



Wir gestalten die Zukunft des Spielwarenhandels!



## Make or Buy?

### ZR-Outsourcing in Verbundgruppen

21. Februar 2024 • Berlin

Dr. Thomas März • CEO • VEDES AG



1. VEDES im Überblick
2. Gründe für das Outsourcing der VEDES Zentralregulierung
3. VEDES Zukunftsstrategie
4. Fazit



# Europas führende Handelsgruppe für Spiel, Freizeit & Familie



## HANDELSPARTNER



- 🎡 rund 700 Fachhändler
- 🎡 rund 900 Fachgeschäfte
- 🎡 in 8 Ländern Europas

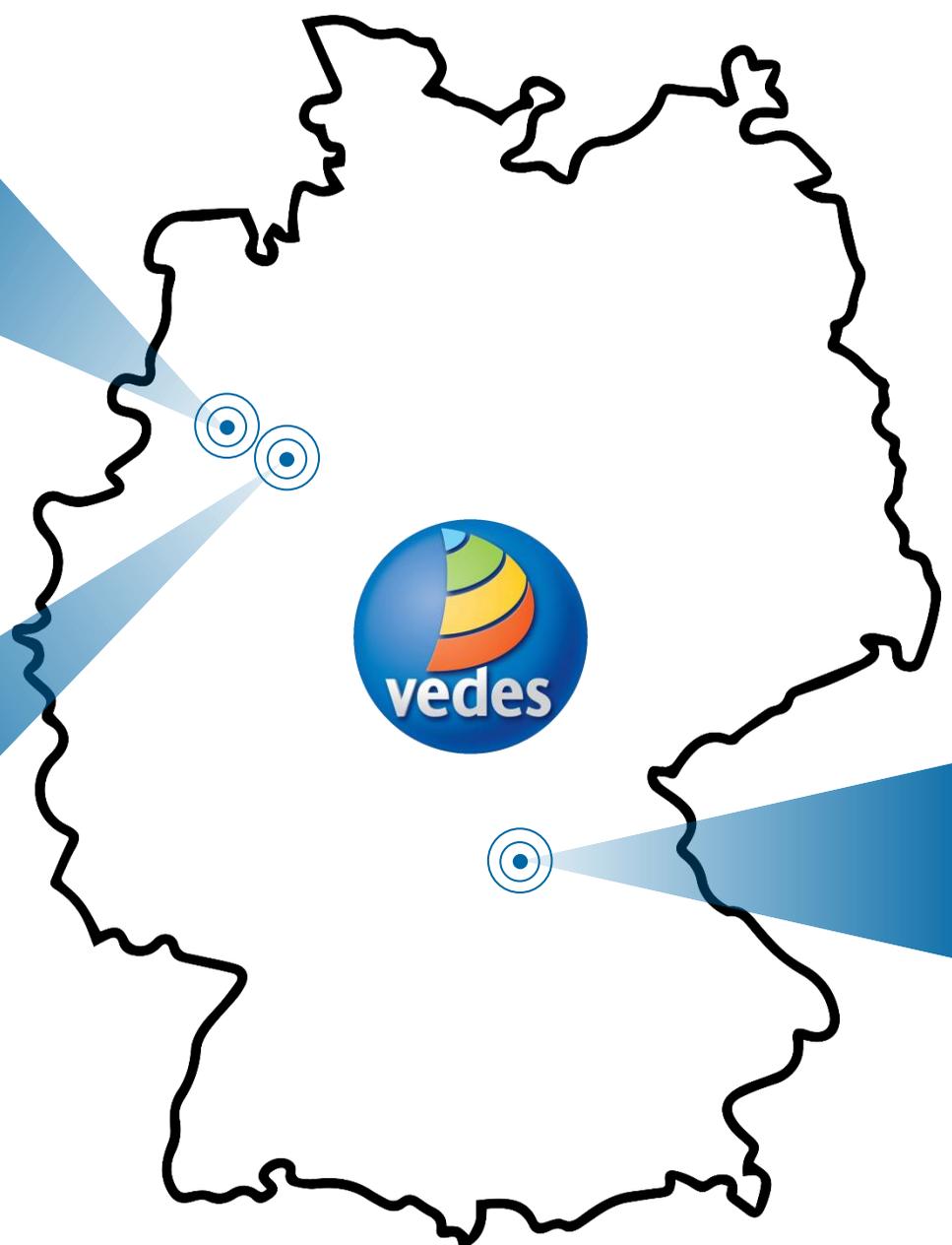


# Drei Standorte – dreifache Power

**Großhandel und  
Logistik**  
Lotte

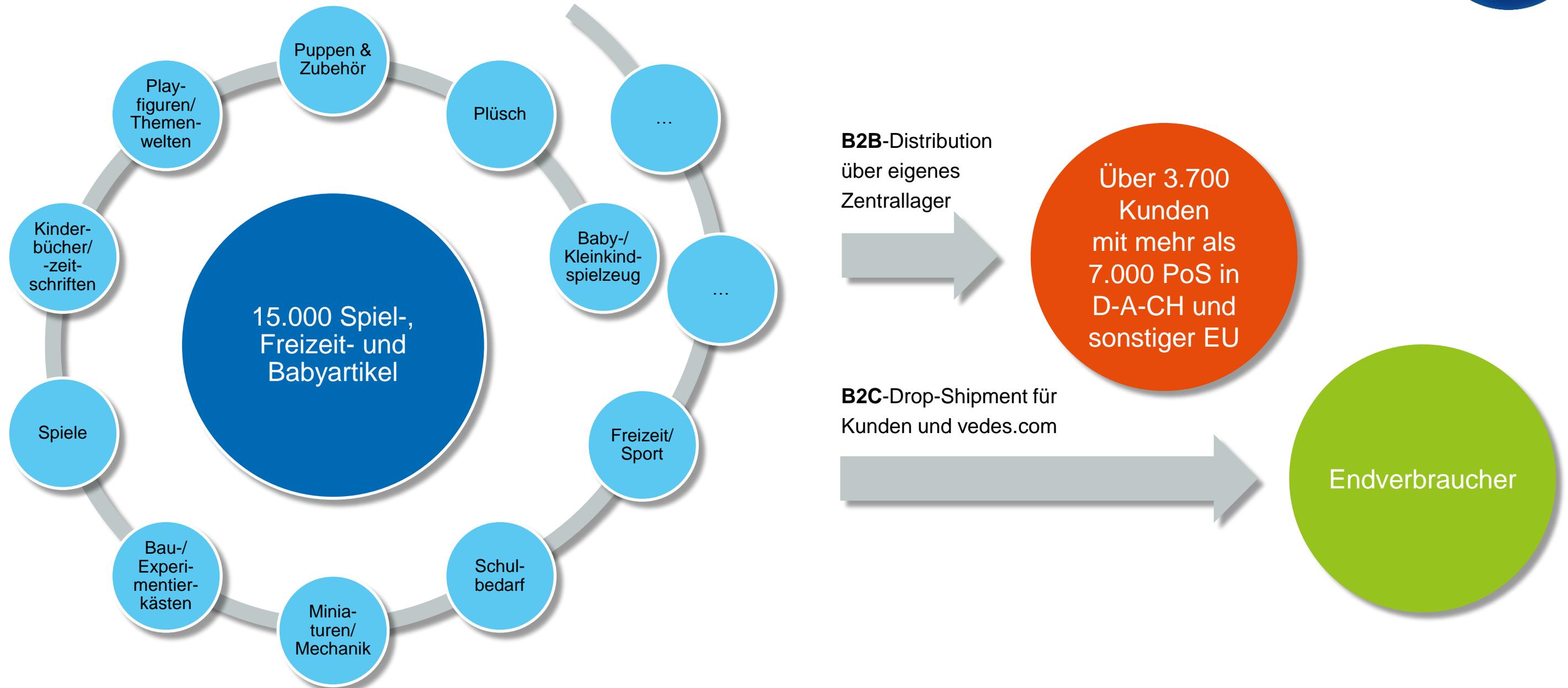


**Showroom Nord**  
Bielefeld

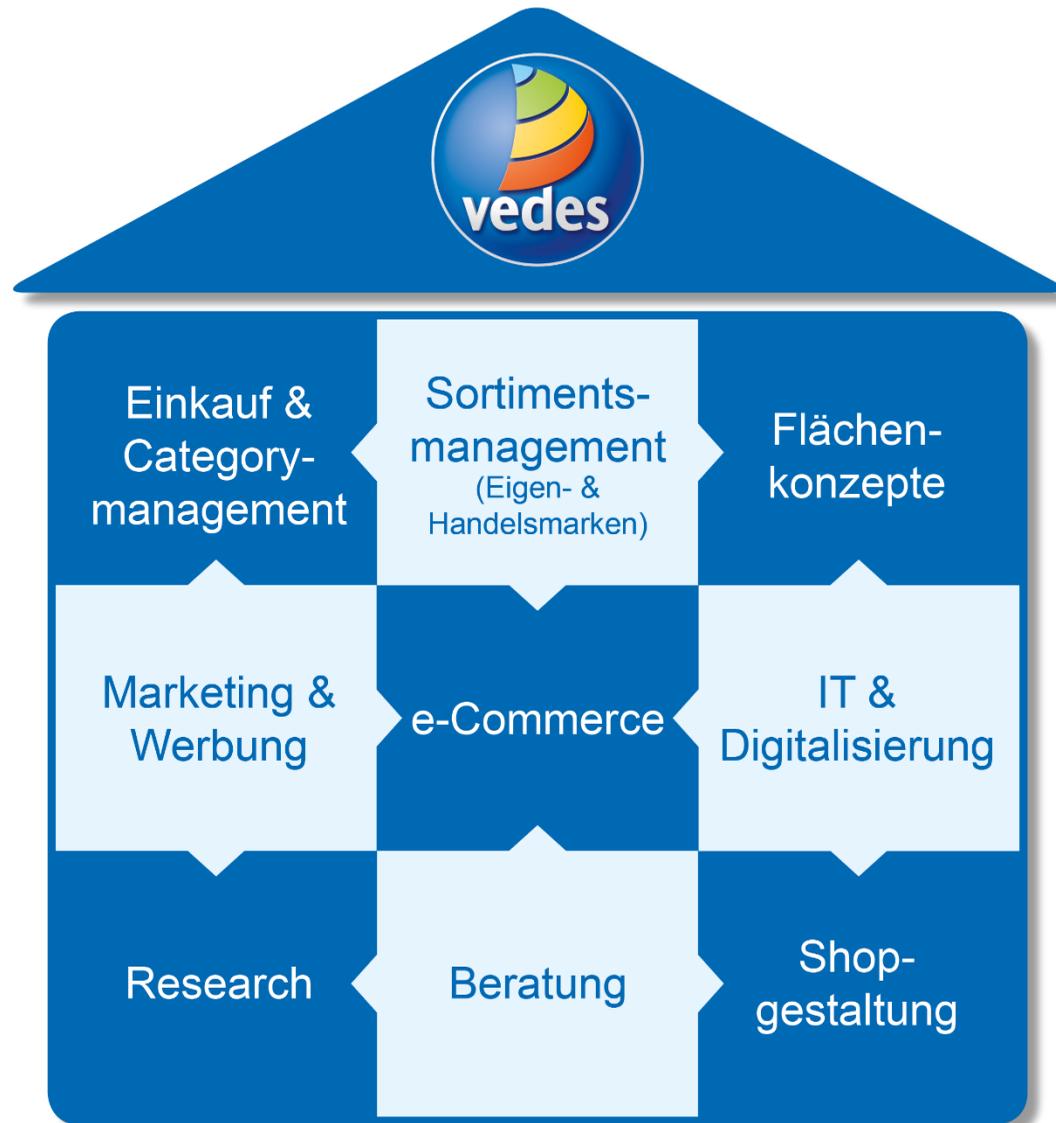


**Showroom Süd  
und Verwaltung**  
Nürnberg

# Großhandel: Breites Sortiment mit hoher Logistikkompetenz

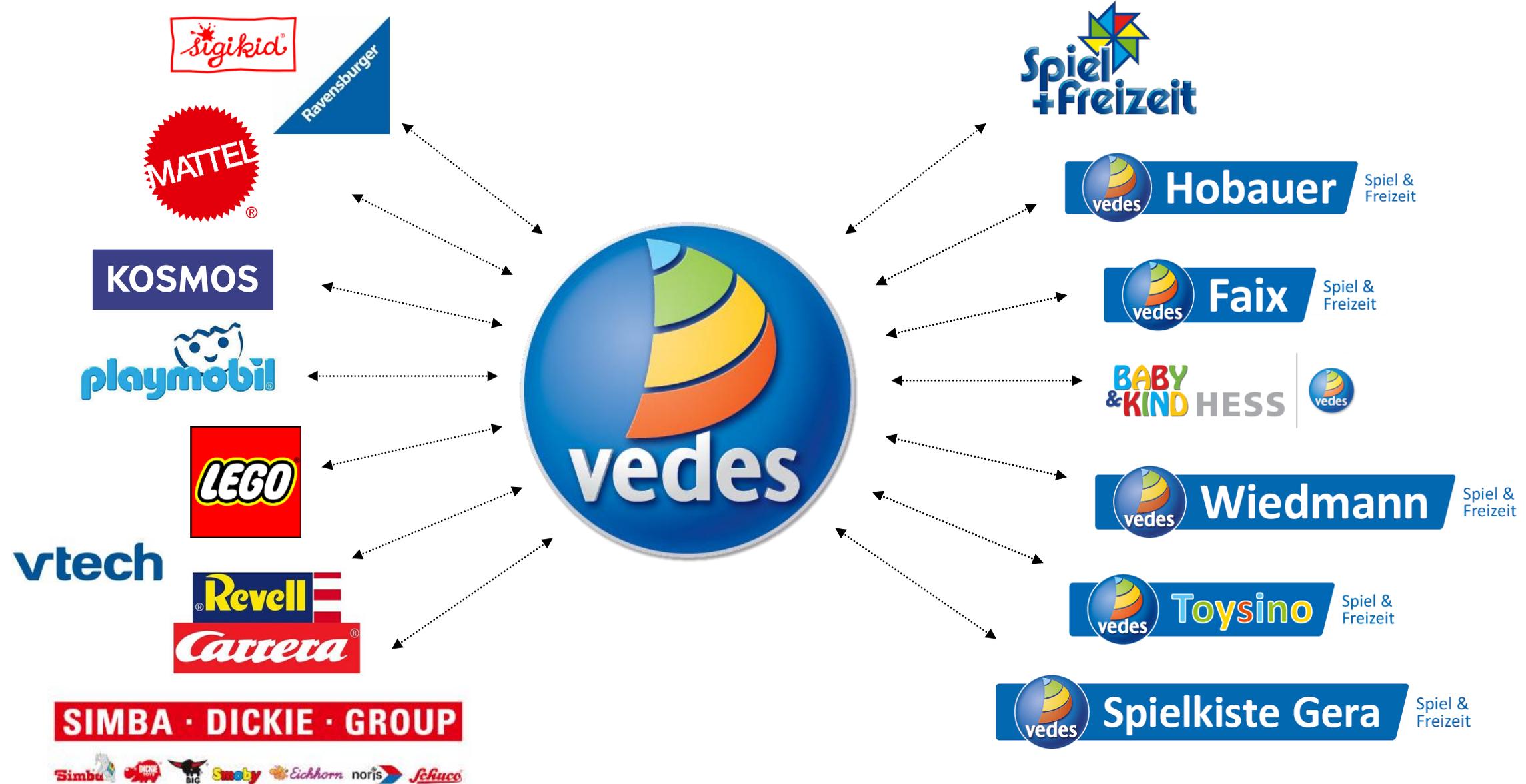


