

# Holen Sie sich den UDO 2014!



Beim **CASH Handelsforum 2014** wird CASH erstmals einen Preis vergeben: Für den „**UDO 2014**“ wird der von den Händlern als **besten Vertriebsmanager** Österreichs gewürdigte Preisträger vor den Vorhang geholt. Wie man sich den „**UDO 2014**“ angelt, lesen Sie hier!

Autorin: SILVIA MEISSL

Präsentieren stolz den „UDO 2014“:  
Silvia Meißl, die Künstlerin Iris Sageder und Christian Reitterer/prom².

**A**uszeichnungen und Preise gibt es wie Sand am Meer, doch der „UDO 2014“ ist mit Werten besetzt, mit dessen Kraft er zur begehrten und echten Perle werden soll – mit nachhaltigem Glanz für den Preisträger. „UDO 2014“ soll der Branchen-Oscar sein, deshalb wird er in Zukunft jedes Jahr beim Top-Event der Branche, dem CASH Handelsforum – und nur dort – überreicht.

Das Ziel ist, mit „UDO 2014“ die Leistungen der in Österreich tätigen Vertriebsmanager, die den heimischen Lebensmittel- und Drogeriefachhandel betreuen, in den Mittelpunkt zu stellen und zu würdigen.

### **DIE VISION „UDO“**

Hinter der Idee von „UDO“ stehen zwei Initiatoren: das Handelsmagazin CASH und Christian Reitterer, Geschäftsführer der von ihm gegründeten Pro Management Quadrat Consulting & Coaching GmbH. Aus der Kooperationspartnerschaft für das Seminar „Wie tickt der Einkauf?“ entwickelte sich die Vision, einen Preis für den besten Vertriebsmanager zu vergeben, der vor der täglichen Herausforderung steht, seinen Geschäftspartnern im Handel auf Konditionen- und Konzeptebene die besten und maßgeschneidertsten Lösungen zu servieren.

Das Seminar „Wie tickt der Einkauf“, das schon über 350 Manager aus der Markenartikelindustrie besucht haben und in dem Udo Kaubek, Geschäftsführer von Meinel am Graben, im Workshop die Rolle des Einkäufers übernimmt, hat auch die Basis für die Namensfindung der Auszeichnung gelegt – „UDO“.

### **BREITE UNTERSTÜTZUNG FÜR „UDO“ IM HANDEL**

Dass die Vision nun tatsächlich umgesetzt werden kann und die Vertriebsmanager eine adäquate Bühne für ihre Leistungsschau bekommen, ist letztlich auch der breiten Unterstützung durch den österreichischen Handel zu verdanken sowie dem prominent besetzten Kuratorium, dem Beirat und dem Marktforschungsinstitut Gallup: Die Einrei-

chungen bzw. Bewerbungen für den „UDO 2014“ werden von den Händlern bewertet – Gallup garantiert für die Anonymität – und der gesamte Abwicklungsprozess wird vom Kuratorium und dem Beirat flankiert.

Der Personenkreis aus dem Handel, der online die Einreichungen der Industriemanager bewertet, setzt sich aus Einkäufern, Sortimentsmanagern und Category-Managern auf allen Funktionsebenen zusammen. Sie alle bewerten in Summe sieben Kriterien nach einem Schulnotensystem pro Einreichung eines Bewerbers. Die Kriterien sind Fachkompetenz, Verhandlungskompetenz, Handschlagqualität, Betreuungsqualität, Verlässlichkeit, persönliches Engagement und Flexibilität.

Dass „UDO 2014“ von so vielen Handelsunternehmen mitgetragen wird, ist – bei engsten Terminkalendern und überquellenden E-Mail-Accounts – ein sehr schönes Beispiel für den Respekt, den man sich in der Branche entgegenbringt: Die Big Player Rewe und Spar sind ebenso dabei wie viele Regional-kaiser, ein Diskonter und Drogeriespezialisten – die genau Auflistung finden Sie auf dieser Seite.

### **„UDO“ AUS KÜNSTLERHAND**

Die Skulptur „UDO 2014“ ist ein von der Künstlerin Iris Sageder gestaltetes Unikat aus einer Metalllegierung und wahrlich kein Leichtgewicht. Auch das allein entspricht schon dem, wofür „UDO 2014“ steht: Für einen Vertriebsmanager, der durch seine herausragenden Eigenschaften aus der Menge hervorsteht. Iris Sageder ([www.irissageder.eu](http://www.irissageder.eu)) holt in ihrer Interpretation zum „UDO 2014“ aber noch viel weiter aus: „Das Pentagramm in dieser Arbeit steht für das richtige Maß und für die perfekte Proportion. Es steht außerdem für die optimale Relation im Verhältnis zum anderen. Das bedeutet Relationship. Und so findet es seine Entsprechung in der Geschäftswelt“. „UDO 2014“ steht sinnbildlich dafür, Beziehungen zu knüpfen, auszubauen und zu bewahren – in angemessenem Umgang dem anderen gegenüber. „Auf diesem Fundament

werden erfolgreiche und stabile Geschäftsbeziehungen gebaut“, ist die Künstlerin überzeugt.

Damit genau diese Überzeugung und Sichtweise noch stärker in das Denken und das Handeln der Branche verankert werden, auch dazu soll „UDO“ beitragen.

### **HOLEN SIE SICH DEN „UDO 2014“!**

Um beim „UDO 2014“ mitzumachen, brauchen Sie kein Geld in der Kassa, sondern ganz einfach nur den Wunsch, beim CASH Handelsforum 2014 als bester Vertriebsmanager Österreichs vor der Brancheneelite ausgezeichnet zu werden. Mit dieser Motivation ausgestattet, klicken Sie auf [www.cash.at](http://www.cash.at) oder auf [www.pro-m.eu](http://www.pro-m.eu) und reichen Ihre Bewerbung ein.

