

Imperativul colaborarii vs. razboi de gherila

Conferinta Magazinul Progresiv 2010

Sumar

- Modificari „de criza” in lantul producator / distribuitor / comerciant
- Distribuitorii incotro? Solutii posibile in contextul noii realitati
- 2010 – an de criza sau nu?
- Colaborarea imperativa vs razboiul de gherila
- Concluzii

Sumar

- Modificari „de criza” in lantul producator / distribuitor / comerciant
- Distribuitorii incotro? Solutii posibile in contextul noii realitati
- 2010 – an de criza sau nu?
- Colaborarea imperativa vs razboiul de gherila
- Concluzii

Modificari „de criza”

- Producatori – Distribuitori

Raspundere si responsabilitate COMUNA:

- Stabilirea comuna a obiectivelor
- Investitie comuna in programe de trade
- Flexibilitate / viteza de reactie crescuta in planificarea productiei si a aprovizionarii
- Open book financiar

Rezultatul acestei modificari:

Asumarea comuna a SUCCESULUI / ESECULUI

Modificari „de criza”

- Distribuitori – Piata (canale de vanzare):
 - Investitie crescuta in promotii de consumator
 - Investitie crescuta in programe de trade
 - A crescut flexibilitatea lantului de aprovizionare
 - Radicalizarea problemelor legate de cash-flow

**Rezultatul – Investitie crescuta in piata
si cresterea „Operationalului”.**

Sumar

- Modificari “de criza” in lantul producator/distribuitor/comerciant
- **Distribuitorii incotro? Solutii posibile in contextul noii realitati**
- 2010 – an de criza sau nu?
- Colaborarea imperativa vs razboiul de gherila
- Concluzii

Distribuitorii incotro?

- Intrebarea fireasca a fiecarui producator, distribuitor, client este:

„Cate verigi poate sa aiba / sa sustina lantul de distributie?”

Raspunsul: depinde de industrie si, mai ales, depinde de plus valoarea adusa de „veriga” respectiva!

Solutii de „plus valoare”

- Eficienta operationala crescuta:
 - costurile competitive oferite de distribuitori pentru distributie si logistica derivate din cost sharing-ul intre mai multi producatori
 - Distributie (ND si WD) mai „ieftina”

“Run the same race faster”

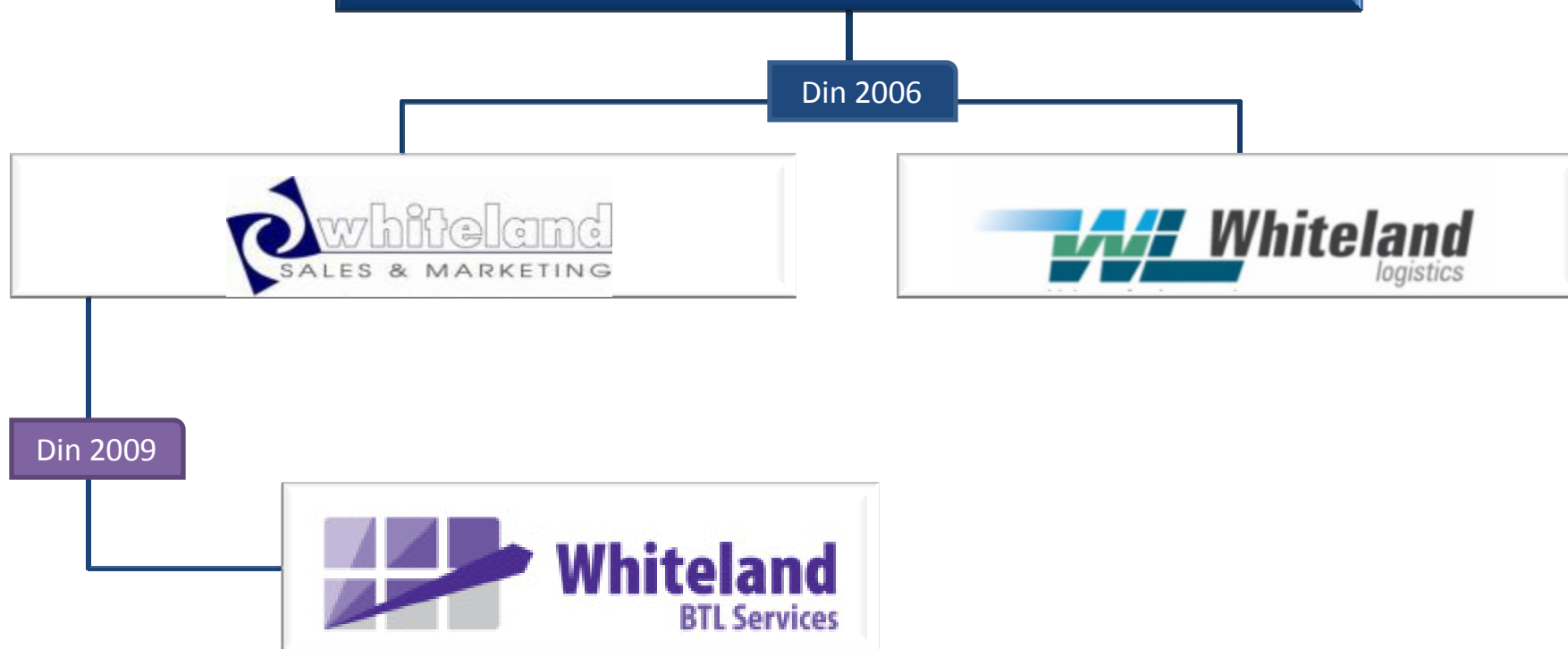
Solutii de „plus valoare”

