

Da wächst was zusammen

INTER-ES | Seit einem Jahr ist Wolfgang Möbus Geschäftsführer der Inter-ES in Nürnberg – und hat seither viele Initiativen angestoßen. Anfang September lief nun die Meldung der zukünftigen Zusammenarbeit zwischen Inter-ES und dem Büroring über die Branchenticker. Wir haben bei Wolfgang Möbus nachgefragt, was es damit für Inter-ES auf sich hat.

? Herr Möbus, die Ankündigung der Zusammenarbeit zwischen Inter-ES und Büroring ist eine echte Überraschung. Welche Überlegungen steckten hinter den Gesprächen und wie startet das Projekt?

Möbus: Zunächst gab es solche Überlegungen eigentlich nicht. Ich hatte im Rahmen einer „Vorstellungstour“ meinerseits einen Termin mit Herrn Dewitz vom Büroring vereinbart, um sich kennen zu lernen und auszutauschen. Bei diesem Besuch war spürbar, dass die „Chemie“ stimmt und wir kamen sehr schnell an den Punkt, Überlegungen dahingehend anzustellen, was wir zukünftig im Sinne unserer Mitglieder gemeinsam machen können. Wieweit diese Idee inzwischen gereift ist, werden wir erstmals beim gemeinsamen Auftritt auf der Messe PBS-Kompakt in Fulda zeigen.

? Wo liegen die Vorteile für die Mitglieder der Inter-ES in dieser neuen Partnerschaft?

Möbus: Wir haben vor, verschiedene Module aufzubauen und den Gesellschaftern und Mitgliedern nach Freigabe durch unseren Beirat wie auch durch den Vorstand des Büroring zukünftig gegenseitig anzubieten. Die Öffnung des Büroring-Lagers für unsere Gesellschafter, die bereits im Streckenhandel tätig sind oder tätig werden wollen, ist dabei ein wesentlicher Baustein des zukünftigen Leistungsspektrums. Auch der Bü-

„Die Öffnung des Büroring-Lagers für unsere Gesellschafter, die bereits im Streckenhandel tätig sind oder noch tätig werden wollen, ist ein wesentlicher Baustein des Leistungsspektrums.“

roring-Webshop wird ein Thema sein, ebenso diverse Marketingmaßnahmen und das Katalogwesen. Mittelfristig könnten auch die beiden Eigenaufmachungen zum Thema werden, aber auch die Bündelung von Mengen. Oberste Priorität neben der Lageröffnung wird aber der Zugriff unserer Mitglieder auf die Zentralregulierung derjenigen Büroring-Lieferanten sein, die nicht bei Inter-ES gelistet sind. Damit haben diese im Streckengeschäft neue Möglichkeiten.

? Mit dem Zugriff auf das Büroring-Lager und der Möglichkeit sich aus dem dortigen Marketing-Baukasten zu bedienen, eröffnen sich ganz neue Perspektiven. Ist dies auch eine Ihrer Intentionen?

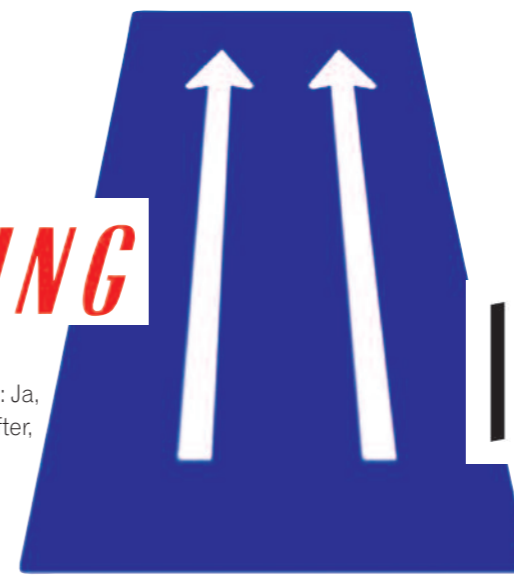
Möbus: Nachdem ich bei Inter-ES die Verantwortung übernehmen durfte, habe ich mich von Anfang an hierzu ganz klar geäußert. Dass mein Herz für den PBS-Großhandel schlägt, liegt schon in meinen Genen, das ist bekannt. Ebenso bekannt ist aber auch, dass der klassische PBS-Facheinzelhandel in den



Wolfgang Möbus ist seit Dezember des vergangenen Jahres Geschäftsführer der Nürnberger Großhandels-Kooperation Inter-ES und einer der Architekten der Zusammenarbeit mit dem Büroring.

letzten Jahren an Marktbedeutung verloren hat, in der Folge auch der PBS-Funktionsgroßhandel. Die Entwicklung der Mitgliederzahlen in den Großhandelsgruppen und die ZR-Umsätze sind hinreichend bekannt; wir sollten da nichts beschönigen. Wir müssen heute sehr viel leisten, um von der Industrie überhaupt noch wahrgenommen zu werden. Daher habe ich eine meiner ersten wesentlichen Aufgaben darin gesehen, unseren Beirat und unsere Gesellschafter von der Satzungsänderung, die Neuaufnahme von Gesellschaftern betreffend, zu überzeugen. Das ist gelungen. Wir haben uns geöffnet und können nach der Zustimmung des Beirats auch Großhändler aus anderen Branchen als Mitglieder aufnehmen, wenn diese PBS-Produkte in ihrem Angebotsportfolio haben. Aber auch PBS-Streckenhändler, die in der Branche vielfach auch als Großhändler gesehen werden. Damit allein ist aber das Ziel, Inter-ES auf ein breiteres Fundament zu stellen, nicht zu erreichen. Wir müssen in unserem Leistungsportfolio auch Bausteine haben, die von potenziellen Mitgliedern gebraucht werden. Sonst bieten wir bei Inter-ES nicht den notwendigen Mehrwert. Mit dem Schlußschluss mit dem Büroring haben wir jetzt diese Bausteine. Nach dieser Vor-

BÜRORING



InterES

rede aber zu Ihrer Ausgangsfrage: Ja, wir wollen zusätzliche Gesellschafter, das ist unsere Intention.