# Umfassendes Dienstleistungsportfolio



- VEDES ermöglicht Markenpartnern eine klare Abgrenzung vom Wettbewerb und generiert damit Wettbewerbsvorteile
- VEDES steuert zentral Marktkampagnen (TV, Print, Social Media, E-Commerce)
- VEDES stellt dem Handel die Werkzeuge für einen erfolgreichen Omnichannel-Auftritt zur Verfügung (digitale Shopping-Lösung)
- VEDES sichert dem Handel umfassende Sortimentskompetenz und Qualitätsmanagement in der Lieferkette
- VEDES bietet auf Basis fundierter Marktanalysen PoE-Formate, Shopkonzepte und Modullösungen

# Digitales Bindeglied zwischen Industrie & Handel





# Entscheidung für ein „Make or Buy“ der Zentralregulierung

- Wie ist das Geschäftsmodell der Verbundgruppe? Ist Zentralregulierung eine Kernkompetenz?
- Welche Ausgangssituation liegt bei der Entscheidung für ein Outsourcing der Zentralregulierung vor?
- Was kostet das Outsourcing bzw. die eigene Durchführung der Zentralregulierung (Personal, IT, Portale, Schadensfälle etc.)?
- Welche Ergebnis- und Bilanzeffekte sind mit einem Outsourcing der Zentralregulierung verbunden?
- Welche weiteren Aspekte sind bei der Entscheidung zu berücksichtigen (z.B. Regulatorik, Reaktion von anderen Finanzierungspartnern, etc.)?



