

Bormann & Gordon Kurzvorstellung

2022



KURZVORSTELLUNG
BORMANN & GORDON



KERNKOMPETENZ

**Optimierung des
Point-of-Sale**

für Shopper,
Handel
und Industrie



HISTORIE

**1972
Gründung**

unabhängige und
inhabergeführte
Beratungsgesellschaft



TEAM

**13
Mitarbeiter**

und ca. 100 Mitarbeiter
im Außendienst /
Interviewer



KOOPERATIONEN

nielsen
.....

IMS Health & Quintiles are now
IQVIATM



Solution Partner
Bormann & Gordon
Unternehmensberatung
GmbH

B&G Ansatz

IDENTIFIKATION VON SHOPPER-POTENZIALEN

Shopper Research
& Kundenkartendaten



Erforschung des Kundenverhaltens
im gesamten Einkaufsprozess von der Planung
bis zum Kauf / Nichtkauf

QUANTIFIZIERUNG DER ABSATZ- / KÄUFER-POTENZIALE

Kontrollierte Markttests
& Reason-Why-Daten



Quantitative Testmessung im realen Umfeld
(Handel) unter kontrollierten Bedingungen
(Neuprodukte, Platzierung, Promotions)

IDENTIFIZIERUNG DER POS-POTENZIALE

POS-Erhebungsdaten
via Mobile Research



Erhebung von POS-Daten
(Situationsanalyse am POS / Abgleich
mit Zielvorgaben)

CATEGORY MANAGEMENT / PERFECT STORE

UMFASSENDE KATEGORIE-KOMPETENZ

In den verschiedensten Kanälen

Von der Apotheke über den Drogeriemarkt und Lebensmittelhandel bis zur Tankstelle



...etabliertes, einzigartiges Instrument zur objektiven Messung der POS-Performance von Marken am POS „APOTHEKE“



Seit 2015 in Kooperation
mit IQVIA



IHR NUTZEN

- Wichtiger Baustein für die Steuerung von Vertriebsorganisationen, liefert
 - Entscheidungsgrundlagen zur Optimierung Ihrer POS- & VKF- Maßnahmen
 - Relevante KPIs zur Bewertung der Vertriebsleistung / im Vgl. zum Wettbewerb → Sind Zielvorgaben erreicht worden?
- Kundenspezifische Ausweise möglich: Besuchte vs. Nichtbesuchte Apotheken, KAM, A/B/C Klassifikationen, etc.
- Kooperationsausweis möglich



KPIs

- Distribution Sicht- und/oder Freiwahl
- Anzahl Facings (Insg. / nebeneinander)
- Platzierungsqualität Regal (Oben/Mitte/unten)
- Instore-Werbung im Ladenbereich / Schaufenster
- Weitere KPI-Ausweisungen oder Sondererhebungen möglich (Share of Shelf, Share of Facings, spezielle Werbemittel, Platznachbar o.ä.)



ECKDATEN

- Erhebung von ausgewählten POS-Daten durch Storechecks des eigenen Außendienstes (kein Crowd-Sourcing!)
- Tracking seit 2008
- Panelgröße: >2.500 Apotheken
- Aktueller Erhebungsumfang: >120 definierte Marken / Submarken
- Quartalsweise Erhebung (Monate): Februar, Mai, August, Mitte November bis Mitte Dezember

**Durch die Verknüpfung der POS-Daten mit Abverkaufsdaten
können Wirkungsanalysen über die Treiber des Absatzerfolgs realisiert werden**

(Bsp. Facing-Elastizitäten, Cat Man)



Wir verfügen über ein exzellentes Netzwerk an Handelspartnern (unvollständige Auflistung):





Umfassendes **Methoden-Know-How**
→ Full-Service aus einer Hand



Spezialisten für POS-Forschung
im Bereich FMCG



Umfassende Erfahrung aus Shopperstudien und Tests in
allen relevanten Food/Near-Food-Kategorien



Benchmarks aus anderen Kategorien zur
Ergebnisbewertung



Beratungskompetenz für Category Management und
Praxis-Know-How stellen ganzheitliche und
umsetzungsrelevante Empfehlungen sicher



Hohe **Reputation im Handel** führt zu entsprechender
Akzeptanz der Ergebnisse bei den Handelspartnern (+
eigenständige Rekrutierung Handelsgenehmigungen)

Für folgende Warengruppen hat B&G u.a. bereits Shopper-
Research-Studien für CM durchgeführt (Auswahl):

AFG (Erfrischungs- getränke, Wasser)	Babynahrung	Bier / Wein / Spirituosen
Cerealien	Feinkost, Essig + Öl	Heißgetränke
MoPro (Weiße Linie, Gelbe Linie)	Wurstwaren, gekühlte Convenience- Produkte	Süßwaren (LEH / FH / Convenience)
Tabakwaren	TKK (TK-Backwaren, TK- Kartoffelprodukte, TK-Pizza)	Fertiggerichte / Trockenfertig- produkte



Ca. 100.000
Shopper-
Interviews
in den letzten
20 Jahren

VIELEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT

Bormann & Gordon
Unternehmensberatung GmbH
Kaiser-Friedrich-Promenade 30
D-61348 Bad Homburg



KONTAKT:

Reiner Graul
Managing Partner



+49(0)61 72-18 96-61



r.graul@bormann-gordon.de