- Pozitionare diferita in lantul de distributie
Transformare intr-un furnizor de servicii:
 - Acoperire partiala a lantului de distributie (vanzare, mercantizare, logistica)
 - Acoperire totala a lantului de distributie, dar cu diferentiere totala a costurilor (eficienta operationala a fiecarei verigi)

“Choose to run a different race”

Alegerea Whiteland:

Grupul Whiteland
15 birouri de vanzari & 12 depozite



**Servicii integrate de vanzari, marketing, logistica si BTL*

Sumar

- Modificari “de criza” in lantul producator/distribuitor/comerciant
- Distribuitorii incotro? Solutii posibile in contextul noii realitati
- **2010 – an de criza sau nu?**
- Colaborarea imperativa vs razboiul de gherila
- Concluzii

2009 un an de referinta!

2009

Retaileri Internazionali (IKA)

Retaileri Nationali (KAN)

Traditional Trade (TT)

Distribuitori /Subdistribuitori

Wholesalers (Wh)

2010

Retaileri Internazionali (IKA)

~~Retaileri Nationali (KAN)~~

Traditional Trade (TT)

Distribuitori /
Subdistribuitori

???

Wholesalers (Wh)

De ce s-a „evaporat” KAN-ul?

- Alegeri / investitii gresite
- Greseli de perceptie asupra crizei mondiale / nationale
- Au uitat ca o parte esentiala a unei strategii este sa alegi si „ce sa nu faci”!
- Business-ul de baza (retail) s-a diluat si nu l-au putut sustine financiar!

2010 ne aduce...

- O lipsa de viziune a guvernantilor, intarita printr-o „aiureala” legislativa si fiscala pe un fond de neliniste sociala (legea 321)
- O contractie a consumului (cel putin in prima parte a anului)
- Intrari importante in piata – LIDL
- Fuziuni & achizitii anuntate sau nu
- Falimente rasunatoare sau nu
- Si cine mai stie cate... lucruri interesante!

Sumar

- Modificari “de criza” in lantul producator/distribuitor/comerciant
- Distribuitorii incotro? Solutii posibile in contextul noii realitati
- 2010 – an de criza sau nu?
- **Colaborarea imperativa vs razboiul de gherila**
- Concluzii

Definitii conforme DEX-ului

- **Imperativ** – care se impune ca o necesitate absoluta.
- **Razboi de gherila** – razboi de rafuiala sau lupta de ambuscada dusa de partizani sau de trupe regulate.

Exemplu de colaborare

- **Caz real** – client international „X”
- In 2008 – razboi complet de gherila
- In 2009 – colaborare participativa (95% functionalitate)
- Rezultate 2009 vs.2008:
 - Crestere organica: **+33%**
 - Crestere incrementală: **+49%**

De ce imperativul colaborarii?

- Numai printr-o colaborare stransa generam flexibilitatea necesara in aprovizionare
- Numai printr-o colaborare stransa generam resursele necesare implementarii programelor de trade & consumator
- Numai printr-o colaborare stransa eficientizam la maxim costurile operationale si aducem „plus valoare” consumatorilor.

Sumar

- Modificari “de criza” in lantul producator/distribuator/comerciant
- Distribuitorii incotro? Solutii posibile in contextul noii realitati
- 2010 – an de criza sau nu?
- Colaborarea imperativa vs razboiul de gherila
- **Concluzii**

O singura concluzie

De ce imperativul colaborarii?

- Pentru ca numai colaborarea participativa ne va ajuta pe toti sa ne continuam afacerile, sa crestem business-ul comun, sa realizam profit si sa deservim asa cum trebuie

CONSUMATORUL!!!