# VEDES Outsourcing der Zentralregulierung im Jahr 2000

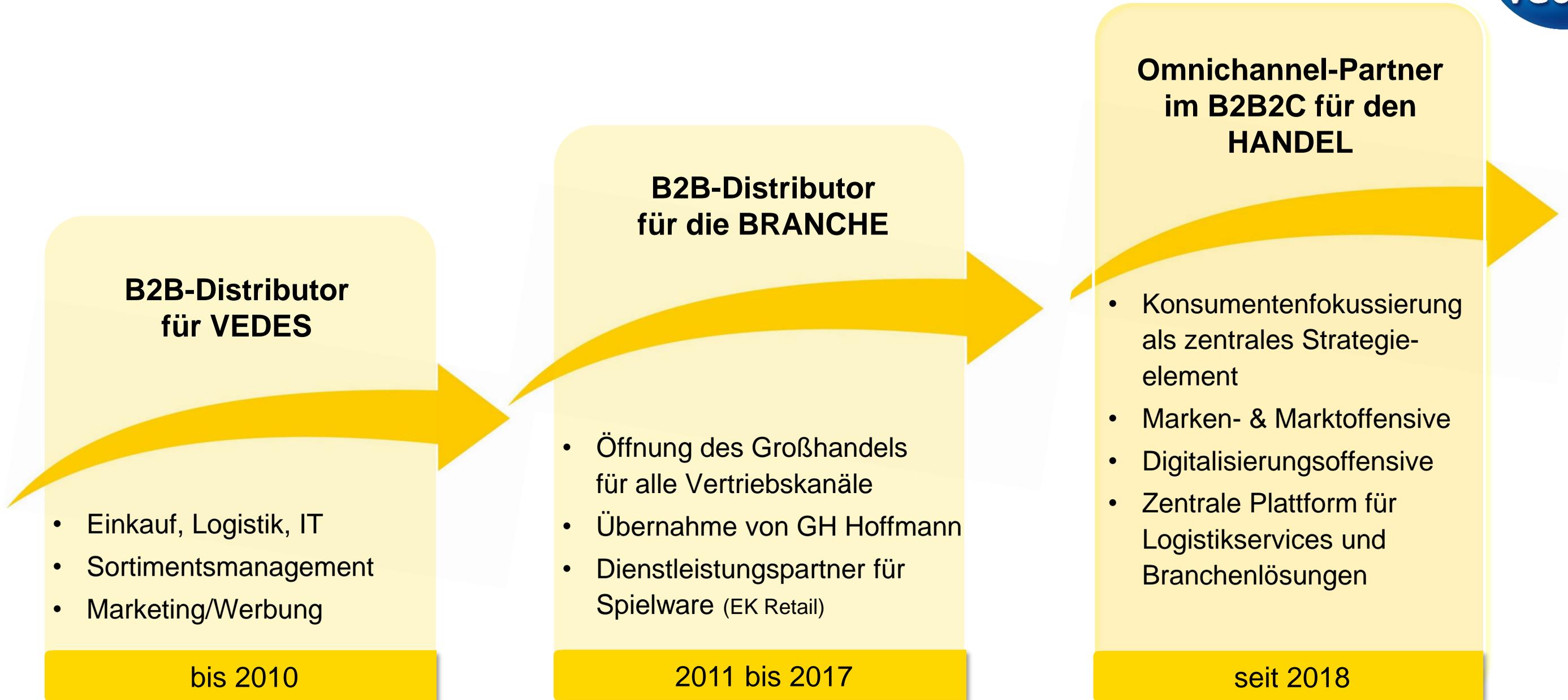
## PRO

- Die Kredit-/Bonitätsentscheidung bei Mitgliedern wird „objektiviert“
- Kein „Doppelzahlungsrisiko“ für Mitglieder und Sicherheit für Lieferanten
- Keine Haftungsrisiken bzw. Schadensfälle für die Verbundgruppe
- Positive Ergebnis- und Bilanzeffekte
- Fokussierung auf Kernkompetenzen

