

Klare Synergieeffekte vorhanden

Die Händlerverbundgruppe **Büroring** und die Großhändler-Kooperation **InterES** wollen, wie berichtet, künftig intensiv zusammenarbeiten. Wir sprachen mit Büroring-Vorstand Ingo Dewitz und InterES-Geschäftsführer Wolfgang Möbus über Erwartungen, Ziele und die Chancen.

Herr Möbus, der Startschuss für die Kooperation Büroring-InterES war die Messe pbsKompakt am 1. Oktober in Fulda. Wie haben Ihre Gesellschafter auf das neue Vorhaben reagiert?

Möbus: Überrascht und positiv zugleich. Vor allem natürlich bei den InterES-Gesellschaftern, die bereits als Streckenhändler tätig sind und zusätzlich auch einen Büromarkt betreiben. Hier kamen sofort viele Fragen und Begehrlichkeiten auf, die ich anfangs gar nicht alle beantworten konnte, zumal die Entscheidung für diese Partnerschaft erst vor wenigen Wochen getroffen wurde. Heute sind wir einen großen Schritt weiter und wir wissen, dass es für die interessierten InterES-Gesellschafter, die in der Strecke tätig sind, eine separate und damit zusätzliche Zentralregulierung mit den Lieferanten geben wird, die bei der InterES

nicht gelistet sind und primär eben Bürobedarf und Bürotechnik liefern. Ein Sortiment also, mit dem sich die InterES bisher nicht oder nur am Rande beschäftigt hat. In Verbindung mit unserer kurz zuvor vorgenommen Satzungsänderung öffnet uns die Zusammenarbeit mit dem Büroring nun die Möglichkeit, in die InterES nicht nur Streckenhändler und Büromärkte als neue Gesellschafter aufzunehmen, sondern diesen auch vollumfänglich die notwendigen Lieferanten in der ZR und den Zugriff auf das Büroring-Lager zur direkten Belieferung von Streckenkunden anzubieten. Nachdem einige größere Streckenhändler zumindest am Rande auch noch eine Großhandelsfunktion ausüben, sind diese in der InterES zukünftig optimal beheimatet.

Herr Dewitz, Büroring-Mitglieder waren in Fulda kaum zu sehen. Was waren Ihre Intention



Wolfgang Möbus: „Letztendlich geht es aber immer nur darum, unseren Gesellschaftern den bestmöglichen Nutzen anbieten zu können.“

für die Kooperation mit der InterES, für den Messeauftritt und mit welchen Ergebnissen konnten Sie zurück nach Haan fahren?

Dewitz: Wir haben uns über die Einladung zur pbsKompakt-Messe sehr gefreut und sind dieser sehr kurzfristig gerne nachgekommen. Die Einladung an unsere Mitglieder erfolgte entsprechend recht kurzfristig im Zuge der Bekanntgabe unserer Kooperation. Das Format pbsKompakt ist unserem Handel recht wenig bekannt, da sich die Adressaten bisher nur an den PBS-Großhandel richteten. Mit etwas mehr Vorlauf werden sich auch viel mehr Fachhandelsunternehmen gleich welcher Couleur aktivieren lassen. Im Vordergrund der kurzfristigen Planung stand deshalb auch die Chance für uns, den Büroring als neuen Kooperationspartner den InterES-Mitgliedern vorzustellen. Diese Möglichkeit wurde intensiv genutzt und wir konnten viele sehr gute Gespräche führen.

Zum Start der Kooperation sollten beiderseitig Module erarbeitet und definiert werden, von denen die InterES- und Büroring-Mitglieder profitieren können. Welche Mo-



Schulterchluss: InterES- und Büroring-Messestand als Anlaufstelle auf der Messe pbsKompakt



Ingo Dewitz: „Unsere Mitglieder werden von der Kooperation profitieren, weil wir über unsere skalierbaren Systeme Leistungen anbieten können, die unsere Arbeit noch wirtschaftlicher werden lässt.“

dule stehen inzwischen fest? Welche Vorteile ergeben sich daraus für die InterES-Gesellschafter?

