

Gemeinsam in der höchsten Liga spielen

Die Mitgliedschaft von **Kaut-Bullinger** in der **InterES** trägt Früchte, wie Robert Brech, Geschäftsführer der Holding bei Kaut-Bullinger, und Wolfgang Möbus, Geschäftsführer der Großhändler-Kooperation, bestätigen. Wir sprachen mit beiden über Neuausrichtung und die Vorteile der Zusammenarbeit.

Herr Brech, 2016 war für Kaut-Bullinger kein ganz so einfaches Jahr. Wie beurteilen Sie die neuen Möglichkeiten als Mitglied der InterES und Büro Forum AG?

Brech: 2016 war mit Sicherheit eines der schwierigsten Jahre in der 222-jährigen Unternehmensgeschichte. Da ich erst seit August an Bord bin, kann ich mich nur bedingt über die davor liegende Zeit äußern. Einige Entscheidungen hätte ich wohl anders getroffen, aber es ist müßig, im Nachhinein darüber zu lamentieren. Der Wechsel zu InterES und Büro Forum zum 1. Juli 2016 war unbestritten eine sehr gute Entscheidung. Allerdings stellte sie alle Beteiligten aufgrund der extrem kurzen Vorlaufzeit vor enorme Herausforderungen, denn es mussten sämtliche Prozesse adaptiert werden und gleichzeitig die Warenverfügbarkeit für unsere Kunden sichergestellt werden. Außerdem war auch für InterES und Büro Forum die dop-



Robert Brech: „In 2017 wollen wir in allen drei Unternehmensbereichen unsere Marktposition stärken, indem wir uns noch stärker auf unsere Kunden fokussieren und konsequent die Kosten im Auge behalten.“

pelstöckige Zentralregulierung neues Terrain. Die Zusammenarbeit war von Anfang an sehr konstruktiv und zielorientiert und die Konditionen waren absolut transparent. Dank der niedrigen Kostenstruktur bei der InterES genießen wir heute deutlich verbesserte Gesamtkonditionen, wenngleich an manchen Stellen noch nachjustiert werden muss. Dass die Chemie zwischen allen Beteiligten stimmte und eine große Vertrauensbasis vorherrschte, machte sich in der Umsetzung sehr positiv bemerkbar.

Trotzdem halten sich nachhaltig Gerüchte über einen möglichen Verkauf. Woher kommt das und wie sehen Sie die Chancen, die Trendwende auch im Einzelhandel hinzubekommen?

Brech: Gerüchte sind Spekulationen, die bewusst oder unbewusst in die Welt gesetzt werden und stets eine Eigendynamik annehmen. Bis Taufkirchen sind derlei Gerüchte nicht vorgedrungen, jedoch kann ich Ihnen versichern, dass mein Auftrag, den ich von den Gesellschaftern erhalten habe, eindeutig „Restrukturierung“ und nicht „Verkauf der Unternehmensgruppe im Ganzen oder in Teilen“ lautet. Ein bisschen schmeichelhaft finde ich die Gerüchteküche dennoch – ist dies doch ein Zeichen, dass das Interesse an Kaut-Bullinger nach wie vor sehr groß ist und wir ein bedeutender Player im Markt sind. Als ich im August mein Amt antrat, war der Einzelhandel mein größtes Sorgenkind. Nach nur zwei Monaten haben wir in puncto Schaufenstergestaltung und Werbeagenturen große Kostenblöcke deutlich reduziert und gleichzeitig Leistungsverbesserungen erzielt. Aktuell vereinheitlichen und verfeinern wir unsere Sortimentsstrategie, um für unsere Kunden noch attraktiver zu werden. Ich habe das Glück, in allen drei Unterneh-



Kaut-Bullinger-Firmensitz in Taufkirchen bei München: In den vergangenen Monaten wurden eine ganze Reihe grundlegender Veränderungen eingeleitet.

mensbereichen sehr kompetente und motivierte Mitarbeiter zu haben, die gemeinsam mit mir das Ziel verfolgen, auch künftig in der höchsten Liga zu spielen. Das Weihnachtsgeschäft lief nicht zuletzt durch die großartige Unterstützung vieler Lieferanten mit Promotionkräften sehr gut. Der Einzelhandel kann sich insbesondere durch Individualisierung hochwertiger Artikel, aber auch durch interessante neue Artikel erstaunlich gut gegenüber dem Internethandel profilieren. Diese Stärke gilt es weiter auszubauen, denn die Kunden haben unterjährig noch viele Anlässe, um unsere Ladengeschäfte zu besuchen. Unser Stammhaus am Marienplatz in München profitiert zudem von der enormen Besucherfrequenz und der Attraktivität der Innenstadt.

Herr Möbus, wie sehen Sie den Einstieg von Kaut-Bullinger, nachdem der Start doch etwas holprig war?

