

# Ein gut aufgestelltes Kooperations-Haus

**INTER-ES** | Ende letzten Jahres hat Wolfgang Möbus die Nachfolge von Dieter Kaas als Geschäftsführer der Nürnberger Großhandels-Einkaufsgenossenschaft InterES angetreten. Mit boss sprach er nicht nur über seine Ziele und Pläne, sondern auch über die neue Messe InsightsX und deren Auswirkungen auf die GVS-Messe und den Großhandel.



Wolfgang Möbus hat die Nachfolge des aus Altersgründen ausgeschiedenen InterES-Geschäftsführers Dieter Kaas angetreten. Vielen Gesellschaftern ist er noch aus seinem früheren Großhandelsunternehmen bekannt.

**?** Herr Möbus, am 1. Dezember haben Sie die Geschäftsführung der InterES übernommen. Welchen Eindruck haben Sie inzwischen von Ihrer Kooperation gewonnen?

**Möbus:** In wirtschaftlicher Hinsicht habe ich mit der InterES von meinem Vorgänger, Herrn Kaas, ein wirklich sehr gut aufgestelltes Kooperations-Haus übernommen. Hier gilt Herrn Kaas und dem gesamten Beirat uneingeschränkt meine Anerkennung und mein Dank. In Bezug auf die Bedeutung in der Branche bin ich Realist und zu lange selbst Großhändler gewesen, um dies nicht richtig einordnen zu können. Das Kaufverhalten hat sich in den letzten Jahren massiv verändert, und unsere PBS-Produkte finden sich heute in den unterschiedlichsten, vielfach auch fachfremden Vertriebsformen wieder. Dadurch hat zwangsläufig die Bedeutung des PBS-Facheinzel- und Großhandels deutlich an Gewicht verloren.

**?** Wie viele Großhandelsfirmen sind aktuell bei der InterES organisiert? Sehen Sie hier noch Potenzial für neue Mitglieder, und welche Voraussetzungen sollten diese mitbringen?

**Möbus:** Zum 1. Januar 2015 haben wir aktuell noch 27 Gesellschafter in der InterES. Potenzial sehe ich bei einigen freien Großhändlern, die es durchaus noch gibt und die meist regional tätig sind. Auch sehe ich Potenzial z. B. bei Spielwaren- oder Haushaltwarengroßhändlern, die PBS-Sortimente zusätzlich mit vertreiben. Grundsätzlich sind wir für Neuaufnahmen offen. Voraussetzung ist, dass eine Großhandelstätigkeit praktiziert wird. Sehr gut könnte ich mir auch Allianzen mit bestehenden Gruppierungen vorstellen, hier bin ich ebenfalls für Grundsatzgespräche offen.

Für die InterES wird es zukünftig sehr wichtig sein, den Delcredere- bzw. Abrechnungsumsatz mit der Industrie wieder deutlich zu erhöhen. Wenn wir es dabei mit unterschiedlichen Gruppierungen zu tun haben, müssen wir eben ein auf die einzelnen Gruppen zugeschnittenes Marketing anbieten, was aber für uns kein Problem darstellt.

**„Sehr gut könnte ich mir auch Allianzen mit bestehenden Gruppierungen vorstellen, hier bin ich für Grundsatzgespräche offen.“**

**„Jeder Großhandelslieferant, der auf der InsightsX ausstellt, wird schon sehr genau überlegen müssen, wie er dieses Wettbewerbsverhalten unseren Großhändlern erklärt.“**

**?** Die GVS-Messe unter Leitung der InterES hat sich in den letzten Jahren gut etabliert, der nächste Termin wurde ja bereits für den 1. Oktober 2015 festgelegt. Erwarten Sie durch die nur eine Woche später stattfindende neue Messe InsightsX in Nürnberg Auswirkungen auf Aussteller- oder Besucherseite?

**Möbus:** Es ist richtig, dass sich die GVS-Messe unter der Leitung der InterES in den letzten vier Jahren sehr positiv entwickelt hat. Daher war es für uns unverständlich, dass von Seiten unserer Industriepartner in Nürnberg eine neue PBS-Messe ins Leben gerufen wurde, ohne die Interessen des Großhandels überhaupt zu berücksichtigen – geschweige denn, den Großhandel in diese Überlegungen mit einzubeziehen. Das hat uns als Zentrale, genau wie unsere Mitgliedsunternehmen auch, sehr verärgert. Ein wesentlicher Punkt ist, dass diese neue Messe die für unsere Großhändler sehr wichtigen Hausmessen im Oktober angreift und die Kunden dort abwirbt. Gerade auf der GVS-Messe, die zukünftig übrigens PBS-Großhandelsmesse heißen wird, haben ja unsere Großhändler die Neuheiten der PBS-Industrie geordert, um diese auf ihren Hausmessen vorzustellen. Nun wird mit der InsightsX nicht nur der Vorlauf für den Großhandel, sondern auch der Umsatz für dessen Neuheitenmessen weggenommen. Somit wird jeder Großhandelslieferant, der auf der InsightsX ausstellt, schon sehr genau überlegen müssen, wie er dieses Wettbewerbsverhalten unseren Großhändlern erklärt.