Möbus: Zunächst ging es bei dieser Kooperation um zusätzliche Module oder auch Leistungsbausteine für die InterES-Gesellschafter. Neben der bereits erwähnten ZR mit genau definierten Lieferanten geht es für die interessierten Gesellschafter auch um den Zugriff auf das Büroring-Lager für deren Streckenlieferungen. Ebenso um noch abzustimmende Marketingmaßnahmen bei Katalogen und Prospekten. Hier ist angedacht, unsere InterES-Bürokataloge um die zusätzlichen Lieferanten/Sortimente zu erweitern und gegebenenfalls auch vorhandene Flyer und Aktionsprospekte beider Verbände zukünftig gemeinsam zu erstellen. Auch die Nutzung des Büroring-Webshops soll unseren Gesellschaftern zukünftig zur Verfügung stehen. Mit diesen genannten Möglichkeiten können wir als InterES nun alle Dienstleistungen anbieten, die heute für einen leistungsfähigen Einkaufs- und Marketingverband notwendig geworden sind. Aufgrund der bekannten Marktveränderungen und der dadurch notwendig gewordenen neuen Vertriebsausrichtungen einiger unserer Gesellschafter hatten wir hier ein Defizit. Dies hat einige unserer Mitglieder veranlasst, neben der Zugehörigkeit zur InterES eine Doppelmitgliedschaft mit einer zusätzlichen Gruppierung einzugehen, um an diese dringend benötigten Leistungen zu kommen, die wir bislang nicht anbieten konnten. Mit jeder

neuen Doppelmitgliedschaft haben wir in der InterES aber wichtige ZR-Umsätze verloren. Hier war also Handlungsbedarf geboten.

Inwieweit sollen die Büroring-Mitglieder von der Zusammenarbeit profitieren können?

Dewitz: Unsere Mitglieder werden aus zweierlei Gründen sehr von unserer Kooperation profitieren können. Zum Einen, weil wir über unsere skalierbaren Systeme Leistungen anbieten können, die unsere Arbeit noch wirtschaftlicher werden lässt. Dies betrifft zum Beispiel unsere Zentralregulierung, unser Marketing, unseren Einkauf und unsere Logistik. D.h. jedes Mehr an Nutzung bedeutet mehr Volumen, mehr Umsatz und Erträge ohne hierfür weitere Kosten aufbauen zu müssen. Zum Anderen, weil unsere Kooperation auch neue Möglichkeiten eröffnet, Leistungen anzubieten, die wir selbst nicht vorhalten. Der Funktionsgroßhandel der InterES konzentriert sich auf Produkte, Sortimente und Strukturen der stationären Nahversorger, wir haben unsere Priorität im B2B-Vollversorgungsgeschäft mit einem extrem hohen Streckenanteil. Beide Ausrichtungen ergänzen sich also ganz hervorragend.

Welche Vereinbarungen wurden für die gegenseitige Nutzung der jeweiligen Eigenmarken getroffen?

Möbus: Die Eigenmarken werden auf jeden Fall auch weiterhin getrennt und erfolgreich nach vorne marschieren. Hier sehen wir Synergien im gemeinsamen Einkauf. Im Zuge unseres derzeitigen Eigenmarken-Relaunchs werden wir mit Sicherheit die ersten Abgleiche vornehmen und dann weiter entscheiden. Eine gegenseitige Nutzung ist bisher noch nicht beschlossen, aber angedacht. Wenn dies für beide Eigenaufmachungen zu einer jeweiligen Umsatzausweitung führen kann, werden wir das sicherlich tun, zumal wir unseren Schwerpunkt im Bereich Schule haben, der Büroring ganz klar im Sortimentsbereich Büro. Die wenigen Überschneidungen sehen wir momentan nicht als kritisch an. Bei der Zusammenführung des Einkaufs ohnehin nicht, das hilft uns in der Gemein-



Distribution Original Supplies



...und viele mehr!

samkeit eher an bessere Konditionen und auch an neue Lieferanten zu kommen. Nachdem beim Büroring eine Doppelmitgliedschaft grundsätzlich ausgeschlossen ist, kann ein Soennecken-Mitglied diese Büroring-Bausteine auch nicht angeboten bekommen. Alles in allem also ein sehr schlüssiges Konzept mit viel Potenzial und Synergien in den unterschiedlichsten Bereichen. Letztendlich geht es aber immer nur darum, unseren Gesellschaftern den

bestmöglichen Nutzen anbieten zu können. Das ist unsere Aufgabe und dafür wurden wir engagiert.