Möbus: Von einem holprigen Einstieg kann ich nichts berichten, ganz im Gegenteil. Wir hatten hier von einer Woche auf die andere ganz ungeplant den Auftrag oder auch die Herausforderung, dass wir unseren Zentralregulierungs-Umsatz aufgrund der neu anfallenden Kaut-Bullinger-Rechnungen mehr als verdoppeln durften. Das wurde bei uns professionell und bravourös abgearbeitet und erledigt. Da gilt mein Dank und meine ganze Anerkennung unseren beiden Damen in der Zentralregulierung (ZR), die das bis heute mit entsprechendem Mehreinsatz sehr gut im Griff haben. Dass sich bei so einer großen und ungeplanten Verlagerung auf beiden Seiten Fragen und notwendige Abstimmungen ergeben, ist normal. Wir haben uns hier aber von Anfang an immer sehr offen ausgetauscht und abgestimmt. Dies war immer freundschaftlich geprägt. Dadurch konnte auch sehr schnell ein gegenseitiges Vertrauen aufgebaut werden. Dies hat sich bis heute auch so fortgesetzt. In 2017 sind von unserer Seite aus noch diverse Umstellungen bei der Zentralregulierung und mögliche Korrekturen bei unseren Abrechnungsmodalitäten vorzunehmen. Positive Effekte haben zudem die Jahresgespräche mit unseren Lieferanten gebracht.

Ganz konkret gefragt. Was sind die Vorteile der InterES-Mitgliedschaft am Beispiel Kaut-Bullinger – auch und gerade in finanzieller Hinsicht?

Möbus: Was wir bisher nur erahnen oder auch behaupten konnten, hat sich durch das erste Praxis-Semester anhand der Kaut-Bullinger-ZR-Verlagerung ganz klar bestätigt. Die InterES hat aufgrund ihrer schlanken Struktur nicht nur die weitaus geringeren Selbstkosten, sondern mit dem bei uns praktizierten ZR-Abrechnungssystem auch die eindeutigen Ertragsvorteile auf Seiten der Gesellschafter. Wir behalten bekanntlich bei der ZR-Abrechnung nichts für uns selbst ein. Erhalten wir z.B. drei Prozent Skonto plus vier Prozent Delkredere, so werden diese Beträge direkt auf der Rechnung des Gesellschafters gekürzt. Auch alle Lieferantenboni und Einkaufsvorteile bei Sammeleinkäufen werden in vollem Umfang an unsere Mitglieder weiter gegeben. Die InterES finanziert sich durch feste Leistungsentgelte. Das schafft Transparenz und Vertrauen. Im Fall Kaut-Bullinger wurde eine Vergleichstabel-

paperworld

28. – 31.1.2017
in Frankfurt am Main



Hello tomorrow.

The
visionary
office.

Ihre Entscheidungen treffen Sie immer mit Weitblick? Dann sichern Sie sich schon jetzt Ihr Online-Ticket für die Paperworld 2017. So profitieren Sie von unserem Business-Matchmaking-Service und können im Vorfeld der international führenden Fachmesse für Papier, Bürobedarf und Schreibwaren wichtige Kontakte knüpfen sowie Termine vereinbaren. Für einen perfekt vorbereiteten Messebesuch: paperworld.messefrankfurt.com/tickets

le mit allen für die ZR-Abrechnung aktuellen Daten wie Skonto plus Delkredere auf der InterES-Seite und den bisherigen Skonto- und Ausschüttungs-Beträgen auf der anderen Seite als Gesamtübersicht angelegt. Daraus die einzelnen Differenzen in Prozent ermittelt und die laufenden ZR-Abrechnungsumsätze seit dem 1. Juli pro Lieferant erfasst und die Differenz aus den Kopfkonditionen in Euro errechnet. In der Summe haben wir dann taggenau den Gesamtvorteil unserer ZR-Abrechnung in Euro gegenüber der bisherigen ZR-Abrechnung von Kaut-Bullinger. Selbst die Skontotage werden hier noch zusätzlich gegenübergestellt. Unberücksichtigt bleibt lediglich, dass bei uns der Delkredere-Betrag dem Gesellschafter sofort zur Verfügung steht, im anderen Fall erst viel später im Folgejahr ausgeschüttet wird. Ganz konkret ergibt sich im Fall Kaut-Bullinger nach sechs Monaten ZR-Abrechnung bei der InterES unter Berücksichtigung der Leistungsentgelte ein relativ hoher sechsstelliger Euro-Betrag, der durch die InterES-Mitgliedschaft zusätzlich in die Kaut-Bullinger-Kasse gelangt.

Wäre das Modell „Kaut-Bullinger bei der InterES“ damit auch für andere, größere Händler interessant?