? Zukünftig gibt es einen „Block“ aus Büroring, Büroforum 2000, Prisma

und Inter-ES – also einen Verbund vom Großhandel über den Streckenhandel bis zum PBS-Einzelhandel.

Möbus: Diese Blockbildung sehe ich nicht nur als eine interessante Konstellation, sondern als die Branchenlösung für unseren Gesamtverbund. Damit decken wir alle Anforderungen unserer jeweiligen Mitglieder und Gesellschafter ab. Wir werden uns durch diese einzigartige Branchenlösung gegenseitig „befruchten“. Dass wir dadurch eine neue Gewichtung am Markt erfahren, ist durchaus gewollt. Wir freuen uns schon auf die Gespräche auf der PBS-Kompakt und auf die Möglichkeiten, die sich daraus ergeben.

? Wie sehen Sie die Zukunft des Großhandels, vor allen Dingen aber die der Inter-ES?

Möbus: So lange es PBS-Einzelhändler am Markt gibt – und die wird es in reduzierter Anzahl noch lange geben – so lange wird es auch den PBS-Großhandel geben. Ohne diesen wäre keine flächendeckende Versorgung mit einem relativ geringen Bedarf pro Artikel und Warensortiment möglich. Dieser Großhandel wird durch Inter-ES seit 55 Jahren betreut. Inter-ES steht aber auch anderen Marktteilnehmern aus dem PBS-Großhandel offen, ebenso Spielwarengroßhändlern, Verpackungsmittel-, Kindergarten- und Floristengroßhändlern, die ein PBS-Sortiment führen. In Ergänzung mit neuen Gesellschaftern aus dem Bereich Streckenhandel und Büromärkte sehe ich die Inter-ES-Zukunft sehr positiv. Die Voraussetzungen dafür haben wir nun geschaffen.

Herr Möbus, besten Dank für dieses Gespräch. EI ■

In die Zukunft gerichtete Ideen

? Herr Dewitz, betreten Sie mit der neuen, engen Kooperation zwischen dem PBS-Großhandel und Büroring nicht Neuland?

Dewitz: Bezogen auf die bisherige Ausrichtung gemäß Satzung der Inter-ES haben Sie Recht. Durch die dortige Satzungsänderung hin zur Öffnung zum Streckenhandel waren wir aber angenehm überrascht festzustellen, dass viele der Inter-ES-Gesellschafter gewerbliche Endkunden mit ihrem Streckenhandel und den Büromärkten bedienen. Unsere Aufgabe als Genossenschaft liegt darin, den Handel zu stärken. Insofern sehe ich unsere Kooperation mit Inter-ES-Gesellschaftern im Großhandel bestätigt und zusätzlich eine neue Möglichkeit in der Kooperation im gewerblichen Handelsgeschäft.

? Wo sehen Sie die Mehrwerte für Ihre Mitglieder in dieser Zusammenarbeit?

Dewitz: Neben der Möglichkeit einer intensiveren Nutzung des Inter-ES-Großhandelsangebots für Sortimente, die wir lagerseitig nicht führen, wird uns eine stärkere Händlerbasis immer helfen, bestehende Leistungsbausteine rentabler zu gestalten. Die Prozesse und Strukturen innerhalb des Bürorings sind etabliert und skalierbar, jedes produktive „Mehr“ schafft Positives. Unsere Gesellschafter profitieren davon direkt. Die jetzige „erweiterte“ Kooperation wird weitere Effekte nach sich ziehen, wenn wir es in den nächsten Monaten und Jahren schaffen, zusätzliche Leistungen unseren jeweili-

Drei Fragen an Ingo Dewitz, Vorstand der Büroring eG: Er erwartet sich aus der Kooperation mit Inter-ES sowie mit Geschäftsführer Wolfgang Möbus noch eine ganze Menge.



gen Gesellschaftern einerseits, aber auch unseren Industriepartnern andererseits bereit zu stellen.

? Warum sind Sie nicht schon vor längerer Zeit diesen Weg mit Inter-ES gegangen?

Dewitz: Die Kooperation wird indirekt schon seit Jahren gelebt, denn viele der in der Inter-ES organisierten PBS-Großhändler regulieren Einkäufe unserer Mitglieder bereits über den Büroring. Dies betrifft vornehmlich unseren „dünnen Arm“, den des auf B-to-C ausgerichteten stationären Geschäfts. Darum ist diese Partnerschaft auch nie in den Vordergrund gerückt. Sie lief aber stets problem- und geräuschlos. Die eigentliche Stärke des Bürorings liegt im B-to-B-Geschäft, auch deshalb stand Inter-ES nie wirklich im Fokus unseres erweiterten Handelns. Kooperationen werden dann beflügelt, wenn handelnde Personen in die Zukunft gerichtete Ideen entwickeln und aktiv dazu beitragen diese umzusetzen. Diesen Eindruck und den dazu gehörenden Tatendrang hat uns Herr Möbus vom ersten Moment an vermittelt. ■