

Nicht nur ein einfacher Wechsel?

Über viele Jahrzehnte hinweg schien die Handelslandschaft der bürowirtschaftlichen Branche zementiert. Man war Mitglied bei Soennecken oder beim Büroring, vielleicht auch – sofern man ein bis zwei Standbeine im Großhandel hatte – bei einer der beiden Großhandelskooperationen Inter-ES oder Egropa. Und für die kleinen bis mittleren Schreibwarenhändler standen alternativ noch Prisma oder Duo Schreib und Spiel zur Wahl. Ein grundsätzliches Aufbrechen dieser Strukturen war aber nicht in Sicht. Vereinzelt wechselte mal ein Handelsunternehmen zwischen den Kooperationen hin oder her, man denke in diesem Zusammenhang an den Berliner Streckenhändler Roy Schulz. Manchmal schied auch ein Unternehmen aus einer Genossenschaft aus und kam nach einigen Jahren wieder zurück, Plate aus Bremen ist so ein Beispiel. Auch den einen oder anderen Wechsel von der Großhandels- auf die Einzelhandelsseite gab es, zumeist dann verbunden mit einer Doppelmitgliedschaft. Doch damit sind die Veränderungen in einer eher konservativ ausgerichteten Handelsszene auch schon weitgehend beschrieben.

„Es gab und gibt sehr gute Gründe dafür, die Mitgliedschaft in einer Kooperation nicht wie das buchstäbliche Hemd zu wechseln.“

Sicherlich, es gab und gibt sehr gute Gründe dafür, die Mitgliedschaft in einer Kooperation nicht wie das buchstäbliche Hemd zu wechseln. Loyalität wäre einer davon, hohe Zufriedenheit mit den gebotenen Unterstützungsmaßnahmen im Marketing und der Betriebsberatung ein weiterer, nicht zu vergessen die Leistungen des Zentrallagers – und die jährliche Rückvergütung als Ergebnis der Teilnahme am Delkredere darf natürlich auch nicht außer Acht gelassen werden. So weit, so gut, sollte man zumindest meinen. Doch nicht alle genossenschaftlich gebundenen Unternehmen nutzen das volle Leistungsspektrum ihrer Genossenschaft, setzen dargebotene Kataloge, Aktionsflyer und die Eigenmarke ihrer Kooperation ein. Es gibt nicht wenige Händler, die nur genau eine Dienstleistung in Anspruch nehmen – nämlich das Delkredereverfahren. Das funktioniert dann so lange reibungslos, wie beide Seiten darin einen wirtschaftlichen Vorteil haben oder für sich sehen.

Aber manchmal ändern sich dann plötzlich die Rahmenbedingungen, kommt es zu dem, was man in einer Ehe Zerrüttung nennen würde.

„Das eine oder andere Handelshaus dürfte sehr interessiert nach München schauen und die dortigen Erfahrungen beobachten.“

Eine solche Entwicklung, und das sogar mit Ansage und Anlauf, zeichnete sich seit Mitte vergangenen Jahres zwischen dem Münchner Fachhandelshaus Kaut-Bullinger und Soennecken ab – ohne dass an dieser Stelle nochmals auf die Hintergründe eingegangen werden soll. Halten wir nur fest, beide konnten definitiv am Schluss nicht mehr miteinander. Für ein Handelsunternehmen, zumal eines in der Größenordnung des Münchner Platzhirschs, kann sich dies sehr schnell zu einem ganz großen Problem entwickeln. Genau danach sah es im Juni urplötzlich aus – und die Branche wartete eigentlich nur noch darauf, dass es bei Kaut-Bullinger zum Showdown kommen würde. Wäre es vermutlich auch, hätte sich nicht unerwartet eine Tür aufgetan.

Zum 1. Juli, die Fakten sind bekannt, erwarb Kaut-Bullinger den Status eines Gesellschafters bei der Großhandels-Einkaufsgenossenschaft Inter-ES. Seither kann man nicht nur über die Nürnberger Kooperation abrechnen, sondern mittels der parallelen Mitgliedschaft in der Büroforum AG auch Vertragslieferanten und Delkredere der Büroring-Gruppe nutzen. Dies ist mehr als nur ein einfacher Wechsel der Gruppenzugehörigkeit, könnte sich eines Tages sogar als das Datum erweisen, ab dem sich zementierte Strukturen begannen aufzulösen. Auch wenn nicht sofort weitere Unternehmen einen Wechsel anstreben, so gibt es doch plötzlich Alternativen. Und das eine oder andere Handelshaus dürfte zumindest sehr interessiert nach München schauen und die dortigen Erfahrungen beobachten. Wir leben gerade einmal wieder in sehr spannenden Zeiten in der Branche.

Siegfried Elsaß

Willkommen bei der InterES, dem führenden PBS-Einkaufs- und Marketingverband mit Zentralregulierung.

Jetzt
Mitglied
werden!



„Die Ausrichtung der InterES passt ausgezeichnet zum Geschäftsmodell von Kaut-Bullinger.“

„Über InterES und Büroforum können wir über 50% mehr Einkaufsvolumen abdecken als in der Vergangenheit.“

„Die Zusammenarbeit mit InterES und Büroforum gestaltet sich von Anfang an unbürokratisch und absolut prozessorientiert. Damit ist für uns heute schon absehbar, dass Beschaffung und Delkredereabwicklung sehr effizient sind.“

Oliver Mathes
KAUT-BULLINGER & CO GmbH & Co.KG
bossticker, 20.07.2016

Neues InterES-Mitglied seit 01.07.2016

Mehr Lieferanten als je zuvor. Die **Partnerschaft von InterES und der BÜRORING-Gruppe** bietet in der ZR **mehr als 300 neue Lieferanten** der Bereiche Bürobedarf, -technik und -möbel.

