

## PRESSEMITTEILUNG

---

### **SELGROS Russland entscheidet sich für Strategix, um End-to-End Category Management einzuführen**

**Düsseldorf, 3. März, 2021** – SELGROS RUSSLAND, Teil der Transgourmet Holding und Tochterunternehmen der Coop Schweiz, hat sich dazu entschlossen, es dem Mutterkonzern gleichzutun und Strategix, ein Boutique-Consulting Unternehmen und Systemintegrator mit mehr als 20 Jahren Erfahrung im Bereich Category Management, als Partner auszuwählen. Das Ziel der Partnerschaft ist die Einführung eines End-to-End Category Management Prozesses und Systems für das russische Geschäft. Damit soll Selgros seinen Konsumenten lokale Sortimente anbieten können.

In den vergangenen Jahren ist die Nachfrage für lokale Sortimente in Russland signifikant gestiegen. Dies bedeutet für Einzelhändler, Sie müssen agiler, schneller und kundenzentrierter werden. Die bisherigen Geschäftsprozesse und Infrastruktur bei Selgros konnten das gestiegene Datenvolumen und die zunehmende Geschwindigkeit von Änderungen zufriedenstellend umgehen.

Deshalb hat sich Selgros dafür entschieden, Strategix damit zu beauftragen ein End-to-End Category Management System mit unterstützenden Prozessen zu implementieren. Das bedeutete auch eine nahtlose Lösung, welche in die bereits existierende IT Landschaft eingebettet werden sollte.

“Früher hat sich Selgros auf eine Mischung von manuellen und funktionalen Systemen verlassen, die keine flexiblen Änderungen oder die Skalierung von Geschäftsprozessen unterstützten; oder um es kurzzufassen: Wir verließen uns mehr auf unser Bauchgefühl als auf Daten. Die nun implementierte Lösung macht es möglich, durch Zentralisierung die Qualität zu erhöhen und Kerngeschäftsprozesse unseres Handelsnetzwerks zu automatisieren. Endlich können wir unsere Kunden wieder in den Mittelpunkt unserer Aufmerksamkeit stellen. Wir sind stolz über die enge und produktive Kollaboration zwischen unseren Partnern von Strategix und unserem Team während der Umstellung und Implementierung. Neue Technologien machen keinen Halt; und um Schritt zu halten, müssen wir stets neue IT Lösungen in die Transgourmet CEE Holding einführen – natürlich unter Berücksichtigung der lokalen Anforderungen und Einhaltung der gesetzlichen Rechtsvorschriften“, erklärt **Jens Frerichs, CIO, OOO Selgros**.



“Wir sind hocheifrig, dass ein Marktführer wie Selgros sich für uns entschieden hat. Wir schätzen es sehr mit einem solch erfahrenen Unternehmen, welches für seine innovative Tatkraft bekannt ist, zusammen zu arbeiten. Dank dem herausragenden Team aus Mitarbeitern von Selgros und Strategix, das sein Wissen und seine Erfahrung untereinander teilt, waren wir in der Lage, eine moderne und effiziente Lösungen anzubieten. Mit dieser Lösung können wir Selgros Wachstum optimal unterstützen“, fügte **Jan Hanussek, Managing Partner, Strategix CFT GmbH** hinzu.

### Über Selgros

**SELGROS Cash & Carry** ist eine internationale Kette von Einkaufszentren, das Unternehmen, Institutionen, individuelle Entrepreneure und private Klienten in Russland, Deutschland, Polen und Rumänien mit einem weitreichenden Sortiment von Lebensmitteln und anderen Produkten zu konkurrenzfähigen Preisen anbietet. SELGROS ist derzeit mit 92 Einkaufszentren, davon 11 in Russland (Moskau, Moskau-Region, Ryazan, Kazan, Rostov am Don, Volgograd, Tula und weitere derzeit geplante Standorte). SELGROS Cash & Carry besitzt derzeit über 1.1 Millionen Kunden in Russland.

### Über Strategix CFT

**Strategix CFT** ist ein Boutique-Beratungsunternehmen und Systemintegrator, das sich auf den Bereich Category Management spezialisiert hat. Unsere Mission ist es, führenden Einzelhändlern zu Wachstum und Nachhaltigkeit zu verhelfen, indem wir ihre Merchandisingproduktivität steigern. Wir tun dies, indem wir Fachwissen im Bereich Flächen- und Sortimentsplanung, ein tiefes Verständnis der verfügbaren Technologien auf dem Markt und valide von Geschäftsprozessen und Technologien auf der Grundlage von mehr als 20 Jahren Erfahrung bereitstellen. Strategix hat bereits führenden Einzelhändlern und FMCG Herstellern weltweit dabei geholfen, ein nahtlos integriertes Flächen- und Sortimentsmanagement zu etablieren.