



Neu beim Medium Topangebote: der wechselnde „Lieferant des Monats“ auf der Titelseite



Trendsortimente: der Bastelkatalog

ausgerichtete Großhandel hat aus meiner Sicht auf jeden Fall seine Daseinsberechtigung, solange er noch genug Einzelhändler in seinem Einzugsbereich hat, die er bedienen darf. Hier ist er allerdings stärker denn je gefordert, den ständig wachsenden und sich auch verändernden Anforderungen des Handels gerecht zu werden. Die aktiven und engagierten Großhändler tun dies ja auch und sind erfolgreich unterwegs. Aus ganz aktuellen GfK-Zahlen ist erfreulicherweise zu erkennen, dass gerade die so genannten kleineren Fachhändler mit bis zu einer Million Umsatz in einigen Warengruppen wie zum Beispiel Blei-/Malstifte und Schreibgeräte wieder an Umsatz zulegen. Der Kunde will anfassen und testen, was er kauft. Es gibt auch erkennbare Zeichen, dass der Online-Handel in manchen Bereichen stagniert, teilweise sogar rückläufig ist. Ein Einkaufserlebnis kann eben nur der stationäre Händler bieten – und genau hier liegen auch die Chancen des Fachhandels und damit auch des Großhandels.

Müsste sich der PBS-Großhandel nicht verstärkt auch den modernen und anspruchsvollen Angebotsformen öffnen?

Wenn Sie darunter den Online-Handel verstehen, so ist dies in erster Linie Aufgabe des Facheinzelhandels, sich darauf einzustellen. Viele tun dies bereits sehr erfolgreich, andere üben hier noch, wieder andere haben diese Entwicklung auch verschlafen. Der Großhandel kann hier für seine Kunden immer nur Warenversorger, Dienstleister und Ratgeber sein. Eine elektronische Anbindung für den Fachhändler zu seinem Großhändler wird ja schon seit Jahren angeboten und vielfach auch genutzt, nach wie vor mit steigender Tendenz. Der Tagesbedarf wird von sehr vielen Händlern schon fast selbstverständlich beim Großhandel online geordert, dadurch hat sich der Großhandelsaußendienst vom reinen Auftragsabholer längst zum Fachberater für den Handel entwickelt.

Sie kennen die Branche sowohl von der Großhandels- als auch Lieferantenseite bestens. Mit welchen Themen und Leistungen kann der Großhändler zukünftig punkten?

Niemand kann dem Einzelhandel so viele Marken,

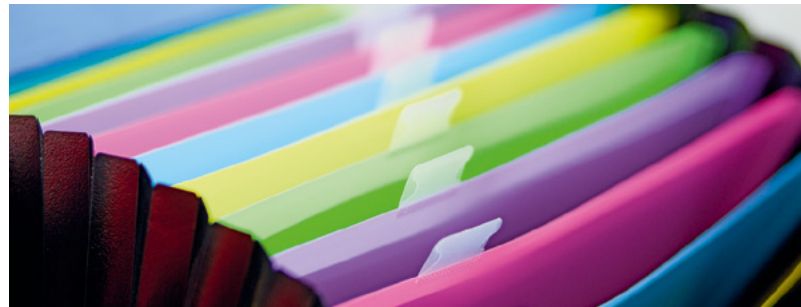
christmasworld

30. 1. – 3. 2. 2015



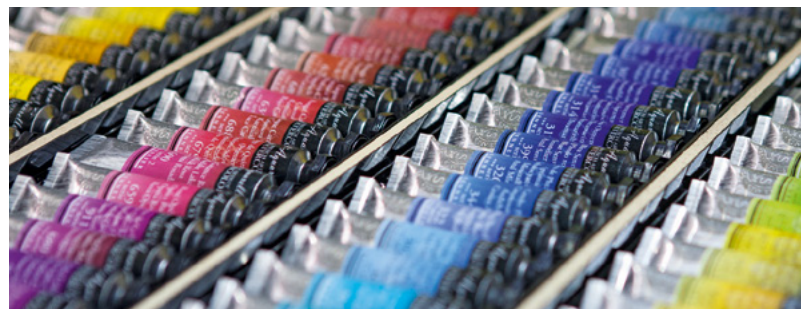
paperworld

31. 1. – 3. 2. 2015



creativeworld

31. 1. – 3. 2. 2015



Unsere Vielfalt. Ihr Erfolg.

Auf den drei Weltleitmessen finden Sie ein unermessliches Spektrum an festlicher Dekoration, Papier, Bürobedarf und Schreibwaren oder Hobby-, Bastel- und Künstlerbedarf für Ihre optimale Sortimentsgestaltung. Nutzen Sie diese Synergien, um Ihr Sortiment optimal auszurichten, kostbare Trendaussagen und Inspirationen zu erhalten und wertvolle Kontakte zu knüpfen.

Nur ein Ticket für drei Messen und Ihren Erfolg:

www.christmasworld.messefrankfurt.com

www.paperworld.messefrankfurt.com

www.creativeworld.messefrankfurt.com

Produkte, Sortimente, Beratung und Service aus einer Hand bieten wie unser PBS-Großhandel dies täglich praktiziert. Der Großhandel ist für tausende von kleineren und mittleren Händlern der Garant für das Überleben dieser Verkaufsstellen am hart umkämpften Markt und sichert somit auch tausende von Arbeitsplätzen und Absatzstellen für unsere Hersteller und Lieferanten. Eine großartige Leistung von beiden Handelsstufen – Groß- und Einzelhandel – Millionen von Menschen täglich mit Papier, Bürobedarf und Schreibwaren zu versorgen. Hier ist der Großhandel für die Industrie, den Handel und den Endverbraucher ganz einfach unverzichtbar. Mit seinem breiten Sortiment, seinem täglichen Lieferservice, ständig neuen Aktions-Angeboten und zuverlässig guter Fachberatung punktet und überzeugt der aktive Großhandel mit seiner Gesamtleistung jeden Tag und sichert sich dadurch auch seine eigene Daseinsberechtigung.

