

## So geht Category Excellence!

*Wie Deutschlands erste spezialisierte Boutique-Beratung für zeitgemäße Einkaufsprozesse den deutschen Mittelstand wieder wettbewerbsfähig macht*

**Bonn, Februar 2024.** Ralf Maurer ist ein international erfahrener Retail- und Einkaufsspezialist mit zwei Jahrzehnten C-Level-Erfahrung und Category-Management-DNA. Seit Ende 2023 agiert der Unternehmenslenker und versierte Chief Product Officer nicht mehr in Strukturen namhafter Handels- und Distributionsunternehmen. Er gründet mit *Wertify Consulting* sein auf holistische Einkaufsoptimierung fokussiertes Beratungshaus. Holistisch meint hier, alle Unternehmensbereiche von Einkauf über Produkt- und Categorymanagement bis Vertrieb zusammenzuführen. Adressat: Der deutsche Mittelstand in der Beschleunigungsfalle von begrenzten Ressourcen, Lieferkettenkomplexität, Digitalisierung und Fachkräftemangel.

### **Schmerzpunkt: Zwischen sehen und gestalten**

Mittelständische Handels- und Dienstleistungsunternehmen stehen heute bei Einkauf und Sortimentsstrategie vor multiplen Herausforderungen, die ihre Effizienz, ihre Wettbewerbsfähigkeit und ihr Wachstumspotenzial beeinflussen. Sie erkennen die Notwendigkeit, ihre Beschaffungsprozesse zu optimieren, um auf dem Markt zu bestehen und neue Gesetzesauflagen und Berichtspflichten zu erfüllen. Häufig scheitern sie allerdings an der operativen Umsetzung. Zu verfahren und festgefahren sind interne Prozesse.

### **Selbstverständnis: vom Management zur Excellence**

Wirtschaftlichkeit beginnt nicht erst bei den Verkaufszahlen, sondern bereits im Einkauf. Eine gute Sortimentsauswahl steht und fällt mit dem Einkaufspreis und geht weiter über Product-Pricing sowie Bestandsführung. Einkauf und Vertrieb getrennt voneinander zu betrachten ist ein beliebter Fehler, der mittelständischen Unternehmen schnell zum Verhängnis werden kann.

*Wertify* bietet zur Bewältigung dieses Dilemmas einen integrativen und abteilungsübergreifenden Lösungsansatz. Sein Kern bildet das Konzept der Category Excellence. „In meinem Verständnis ist Category Excellence eine unternehmerische Haltung, bei der eine kundenzentrierte Sortimentsstrategie den Ursprung allen operativen Handelns bildet“, definiert Maurer den Begriff. „Wenn Einkauf, also Produktauswahl und Lieferanten-Handling, Vertrieb und After Sales eine bruchlose Wertschöpfungskette bilden, spreche ich von Category Excellence. Dafür brechen wir abteilungsbezogenes Silodenken auf. Unser Experten-Team nimmt dafür in den Beratungen eine Dolmetscher-Rolle zwischen Einkauf und Sales ein. Nur dann wird transparent, welches Sortiment, welche Services und auch welche Kommunikation sich Kunden tatsächlich wünschen. Mit dieser anschließenden Erkenntnis setzen wir Optimierungspotenziale schnell frei.“

### **Beratungsansatz: Unabhängig werden und erfolgreich bleiben**

Die Beratungsmethodik fußt auf nachhaltigem Wissensmanagement. Experten-Teams von *Wertify* untersuchen Unternehmensstrukturen und bauen in ihren Beratungen interne Kompetenzen auf, die nach der aktiven Coaching-Phase im Unternehmen verbleiben. Sie schaffen so eine Arbeitsumgebung, die von autarker Weiterentwicklung und selbstständiger Umsetzung profitiert.

#### Pressekontakt

Tanja Muhme, Julia Alpert ▪ Borgmeier Public Relations ▪ Rothenbaumchaussee 5 ▪ 20148 Hamburg  
Tel.: 040/4130 96-15, -28 ▪ Mail: [muhme@borgmeier.de](mailto:muhme@borgmeier.de), [alpert@borgmeier.de](mailto:alpert@borgmeier.de)

„Wenn Unternehmer verstehen, wie sie durch Category Excellence ganz individuell ihre Wettbewerbsfähigkeit, ihr Wachstum steuern, dann haben wir unseren Job gemacht und können weiterziehen“, beschreibt Maurer seinen Eigenanspruch. „Wir arbeiten praxisorientiert und machen die Teams mit wichtigen Tools vertraut – so sind alle Mitarbeitenden auch nach unserer Arbeit in der Lage, die Maßnahmen dauerhaft umzusetzen“.

**Über Wertify Consulting**

Wertify Consulting ist eine Boutique-Beratung für mittelständische Handels- und Industrieunternehmen mit Fokus auf Einkauf und Category Management Prozesse. 2023 gründete Ralf Maurer Wertify in Bonn. Seine Beratungsleistungen zielen darauf ab, Profitabilität durch bessere Einkaufsleistungen und kundengerechte Sortiments- und Produktstrategien nachhaltig zu steigern. Als langjähriger Geschäftsführer und Chief Product Officer achtet er auf praxisnahe Umsetzungen. Von individuellen Beratungsprojekten, über Einkauf- und Verhandlungstrainings bis hin zu Einkauf-Audits deckt das Wertify-Team alle Disziplinen von Category Excellence ab. Mehr Informationen unter: [www.wertify.de](http://www.wertify.de)

**Pressekontakt**

Tanja Muhme, Julia Alpert ▪ Borgmeier Public Relations ▪ Rothenbaumchaussee 5 ▪ 20148 Hamburg  
Tel.: 040/4130 96-15, -28 ▪ Mail: [muhme@borgmeier.de](mailto:muhme@borgmeier.de), [alpert@borgmeier.de](mailto:alpert@borgmeier.de)