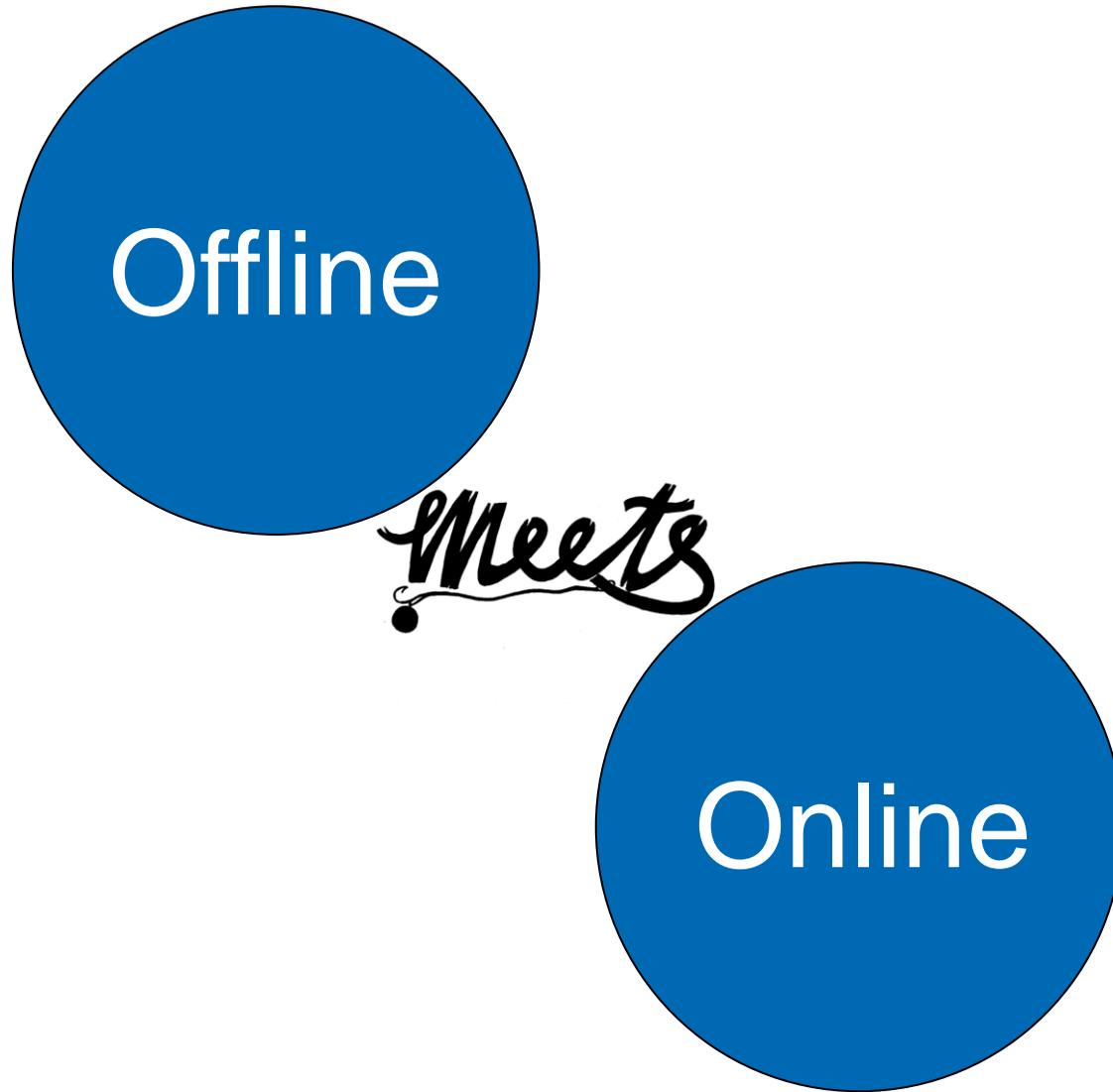
## CONTRA

- Verlust an eigenständiger Entscheidungshoheit über Mitgliederaufnahmen
- Abhängigkeit vom Dienstleister (gilt für grundsätzlich alle Outsourcing-Entscheidungen)

# Strategische Entwicklung der VEDES



# Omnichannel-Strategie





## UNSERE MISSION

Wir lassen

**Kinderherzen**

höher schlagen



Wir gestalten die

**Zukunft**

des Spielwarenhandels

## UNSERE VISION

Die **Marke** für  
Spiel und Freizeit

Die **Dienstleistungsplattform**  
für unsere Partner

Der Arbeitgeber für

**Ambitionierte**

- Es gibt **keine** allgemeingültige Empfehlung zum „Make or Buy“ der Zentralregulierung!
- Unterschiedliche Rahmenbedingungen und Voraussetzungen bei Verbundgruppen können in der konkreten Entscheidungssituation zu unterschiedlichen Ergebnissen führen.
- Die VEDES hat sich im Jahr 2000 für die Einführung des bankverbürgten Delkredere entschieden und arbeitet seit nunmehr 24 Jahren partnerschaftlich, sehr vertrauensvoll und erfolgreich mit der DZB Bank (Mainhausen) zusammen.



**WIR GESTALTEN DIE  
ZUKUNFT DES  
SPIELWARENHANDELS**

A photograph of a young boy in a striped shirt and jeans, jumping joyfully with his arms outstretched. To his right is a smaller version of the Vedes logo.