Eine zentrale Frage betrifft die Nutzung von Konditionenvorteilen. Können Büroring-Mitglieder von den Rabatten der Industrie für den Funktionsgroßhandel profitieren?

Dewitz: Nein, der Funktionsgroßhandel versorgt den Fachhandel und erhält hierfür die nötige Unterstützung von der Industrie für seine wichtige Funktion. Unsere Mitglieder

betreiben keinen Großhandel, sondern beziehen die Ware bei uns, der Industrie und dem Funktionsgroßhandel. Somit hat auch keiner unserer Fachhändler einen Zugang auf derart unterstützende Großhandels-Maßnahmen. Sofern der Funktionsgroßhandel jedoch diese Vorteile nutzt, um sehr wettbewerbsfähige Konditionen an den Handel anzubieten, profitiert er natürlich indirekt hiervon.

www.bueroring.de

www.inter-es.de

InterES

Ehrgeizige Pläne mit der pbsKompakt

Die frühere GVS-Messe, die seit einigen Jahren von der Großhändler-Kooperation InterES organisiert wird, ging in diesem Jahr am 1. Oktober unter dem neuen Namen pbsKompakt und mit einem neuen Konzept am alten Standort im Esperanto Hotel in Fulda an den Start. Erstmals war die Veranstaltung nach der Satzungsänderung der InterES auch für Mitglieder der beiden Händlerkooperationen Büroring und Soennecken geöffnet. Im Mittelpunkt stand die im Vorfeld vom Büroring-Vorstand und der InterES-Geschäftsführung kommunizierte zukünftige Zusammenarbeit der beiden Verbundgruppen. So war der Büroring mit einem eigenen Infostand und seinen beiden Vorständen Ingo Dewitz und Jörg Schäfers sowie Auf-

sichtsratschef Hermann Kaiser in Fulda vertreten. Am InterES-Messestand stand der neue Auftritt der Eigenmarke Milan im Fokus. Bereits am Vortag hatte Elmar Frey von der Agentur Freylance auf der InterES-Gesellschafterversammlung den Mitgliedern den Milan-Relaunch und das dahinterstehende Vermarktungskonzept erläutert. Auf der Messe selbst fanden das neue Milan-Verpackungslayout sowie die Sortimentsausrichtung beachtliches Interesse. Auf der „neuen“ pbsKompakt präsentierten 55 Aussteller den knapp 40 vertretenen Großhandelsunternehmen sowie sechs angemeldeten Streckenhändlern ihre Produkte und Verkaufsaktivitäten. Mit dabei waren zusätzliche Messe-Partner wie der Handelsverband Bürowirtschaft und



Auftritt unter neuen Namen: die pbsKompakt Anfang Oktober in Fulda

Schreibwaren (HBS), die Messe Frankfurt/Paperworld sowie die Nürnberger GfK. InterES-Geschäftsführer Wolfgang Möbus zeigte sich mit der Resonanz und Informations- und Austauschmöglichkeiten der Veranstaltung mehr als zufrieden. Für 2016 sind deutliche Erweiterungen geplant. „Für das kommende Jahr wird sich die Zusammenarbeit mit dem Büroring weiter positiv eingespielt und ausgeweitet haben, so dass wir im Bereich Bürobedarf und Bürotechnik heute schon mit zusätzlichen Ausstellern und Besuchern rechnen dürfen“, zeigt sich Möbus optimistisch. Auch im Bereich Hobby & Basteln soll das Messeangebot deutlich erweitert werden. Im Esperanto Hotel hat die InterES hierfür bereits eine zweite, angrenzende Messehalle reserviert. Die nächste pbsKompakt findet am 29. September 2016 in Fulda statt.

www.inter-es.de



Modern und zielgruppengerecht: die „neue“ Eigenmarke Milan, die von den InterES-Großhändlern als „Impulsgeber im stationären Fachhandel“ eingesetzt werden soll