



BusinessPartner PBS ▸ Service ▸ Ausblick18 ▸ InterES - Wolfgang Möbus

„Produkt, Preis und Verfügbarkeit stehen im Mittelpunkt“

Die Branche steht mitten im Veränderungsprozess. Wie beurteilen Sie die Entwicklung in 2017 für das Branchenumfeld und für Ihr Unternehmen?

Der von Ihnen erwähnte Veränderungsprozess bringt eine völlige Veränderung des Einkaufsverhaltens und der Vertriebswege der Ware mit sich. Die ständige Verfügbarkeit aller gewünschten Informationen und die parallel vorhandene Vernetzung aller Bezugsquellen hat die bisher gewohnten Abläufe im traditionellen Handel vielfach eliminiert. Der Bezug zu „seinem Händler“ geht immer mehr verloren. Der Händler steht nicht mehr im Fokus der Kaufentscheidung, sondern das Produkt, der Preis und die sofortige Verfügbarkeit. Wo die Ware herkommt, ist dadurch vielfach egal geworden. Viele junge Leute wissen heute gar nicht mehr, wo sie hingehen müssten, um ein bestimmtes Produkt zu kaufen, oder kommen schon gar nicht mehr auf die Idee, in die Stadt zu fahren und einkaufen zu gehen. Der klassische Fachhandel, der Nahversorger vor Ort, kann sich dadurch meist nicht mehr halten und schließt. Zwangsläufig reduziert sich der traditionelle PBS-Großhandel ebenfalls, da er immer weniger Kunden zu bedienen hat. Das wissen wir, das ist Fakt – und das wird sich auch nicht mehr ändern. Wir als InterES, wie auch das ganze Branchenumfeld, haben uns ganz einfach darauf einzustellen.



Wolfgang Möbus, Geschäftsführer InterES

Wie sind Ihre Erwartungen für 2018?

Da die InterES auch in 2017 wieder ein sehr gutes Ergebnis erreichen konnte, gehen wir sehr zuversichtlich in das neue Jahr. Auf unserer letzten Generalversammlung haben wir aus dieser nochmals gestärkten Position heraus auch weitreichende und zukunftsorientierte Entscheidungen getroffen. Die Zusammenarbeit mit der InterAval als unserem Rückversicherer und dem verbundenen Rechenzentrum (raw) haben wir bis 2024 verlängert. Zum 1. Januar 2018 haben wir mit der beleglosen Rechnungsbearbeitung und der anschließenden revisionssicheren und testierten Archivierung bei der raw begonnen. In der Folge ist vorgesehen, einen zentralen Stammdatenpool mit der raw als Dienstleister aufzubauen und den Einkauf zu zentralisieren. Hier stehen uns dann auch zentrale Lagerkapazitäten zur Verfügung. Wo es sich rechnet, können wir zukünftig unsere Kontraktzuschreibungen komplett in einer Lieferung abnehmen. Die Feinverteilung wird hier von einem Dienstleister der raw übernommen.

Unsere Marketing-Dienstleistungen wie Kataloge, Prospekte bis hin zur Schulkiste sind seit Jahren den Anforderungen unserer Gesellschafter angepasst und werden aktiv und engagiert eingesetzt. Nachdem sich die InterES heute aus unterschiedlichen Gesellschafter-Gruppierungen zusammen setzt, decken wir hier ein sehr breites Spektrum ab. Die Zusammenarbeit mit dem Büroring und der gemeinsamen doppelstöckigen Zentralregulierung mit den Büroring-Lieferanten, die wir als InterES nicht gelistet haben, bilden ein sehr breites Fundament für alle Gesellschafteransprüche ab, möglichst viele Lieferanten über unsere Zentralregulierung mit zusätzlichen Kopfkonditionen abzurechnen.

Was das Preis-/Leistungsverhältnis unserer Zentralregulierung betrifft, sind wir ohnehin überaus effizient und für unsere Gesellschafter höchst ertragsstark, da wir bei der InterES nichts einbehalten und alle Skonto- und Delkredere-Erträge sofort zu 100 Prozent bei der Rechnungsregulierung zu Gunsten der Mitglieder in Abzug bringen. Auch alle Boni werden zu 100 Prozent an die Gesellschafter ausgeschüttet. Darüber hinaus werden die jährlichen Bilanzzerträge der InterES an alle Gesellschafter in gleicher Höhe ausgeschüttet.

Mit unserer neu relaunchten und erweiterten Eigenmarke Milan haben wir zusätzlich ein attraktives Produktsortiment in Eigenaufmachung geschaffen. Dieses bietet durchaus ein gewisses Alleinstellungsmerkmal und ist neben den Top-Markenartikeln ein wichtiges Ergänzungssortiment in der zweiten Preisebene. Hiervon profitieren alle unsere Gesellschafter, egal ob Fachgroßhändler, Streckenhändler oder Büromarktbetreiber.

Mit allen diesen Dienstleistungsangeboten haben wir damit auch für 2018 eine breite Basis für unsere InterES-Gesellschafter geschaffen, deren unternehmerisches Tun und Handeln vor Ort so gut als möglich von uns zu unterstützen. Die Entscheidungen, die für jedes einzelne Haus die richtigen sind, die sind aber weiterhin immer vom Unternehmer vor Ort für sein Unternehmen selbst zu treffen. Wir können hier nur Hilfestellung bieten – und das tun wir. Auch sind wir weiterhin für neue Gesellschafter, die zu uns passen, aufgeschlossen und aufnahmebereit. Die InterES wird auch in 2018 ihren Weg erfolgreich fortsetzen.

www.inter-es.de



MEIST GELESEN ARCHIV

- 04.01.2018 | **Lieferanten**
Gang zum Amtsgericht
Staufen GmbH meldet
Insolvenz
- 02.01.2018 | **Handel**
Discounter
Lidl startet mit Büro-
Aktion ins neue Jahr
- 19.01.2018 | **Handel**
Neue Produktgruppen
Böttcher AG wächst um 35
Prozent
- 04.01.2018 | **Handel**
Personeller Umbau
Neil Maslen neuer CEO bei
Office Depot Europe

Aktuelle Ausgabe Cutes Herbst

Ausgabe 1/2018



[zum E-Paper](#) | [zum Heft-Archiv](#)

Newsletter abonnieren

E-Mail Adresse eingeben

Senden

10 JAHRE
Marken shop