

InterES fährt Vorwärtsstrategie

Die Nürnberger Verbundgruppe **InterES** setzt auf die Gewinnung neuer Lieferanten und Mitglieder – und baut dabei auf die Unterstützung von Claudia Leimert als Projektmanagerin. Wir sprachen mit dem Beiratsvorsitzenden Matthias Zeiher über Perspektiven, Ziele und Chancenpotenziale.

Herr Zeiher, der InterES-Beirat hat sich vor dem Hintergrund weiter rückläufiger Mitgliederzahlen für eine Vorwärtsstrategie entschieden. Wo sehen Sie Potenzial für neue Mitglieder?

Wir sehen Potenzial insbesondere bei bisher nicht organisierten, größeren Händlern oder solchen, die sich bei anderen Organisationen nicht mehr wohlfühlen und eine neue Heimat suchen. Idealerweise stammen diese aus dem Bereich Streckenhandel (inklusive Bürotechnik und Büromöbel) oder aus dem Segment der filialisierten PBS-Händ-

ler. Auch gegen Versender/Online-Händler hätten wir nichts einzuwenden.

Welche Argumente sprechen aus Ihrer Sicht für eine Mitgliedschaft in der InterES?

Sehr viele. Zunächst einmal ist die InterES-Zentrale sehr schlank und kostengünstig aufgestellt. Dadurch profitieren insbesondere mittlere und größere Händler, da sie keinen Wasserkopf in der Zentrale mitfinanzieren müssen bzw. Abteilungen und Dienstleistungen, die sie gar nicht nutzen. Zum anderen sind die Eintrittsbarrieren in die InterES äußerst niedrig. Im Gegensatz

zu anderen Organisationen bemisst sich die Eintrittsgebühr nicht an einem Prozentsatz vom Einkaufsumsatz bzw. einer Genossenschaftseinlage mit entsprechend hoher Kapitalbindung. Vielmehr können InterES-Mitglieder mit einem minimalen Invest – ein sehr niedriger Pauschalbetrag plus transparente Leistungsentgelte – eine maximale Rendite erhalten. Ganz wichtig: Alle generierten Erlöse werden zu 100 Prozent an die Mitglieder durchgereicht, nichts wird einbehalten. Auch die Gewinne werden zu 100 Prozent von der Zentrale ausgeschüt-

Neue Lieferanten- und Mitglieder als Ziel

Neuausrichtung und Vorwärtskurs: Die InterES hat sich zum 1. Dezember 2019 mit der branchenerfahrenen Claudia Leimert verstärkt. Die Projektmanagerin soll sich in ihrer neuen Aufgabe insbesondere um die Listung von neuen Lieferanten für die Zentralregulierung aus den Bereichen Bürotechnik und Einrichtung sowie die Gewinnung neuer Mitglieder kümmern. Hintergrund ist das verstärkte Ausscheiden bisheriger Gesellschafter aus dem klassischen Großhandel in den vergangenen Jahren. Zum Jahreswechsel hat die InterES mit bislang 27 Gesellschaftern weitere drei Mitglieder verloren; für Ende März 2020 hat zudem wie bereits



Wolfgang Möbus: „Für neue Lieferanten und neue Mitglieder sind wir sehr offen.“

berichtet erwig + herkt in Osnabrück die Einstellung des Geschäftsbetriebs angekündigt. „Dem Mitgliederschwund soll nun entgegengewirkt werden“, bestätigt InterES-Geschäftsführer Wolfgang Möbus die Vorwärtsstrategie. Trotz des Mitglieder-Rückgangs könne man nicht zuletzt aufgrund

der schlanken Strukturen auf erfreulich gute wirtschaftliche Ergebnisse der Zentralregulierung bauen.

Um für neue mittlere und größere Händler sowie Filialisten attraktiver zu werden sollen mit der Unterstützung von Claudia Leimert die Voraussetzungen geschaffen werden. Neben der Listung neuer Lieferanten soll im zweiten step auch das Service- und Dienstleistungsangebot weiter ausgebaut werden. Claudia Leimert (53) verfügt über umfangreiche Erfahrungen in der Bürowirtschaft. Mit dem Fachhandelsunternehmen Büro Mattheus mit Standorten in Kassel, Eisenach und Bad

Hersfeld hat sie über viele Jahre auch über das eigene Unternehmen hinaus Akzente gesetzt. Nach der Übernahme von Mattheus durch Kaut-Bullinger war sie zuletzt über viereinhalb Jahre für das Taufkirchener Unternehmen als Niederlassungsleiterin aktiv.



Stehen für die neue Vorwärtsstrategie (von rechts): InterES-Geschäftsführer Wolfgang Möbus, Projektmanagerin Claudia Leimert und der Beiratsvorsitzende Matthias Zeiher.

tet. Zudem werden Lieferantenrechnungen kostensparend im EDI-Verfahren übermittelt und verarbeitet. In der Mitgliedschaft ist auch eine elektronische Rechnungsarchivierung inkludiert, die nach absolut revisionssicheren Standards in einem externen Hochleistungsrechenzentrum durchgeführt wird. Diese Leistung erhalten die Mitglieder kostenlos und sie ersparen sich

zudem durch den jederzeitigen Online-Zugang ein eigenes Rechnungsarchiv. Dazu kommt noch, dass die InterES-Zentrale keine Eigengeschäfte mit Dritten durchführt. Daher kann es auch nicht zu Wettbewerbssituationen am Markt gegen die eigenen Mitglieder kommen.

Und welche Vorteile haben Lieferanten davon?

Die Lieferanten bekommen eine 100-prozentige Absicherung der Warenlieferungen an die Mitglieder und einen immer pünktlichen Zahlungseingang. Durch den direkten Zugang zu den Mitgliedern erhalten sie die Möglichkeit zur Umsatzausweitung und zur intensiveren Zusammenarbeit. Darüber hinaus gibt es die Möglichkeit zur Präsenz in sämtlichen Werbemitteln der InterES. Die Beteiligung an Sammelbestellungen und Kontrakten führt gleichfalls zu Umsatzsteigerung und mehr Tiefendistribution. Die meist deutlich niedrigeren Gebühren der InterES im Vergleich zu anderen Zentralregulierungs-Organisationen bewirkt zudem Kostenersparnisse auf Lieferantenseite. Und last not least: Für Lieferanten jeder Größe ist es immer gut, eine zusätzliche Alternative am Markt zu haben, um langfristig nicht von monopolistischen Strukturen abhängig zu werden.

www.inter-es.de

FALKEN

FALKEN PP-Color Ordner – Garantiert tierleimfrei!
www.falken.eu