Möbus: Diese Frage beantwortet sich mit dem eben genannten Ergebnis eigentlich von selbst. Dass wir neue, auch größere Zusatzumsätze zuverlässig abrechnen können, ha-



Wolfgang Möbus: „Ganz konkret ergibt sich im Fall Kaut-Bullinger nach sechs Monaten ZR-Abrechnung bei der InterES ein relativ hoher sechsstelliger Euro-Betrag, der zusätzlich in die Kaut-Bullinger-Kasse gelangt.“

ben wir hiermit auch bewiesen. Sollten weitere Aufnahmeanträge bei uns eingehen, werden wir diese gerne prüfen und wenn die Voraussetzungen passen, noch lieber annehmen und auch bestätigen. Mit jedem weiteren, nennenswerten Zuwachs kann dann auch bei entsprechendem Jahresergebnis in der InterES über eine neue Reduzierung unserer Leistungsentgelte entschieden werden, da wir ohnehin alle Jahresergebnisse an unsere Gesellschafter ausschütten. Also klare Aussage, je mehr bei uns abrechnen, umso günstiger können wir die Zentralregulierung anbieten. Neue Mitglieder sind also herzlich willkommen.

Bei Kaut-Bullinger wurden inzwischen einige grundlegende Veränderungen eingeleitet. Was sind die Schwerpunkte und wie schätzen sie die Perspektiven für 2017 ein?

Brech: Ich habe eine ganze Reihe grundlegender Veränderungen eingeleitet. Die allererste Entscheidung war, alle externen Berater umgehend abzuschneiden und unsere eigenen Mitarbeiter in sämtliche Entschei-

dungen einzubeziehen. So ist es mir gelungen, in kurzer Zeit in eine Vielzahl von Themen tief einzutauchen und die Mitarbeiter im Veränderungsprozess mitzunehmen. Ich will nicht leugnen, dass wir einige gute Mitarbeiter verloren haben. Das ist durchaus normal und ich freue mich umso mehr, dass wir wichtige Positionen durch hervorragende neue Mitarbeiter nachbesetzen konnten. Unseren Fokus richten wir aktuell auf die Ablösung des So.Procure-Shops zum 31. Dezember 2017. Wir haben mehrere sehr interessante Angebote auf dem Tisch, die derzeit final geprüft werden, ehe die Entscheidung getroffen wird. Für uns ist das Großkundengeschäft weiterhin von enormer Bedeutung und so waren wir natürlich sehr glücklich, die BMW-Ausschreibung sowohl im Bereich Bürobedarf als auch im Büro-Systemhaus gewonnen zu haben. Es ist ein wichtiges Zeichen nach innen und außen, dass Kaut-Bullinger zu den leistungsfähigsten Playern im deutschen Markt gehört. In 2017 wollen wir in allen drei Unternehmensbereichen unsere Marktposition stärken, indem wir uns noch stärker auf unsere Kunden fokussieren und konsequent die Kosten im Auge behalten. Prozessoptimierung, Straffung von Sortimenten, Auslisten von Langsamdrehern, aber auch effektivere Marketingaktivitäten und Verkaufsförderungsmaßnahmen stehen hier auf dem Plan. Und nicht zu vergessen die noch intensivere Zusammenarbeit mit InterES und Büro Forum, deren Möglichkeiten wir heute noch nicht vollständig ausschöpfen und die wir gemeinsam weiter entwickeln werden. Um dauerhaft erfolgreich zu sein, müssen wir unsere Aktivitäten laufend überprüfen und an dem sich schnell verändernden Konsumentenverhalten ausrichten.

www.kautbullinger.de
www.inter-es.de

Kaut-Bullinger und InterES

Die Meldung hatte Mitte des vergangenen Jahres für eine überraschende Wende und zudem für neuen Gesprächsstoff gesorgt: Nach dem Ausschluss von Kaut-Bullinger bei Soennecken hatte die Großhändler-Kooperation InterES die vollständige Delkredereabwicklung beim in Taufkirchen ansässigen Fachhandelsunternehmen übernommen. Seit dem 1. Juli 2016 sind damit die drei operativen Gesellschaften der Unternehmensgruppe – Kaut-Bullinger Bürobedarf, Kaut-Bullinger Büro-Systemhaus und Kaut-Bullinger Einzelhandel – Gesellschafter der InterES. Mit dieser Voraussetzung nutzt Kaut-Bullinger über die zusätzliche Mitgliedschaft in der Büro Forum AG zudem die doppelstöckige Zentralregulierung mit der Büroring-Gruppe, zu der Büro Forum gehört. Mit einem Jahresumsatz von rund 112 Millionen Euro und knapp 500 Mitarbeitern zählt Kaut-Bullinger zu den führenden Handelsunternehmen der Branche.