Bei einem gemeinsamen Gespräch mit der Spielwarenmesse und den drei Stiftheherstellern im Dezember wurden die Beweggründe der Messeveranstalter und die unterschiedlichen Meinungen der Betroffenen noch einmal dis-



Die neu gestalteten monatlichen Topangebote der InterES enthalten neben einem „Lieferant des Monats“ auch immer ein Paket mit Milan-Produkten.

kutiert, ohne jedoch Lösungen für die entstandenen Probleme zu finden. Immerhin wurde erkannt, dass in der Vorbereitung bei der Kommunikation Fehler gemacht wurden. Dafür hat man sich auch entschuldigt. Die Entscheidung für diese Messe wurde aber nochmals ausdrücklich für richtig und als hausinterne Entscheidung der Beteiligten bestätigt. Dem Vorschlag, die PBS-Großhandelsmesse in Fulda aufzugeben und zukünftig in die InsightsX zu integrieren, konnte die InterES aus nachvollziehbaren Gründen nicht zustimmen.

Ungeachtet dessen werden wir an der PBS-Großhandelsmesse in Fulda derzeit weiterhin festhalten. Bis einschließlich 2016 haben wir die Messe schon fest gebucht und mussten auch schon für 2017 vorreservieren. Da wir bereits heute neue Aussteller an Bord haben, bleibt die PBS-Großhandelsmesse für uns nicht nur aus Standortgründen, sondern auch aus politischen und wirtschaftlichen Überlegungen alternativlos.

### ? Zurück zur InterES: Welche Leistungen können die Mitglieder in diesem Jahr erwarten?

**Möbus:** Für 2015 habe ich mir vorgenommen, unser Leistungsspektrum in Form von Katalogen und Prospekten noch mehr in den Vordergrund zu bringen. Hier bietet die InterES sehr viel, aber leider wird nicht alles angenommen und umgesetzt. Unsere Großhändler sind hier aufgefordert, die Leistungen nicht nur abzurufen, sondern mit ihrem Außendienst am PoS auch wirklich anzubieten und umzusetzen. Hier ist Aufklärung notwendig, und daran arbeiten wir in der Zentrale ganz massiv. Als erstes Ergebnis können wir seit Januar 2015 ein neu gestaltetes Werbekonzept unserer monatlichen Topangebote präsentieren. Ferner möchte ich unsere Eigenmarke Milan weiter nach vorne bringen. Hierfür wurde aus meiner Sicht bisher zu wenig getan. Wir leisten uns eine hochwertige Eigen-

**„Unsere Großhändler sind aufgefordert, die Leistungen mit ihrem Außendienst am PoS auch wirklich anzubieten und umzusetzen.“**

marke, hinter der bekannte Markenhersteller stehen und die gleichzeitig eine zweite Preisebene darstellt, die jeder Händler als Zweitmarke führen sollte. Daher will ich die Werbe- und Marketingmaßnahmen verstärken und in den Fokus unserer Gesellschafter bringen. Es wird auch in Bälde Verkaufsmöbel für die Milan-Produkte geben und ich erwarte hier, dass unsere Großhändler diese auf ihren Hausmessen präsentieren. Für einen InterES-Gesellschafter sollte es einfach ein „Muss“ sein, die Eigenmarke komplett mit aufzunehmen. Auch in unseren monatlichen Topangeboten wird es künftig immer ein Milan-Paket mit interessanten Zusatzkonditionen geben.

### ? Welche Aufgaben liegen Ihnen persönlich ganz besonders am Herzen?

**Möbus:** Ganz wichtig ist mir, dass sich unsere Gesellschafter mit den angebotenen Dienstleistungen identifizieren, diese annehmen und auch umsetzen. Denn nur wenn wir gemeinsam erfolgreich am Markt unterwegs sind, wird uns auch die Industrie weiterhin als wichtigen Partner sehen und unterstützen.

**Vielen Dank für das Gespräch! cs ■**