Und da auch Ihr Zeitmanagement höchsten Ansprüchen gerecht werden muss, hat Mitinitiator und Kurator Christian Reitterer online ein kompaktes Informationspackage geschnürt, durch das Sie übersichtlich, rasch und problemlos zum Anmeldeformular für Ihre Einreichung kommen. Neben Angaben zur Ihrer Person gibt es eine Schlüsselfrage, mit deren Beantwortung Sie den Grundstein dafür legen, dass der „UDO 2014“ vielleicht gerade an Sie vergeben wird:

Durch welche außergewöhnliche Vertriebsleistung und verkäuferischen Fähigkeiten verdienen Sie diesen Award?

### **HÄNDLER BEWERTEN DIE EINREICHUNGEN**

**Diese Händler werden die Einreichungen der Vertriebsmanager bewerten:**

- dm
- Hofer
- Kastner
- Kiennast
- ZEV Nah&Frisch
- Metro
- Rewe International
- Spar
- Top Team Zentraleinkauf
- Wedl
- ZEV
- Zielpunkt

„UDO 2014“ – DAS KURATORIUM



GF Erich Riegler, Rewe International, Zentraleinkauf/ECR Austria Board-Vorsitzender



Vorstand Alfred Schrott, Manner/ECR Austria Board-Vorsitzender



GF Georg Wiedenhofer, Marktforschungsinstitut Gallup



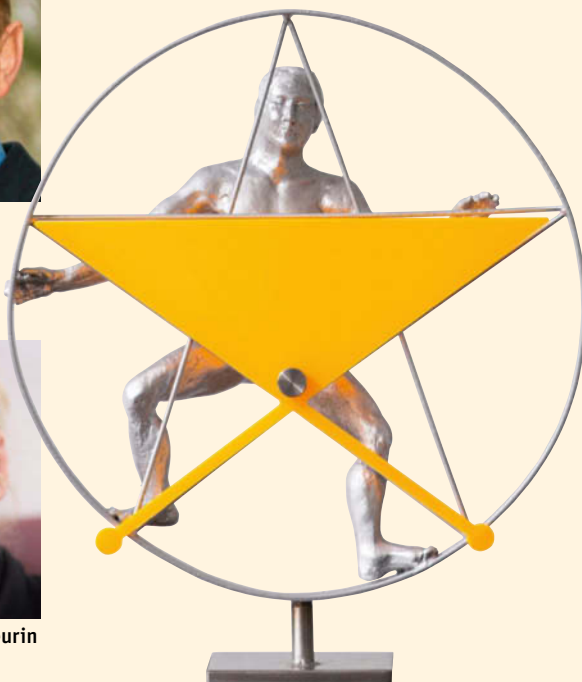
GF Udo Kaubek, Meinl am Graben



GF Christian Reitterer, Pro Management Quadrat Consulting & Coaching



Silvia Meißl, Chefredakteurin CASH



„UDO 2014“ – DER BEIRAT



Otto Buchta, Unternehmensberatung Otto Buchta



Nikolaus Hartig, Hartig Consulting/ECR Austria-Manager

AB SOFORT: SO REICHEN SIE FÜR „UDO 2014“ EIN!

Alle Informationen, Einreichungsunterlagen und das Anmeldeformular zur Bewerbung finden Sie ab sofort auf [cash.at](http://cash.at) oder direkt auf [www.pro-m.eu](http://www.pro-m.eu).

**Was kostet die Einreichung/Bewerbung?** Es ist keine Teilnahmegebühr zu entrichten. **Ende der Einreichungsfrist:** 31. Jänner 2014

**Wer darf einreichen?** Alle Vertriebsmanager (Food/Nonfood) aus allen hierarchischen Ebenen, beginnend auf Vorstandsebene

**Durch wen darf die Einreichung erfolgen?** Durch den Bewerber selbst sowie durch andere Personen (Händler, Kollegen, Mitarbeiter, Vorgesetzte), die damit eine Empfehlung für den Bewerber abgeben.

**Ist die Einreichung für den Bewerber kompliziert?** Nein. Das Anmeldeformular ist klar strukturiert, kompakt und rasch auszufüllen!

**Wer bewertet meine Einreichung?** Handelsmanager/Einkäufer/Sortimentsmanager/Category Manager bewerten per Online-Link. Gallup garantiert den Händlern Anonymität.

Die Jury erwartet von Ihnen keinen bücherfüllenden Roman, sondern eine Begründung, die Ihre Stärken und Leistungen anschaulich beschreibt.

Das Kuratorium und der Beirat haben in Summe 13 Warenkategorien gebildet, in die sich jeder Bewerber entsprechend einordnen muss.

Der „UDO 2014“ wird an jenen vergeben – unabhängig von der Kategorie – der von der Jury/den Händlern die meisten Punkte erhalten hat – denn: Bei diesem Award gibt es nur einen Sieger!

REICHEN SIE FÜR VERTRIEBSMANAGER EIN!

Wenn Sie Ihren Kollegen, Mitarbeiter oder Geschäftspartner für den „UDO 2014“ nominieren und promoten möchten, dann haben Sie als „Empfehlen“ die Möglichkeit dazu – ebenfalls über [cash.at](http://cash.at) oder [www.pro-m.eu](http://www.pro-m.eu)!

„UDO 2014“ ist ab sofort online – die Einreichungsfrist endet mit 31. Jänner 2014. Holen Sie sich Ihre persönliche Auszeichnung für Ihre besondere Performance in diesem Jahr! Wir freuen uns auf Ihre Einreichung!