InterES GmbH & Co. KG

Edisonstraße 15

90431 Nürnberg

info@inter-es.de

www.inter-es.de

► Leistungsbausteine:

Bundesweite Marktabdeckung

Eigenmarke milan®

Informationsdienst für Gesellschafter

Eigene Herstellermesse

Sammelbestellungen und Kontrakte

Verbundgruppen

Vereinbarung von Grund- und Zentralregulierungskonditionen

Zentralregulierung

Shop-Systeme

Zielgruppenorientiertes Marketing

Ertragsverbesserung und Entlastung

Die **InterES Handels- und Dienstleistungs GmbH & Co. KG** ist die größte Einkaufs- und Marketinggesellschaft selbständiger PBS-Fachgroßhändler in Deutschland.

Die **Gründung im Jahr 2001** erfolgte durch den Zusammenschluss der beiden Verbundgruppen **Europakontor, Köln** und **schreipa, Nürnberg**.

Anstelle eines Verbandes jetzt zwei

KAUT-BULLINGER | Der 1. Juli 2016 hat für die Kaut-Bullinger-Unternehmensgruppe vieles, wenn nicht sogar alles, verändert. An diesem Tag ist man als Gesellschafter in die Inter-ES eingetreten und kann seither über diese Großhandelskooperation sowie durch deren Partnerschaft mit dem Büroring auch über die Büroforum AG einkaufen und abrechnen. Wir haben das Thema mit Kaut-Bullinger-Geschäftsführer Oliver Mathes diskutiert.



Oliver Mathes ist Geschäftsführer der Kaut Bullinger & CO GmbH & Co. KG.

stellt. Die Aufnahme als Gesellschafter bei der Inter-ES ist für die Kaut-Bullinger-Unternehmensgruppe ein wichtiger Meilenstein, um zukünftig noch erfolgreicher am Markt agieren zu können. Die Ausrichtung der Inter-ES passt ausgezeichnet zum Geschäftsmodell von Kaut-Bullinger. In Kombination mit der Büroforum AG kann man es als ideale Partnerschaft bezeichnen.

„Die Ausrichtung der Inter-ES passt ausgezeichnet zum Geschäftsmodell von Kaut-Bullinger.“

? Herr Mathes, wo eine Tür zugeht, geht eine andere auf, lautet ein Sprichwort. Ist am 1. Juli eine neue Tür für Kaut-Bullinger aufgegangen – oder haben Sie zumindest den Schlüssel in der Hand?

Mathes: Wir hatten den Schlüssel in der Hand und haben genau die Tür geöffnet, die zu unserem Schlüssel passt.

? Was hat den Ausschlag für die Mitgliedschaft bei der Inter-ES gegeben – und welche Alternativen hätte es gegeben?

Mathes: In der Übergangszeit hatten wir kurzzeitig auf Direktabrechnung umge-

? In der Pressemitteilung ist davon die Rede, dass Kaut-Bullinger als Gesellschafter der Inter-ES das Delkredere nutzen werde. Gleichzeitig ist aber auch von der doppelstöckigen Zentralregulierung über die Büroforum AG die Rede. Wie sieht die neue Lösung für Kaut-Bullinger aus?

Mathes: Wir sind hier in sehr engem Kontakt mit der Industrie. Die Umstellung auf Inter-ES und Büroforum ist dank der Unterstützung durch die Industrie weitgehend abgeschlossen. Anstelle eines Verbandes haben wir jetzt zwei. Ansonsten unterscheiden sich die Abläufe kaum vom bisherigen Procedere.

? Ist die Mitgliedschaft in der Inter-ES eine aktive Mitgliedschaft oder eher das Vehikel zur Nutzung der Delkrederefunktion?

Mathes: Bei Inter-ES sind wir Gesellschafter – nicht Mitglied – und nutzen bisher nur die Delkrederefunktion. Aufgrund der Kürze der Zusammenarbeit werden wir weitere Möglichkeiten der Gesellschafterrolle mit Inter-ES gemeinsam entwickeln.

„Über Inter-ES und Büroforum können wir über 50 % mehr Einkaufsvolumen abdecken als in der Vergangenheit.“

? Decken die Vertragslieferanten der Inter-ES die Anforderungen von Kaut-Bullinger weitgehend ab oder ist die Beschaffung zukünftig schwieriger als in der Vergangenheit?

Mathes: Die Zusammenarbeit mit Inter-ES und Büroforum gestaltet sich von Anfang an unbürokratisch und absolut prozessorientiert. Damit ist für uns heute schon absehbar, dass Beschaffung und Delkredereabwicklung sehr effizient sind. Über Inter-ES und Büroforum können wir sogar über 50 % mehr Einkaufsvolumen abdecken als in der Vergangenheit. Für uns ist das ein eindeutiger Vorteil.

? Ist Kaut-Bullinger in der jetzt gefundenen Konstellation wieder voll umfassend handlungs- und lieferfähig am Markt?

Mathes: Trotz einiger Engpässe konnten wir unsere Lieferfähigkeit im Großen und Ganzen bewahren. An dieser Stelle wollen wir nochmals unseren Lieferanten ganz herzlich „Danke“ sagen. Die Unterstützung und die überwiegend solidarische Haltung unserer Lieferanten in den letzten Wochen haben uns gezeigt, dass wir ein positives Signal gesendet haben.

Herr Mathes, besten Dank für das Gespräch. **El ■**