Welche Rolle kann dabei die InterES übernehmen?

Die InterES übernimmt dabei eine sehr wichtige Rolle und Aufgabe, nämlich den hier organisierten Großhändlern mit mehr als 350 gelisteten Lieferanten die tägliche Versorgung mit Ware vertraglich zu sichern und dabei die für den Großhandel überlebenswichtigen Grund- und Kopfkonditionen aus einem starken Verbund heraus zur Verfügung zu stellen, die unsere Gesellschafter alleine so nicht erreichen könnten. Buchhaltung und Einkauf werden dadurch bei jedem Gesellschafter deutlich entlastet. Ferner erhalten die bei der InterES organisierten Großhändler ein großes Paket an Werbe- und Marketingmaßnahmen, die jeder für sich einzeln und alleine weder erstellen noch finanzieren könnte, somit muss für diese Aufgaben kein Personal in den eigenen Häusern finanziert werden. Dazu unsere qualitativ hochwertige Eigenmarke Milan, die ein Alleinstellungsmerkmal darstellt und dadurch eine wertvolle zusätzliche Umsatzergänzung als preiswerte Zweitmarke zu den notwendigen Markenartikeln sichert.



Keiner unserer Gesellschafter könnte ein solch breites, attraktives und qualitativ hochwertiges Sortiment in Eigenaufmachung für sich selbst umsetzen und anbieten! So ist die InterES heute mit allen ihren Bausteinen und Vorteilen für unsere Gesellschafter schon lange zu einem ganz wesentlichen und unverzichtbaren Standbein des jeweils eigenen Erfolgs geworden.

Benötigte Leistungen erbringen ist die eine Seite der Medaille, Information und Kommunikation die andere. Sehen Sie hier Veränderungsbedarf?

Ganz klar. Sie wissen doch „tue Gutes und rede darüber“ – ich würde dies gerne noch ergänzen und sagen „und setze es auch um!“ Hier wollen und werden wir zukünftig noch vieles gemeinsam zu tun haben. Unsere Leistungen sind ja abrufbereit. Sie müssen jetzt nur noch mehr von unseren Gesellschaftern verstärkt angenommen und im Handel umgesetzt werden – und natürlich und hoffentlich auch bald von neuen und zukünftigen InterES-Gesellschaftern. Hierfür sind wir sehr offen und freuen uns über jede neue Anfrage nach einer Mitgliedschaft, denn auch wir wissen sehr wohl, dass wir uns zukünftig noch breiter aufstellen müssen. Sei es durch neue Mitglieder im Bereich Großhandel oder auch durch Allianzen mit anderen, bereits bestehenden Verbundgruppen in und aus der PBS-Branche.

www.inter-es.de

INSIGHTS-X

Neue Messe bekommt Zuspruch

Für einen Besuch der neuen PBS-Messe Insights-X, die vom 8. bis 11. Oktober 2015 im Messezentrum Nürnberg an den Start geht, haben sich inzwischen weitere Zentraleinkäufer entschieden. Neben den Schreibgeräte-Herstellern Faber-Castell, Stabilo und Staedtler, die als Initiatoren die Spielwarenmesse eG als Veranstalter unterstützen, sowie Händler-Verbundgruppen wie die EK/servicegroup und duo schreib + spiel, haben sich inzwischen namhafte Zentraleinkäufer und Handelskooperationen die Insights-X in ihren Kalendern eingetragen. Sie wollen sich zur Premiere selbst ein Bild von der neuen PBS-Expo in Nürnberg machen, so die Mitteilung des Veranstalters. Das bestätigen unter anderem die Einkäufer von Globus und Müller. Sie sehen im Termin Anfang Oktober einen optimalen Zeitpunkt für die Vorbereitung des nächsten Geschäftsjahres. „Ich habe mir den Besuch auf der Insights-X fest eingeplant“, berichtet auch Pris-

ma-Vorstand Michael Purper: „An der Insights-X finde ich besonders charmant, dass die Hersteller nun bereits im Herbst einen Ausblick auf die Neuheiten zeigen können.“ Oliver Lindel, Bereichsleitung Zentraleinkauf Schreibwaren des Müller Großhandels, sieht in der neuen Messe einen regionalen Vorteil: „Die günstige Verkehrsanbindung und Infrastruktur machen die Insights-X für mich auf alle Fälle zu einer interessanten Messe.“ Gleichzeitig sagt er ganz offen: „Im ersten Jahr treibt mich die Neugier nach Nürnberg.“ Einen frühzeitigen Trendausblick und neuartige Perspektiven erwartet Kristina Klawitter, Sortimentsmanagerin Schreibwaren, Medien, Foto der Globus SB-Warenhaus Holding, von der neuen PBS-Expo: „Ich freue mich darauf, in Nürnberg zu erfahren, welche Platzierungs- und Vermarktungskonzepte die Hersteller für das Folgejahr vorbereiten. So früh schon zu wissen, welche Farben, Produkte und Materialien die nächste Saison anführen werden, hilft mir sehr bei der Sortimentsplanung.“

www.insights-x.com