Prozessen bzw. Strategien erreichten Sie das?
- Mit welchen kreativen bzw. innovativen Methoden haben Sie die Verbindlichkeit gesteigert?
- Wie wurden die Maßnahmen angenommen?
- Wie war die Auswirkung auf den Erfolg?



**SPORT 2000**

## Presseinformation

Presse / Öffentlichkeitsarbeit

Volker Gromer / Anja Schilling

Telefon: +49 6182 / 928-2517/-2518

Telefax: +49 6182 / 928-82517/-82518

E-Mail: [volker.gromer@anwr.de](mailto:volker.gromer@anwr.de) / [anja.schilling@anwr.de](mailto:anja.schilling@anwr.de)

<http://www.anwr.de>

Mainhausen, den 13. Mai 2008

**Wilfried Hollmann, Präsident des ZGV und Vorstandsvorsitzender der NOWEDA in Essen, zeigte in seiner Ansprache in Berlin eindrucksvoll die besondere Bedeutung der Verbindlichkeitssteigerung in Verbundgruppen zur Erreichung ihrer Marktziele auf:**

*„Es stellt sich immer die Frage, mit welchem Grad an Verbindlichkeit die Mitglieder eine schlagkräftige Solidargemeinschaft bilden, um aus dieser Stärke Wettbewerbsvorteile sowohl auf der Beschaffungsseite als auch auf der Absatzseite zu generieren. Da diese Thematik eine immer größer werdende Aktualität besitzt, sind beim ZGV sehr viele Bewerbungen eingegangen, und das möchte ich ausdrücklich betonen: alle Bewerbungen bewegten sich auf einem sehr hohen Niveau. Die Bewertung der drei besten Strategien zur Stärkung der Verbindlichkeit hat uns vor eine große Herausforderung gestellt. Folgerichtig haben wir deshalb die Bewertung aller Bewerbungen einer unabhängigen, hochkarätigen Jury überlassen.“*

Zur diesjährigen Jury zur Bewertung der eingegangenen Bewerbungen gehörten Prof. Dr. A. Claudius Schmitz, Handelsmarketing FH Gelsenkirchen, Andrea Kurtz, Chefredakteurin des handelsjournal, Marcelo G. Crescenti, Chefredakteur DER HANDEL, die ehemaligen Präsidenten des ZGV, Graf von Schwerin und Joachim Siebert, sowie Hans-Walter Goll, Geschäftsführer der Goll Consulting.



# SPORT 2000

## Presseinformation

Presse / Öffentlichkeitsarbeit

Volker Gromer / Anja Schilling

Telefon: +49 6182 / 928-2517/-2518

Telefax: +49 6182 / 928-82517/-82518

E-Mail: [volker.gromer@anwr.de](mailto:volker.gromer@anwr.de) / [anja.schilling@anwr.de](mailto:anja.schilling@anwr.de)

<http://www.anwr.de>

Mainhausen, den 13. Mai 2008

**Als Sprecher der Jury oblag es Prof. Dr. Claudius Schmitz die Laudatio auf den diesjährigen Sieger des ZGV-Kreativpreises, die SPORT 2000 Deutschland GmbH, zu halten:**

*„Mit zwei Programmen, also mit V+5 und 6 aus 49, ist es unseres Erachtens SPORT 2000 gelungen, die Bündelung von Mengen für bessere Einkaufspreise - Sie haben gehört 5-10% bessere Aufschlagskalkulation – als auch ein Konzept zur individuellen Prospekterstellung optimal zu realisieren. Das kreative Momentum ist hierbei die Erhaltung der Freiheit und Wahlmöglichkeiten der einzelnen Partner - und zwar bei gleichzeitiger Steigerung der Verbindlichkeit -, die frühzeitig klare Mandate für mehr Marge aussprechen. In diesem Sinne entsprechen die Maßnahmen den anspruchsvollen Zielen von SPORT 2000 und den Vorstellungen der Lieferanten und dienen damit als Vorbild für viele andere Verbundgruppen. Damit auch von der Seite der Jury ein ganz herzlicher Glückwunsch an SPORT 2000.“*

Selbstverständlich war die Freude auf SPORT 2000-Seite groß. Andreas Rudolf, Geschäftsführer der SPORT 2000 Deutschland GmbH, und Volker Gromer, Leiter Unternehmenskommunikation / Marketing bei der anwr eG und bis vor kurzem für das Marketing der SPORT 2000 zuständig, beide maßgeblich für die Ausgestaltung und Implementierung der Programme V+5 und 6 aus 49 verantwortlich, nahmen den Preis in Berlin für die SPORT 2000 entgegen.



**SPORT 2000**

## Presseinformation

Presse / Öffentlichkeitsarbeit

Volker Gromer / Anja Schilling

Telefon: +49 6182 / 928-2517/-2518

Telefax: +49 6182 / 928-82517/-82518

E-Mail: [volker.gromer@anwr.de](mailto:volker.gromer@anwr.de) / [anja.schilling@anwr.de](mailto:anja.schilling@anwr.de)

<http://www.anwr.de>

Mainhausen, den 13. Mai 2008

**Andreas Rudolf zeigte in seinen Dankesworten die besondere Bedeutung des eingeschlagenen Weges für SPORT 2000 auf:**

*„Mit dem V+5 – Programm und dem Prospektprogramm 6 aus 49 ist es SPORT2000 gelungen, das Maß an Verbindlichkeit gegenüber der Sportartikelindustrie nachhaltig zu erhöhen. Beide Programme zahlen auf den Faktor Verbindlichkeit ein, in dem Sie frühzeitig Mandate aufbauen, mit denen die beiden hauptsächlich involvierten Unternehmensbereiche, der SPORT2000 Einkauf und das SPORT2000 Marketing, selbstbewusst gegenüber der Industrie auftreten können. Sinnbildlich wurde in der Vergangenheit mit „nasser Munition geschossen“. Heute gelingt es der SPORT2000, über ‚V+5‘ und ‚6 aus 49‘ deutlich früher und mit einem deutlich größeren und vor allem gebündelten Volumen Leistungen bei der Industrie einzufordern, die ohne dieses Maß an Verbindlichkeit undenkbar wären.“*

**Einen besonderen Dank sprach Rudolf in Berlin drei Gruppen aus, ohne die es SPORT 2000 niemals auf Platz 1 des Siegerpodestes geschafft hätte:**

*„An dieser Stelle möchte ich heute perfekten Partnern Dank sagen. Sie haben alles gegeben, damit wir diesen Preis gewinnen. Danke den mutigsten Sporthändlern: Sie wussten nicht, worauf Sie sich beim V+5-Programm oder beim individuellen Prospektkonzept 6 aus 49 einließen. Unsere Sporthändler haben an ihre SPORT 2000 und deren Konzepte geglaubt. Sie haben uns ein wichtiges Instrument für unsere Schlagkraft*



# SPORT 2000

## Presseinformation

Presse / Öffentlichkeitsarbeit

Volker Gromer / Anja Schilling

Telefon: +49 6182 / 928-2517/-2518

Telefax: +49 6182 / 928-82517/-82518

E-Mail: [volker.gromer@anwr.de](mailto:volker.gromer@anwr.de) / [anja.schilling@anwr.de](mailto:anja.schilling@anwr.de)

<http://www.anwr.de>

Mainhausen, den 13. Mai 2008

*an die Hand gegeben: Verbindlichkeit. Danke, liebe SPORT 2000-Partner, für Ihren Mut. Danke den leidenschaftlichsten Mitarbeitern: Jeder einzelne SPORT 2000-Mitarbeiter hat diesen besonderen Preis verdient. Für seinen Fleiß, seine Kreativität, sein Engagement, seinen absoluten Willen, die beste Leistung für die SPORT 2000-Partner zu bringen. Danke, liebes SPORT 2000-Team, für diese Leidenschaft. Danke den partnerschaftlichsten Lieferanten: Mit vorbehaltloser Unterstützung der neuen Konzepte haben unsere Industriepartner den Weg für die neue Verbindlichkeit innerhalb der SPORT 2000 geebnet. Wir haben ihnen viel abverlangt. Wir haben ihnen viel zurückgegeben. Danke, liebe Lieferanten, dass Sie so partnerschaftlich an unserer Seite stehen.“*

Text: 528

Bilder: werden schnellstmöglich nachgereicht

Anlage: Anzeige der SPORT 2000 mit dem Dank an die Partner,  
Mitarbeiter und Lieferanten



Für den perfekten Tag!



# Danke. Danke. Danke.

Wer den begehrten Kreativ-Preis des ZGV\* für die „Beste Strategie zur Stärkung der Verbindlichkeit“ gewinnt, der lässt sich zumeist ausgiebig feiern. Wir von SPORT 2000 nutzen den Sieg lieber, um perfekten Partnern danke zu sagen. Sie haben alles gegeben, damit wir diesen Preis gewinnen.

## **Danke den mutigsten Sporthändlern**

Sie wussten nicht, worauf Sie sich beim V+5-Programm oder beim individuellen Prospektkonzept „6 aus 49“ einließen. Unsere Sporthändler haben an ihre SPORT 2000 und deren Konzepte geglaubt. Sie haben uns ein wichtiges Instrument für unsere Schlagkraft an die Hand gegeben: Verbindlichkeit.

Danke, liebe SPORT 2000-Partner, für Ihren Mut.

## **Danke den leidenschaftlichsten Mitarbeitern**

Jeder einzelne SPORT 2000-Mitarbeiter hat diesen besonderen Preis verdient. Für seinen Fleiß, seine Kreativität, sein Engagement, seinen absoluten Willen, die beste Leistung für die SPORT 2000-Partner zu bringen.

Danke, liebes SPORT 2000-Team, für diese Leidenschaft.

## **Danke den partnerschaftlichsten Lieferanten**

Mit vorbehaltloser Unterstützung der neuen Konzepte haben unsere Industriepartner den Weg für die neue Verbindlichkeit innerhalb der SPORT 2000 geebnet. Wir haben ihnen viel abverlangt. Wir haben ihnen viel zurückgegeben.

Danke, liebe Lieferanten, dass Sie so partnerschaftlich an unserer Seite stehen.

\* Zentralverband Gewerblicher Verbundgruppen e.V.