

# Neue Mitglieder und neue Service-Leistungen

Die Nürnberger Verbundgruppe **InterES** hat im Zuge der Neupositionierung die Gewinnung neuer Mitglieder in den Mittelpunkt gerückt. Wir sprachen mit Geschäftsführer Wolfgang Möbus über die Fortschritte bei der Lieferanten-Listung und die Vorteile des Kreditversicherers InterAval.

**Herr Möbus, die InterES hat sich eine Neuausrichtung auf die Fahnen geschrieben. Wie weit sind Sie auf dem Weg, sich vom Sortiment her deutlich breiter aufzustellen?**

Wir konnten uns zur Umsetzung dieser Aufgabe mit Claudia Leimert optimal und zielführend personell verstärken. Dafür bin ich zunächst sehr dankbar, dass unser Beirat diese Mittel für die Zukunftssicherung der InterES so freigegeben hat. Nach der Einarbeitungsphase im Dezember und im Januar hat Frau Leimert damit begonnen, mit den von uns vorgegebenen, bisher noch nicht gelisteten Lieferanten Kontakt aufzunehmen und die Möglichkeiten einer Lis-

tung für unsere Zentralregulierung auszuloten. Die Gespräche verliefen von Anfang an sehr vielversprechend und die ersten Abschlüsse konnten auch schnell umgesetzt werden. Bis Anfang Mai, also nach gut drei Monaten intensiver Gespräche mit gegenseitigem Austausch, hatten wir die ersten 20 neuen Lieferantenlistungen bekommen und unterzeichnet. Wir sprechen hier dann über ein neues Zentralregulierungsvolumen von insgesamt rund 7 Millionen Euro p.a.. Für die InterES-Gesellschafter, die mit diesen Lieferanten arbeiten, ergibt sich bereits hieraus in Summe eine nachweisbare Ertragsverbesserung in deutlich 6-stelliger Größenordnung. Darauf lässt sich aufbauen und das tun wir auch. Den Sortimentsschwerpunkt bilden hier Lieferanten aus dem Bereich Büromöbel und Bürotechnik, aber auch klassische PBS-Lieferanten wie z.B. Pilot-Pen, der bisher für eine InterES-Listung nicht zur Verfügung stand.

**Im nächsten Schritt geht es vor allem darum, neue Mitglieder zu gewinnen. Was ist das Besondere an der InterES, was Kosten wie Einlagen, Boni usw. betrifft?**

Wenn Sie mich so fragen, muss ich Ihnen antworten, dass die InterES in Summe etwas Besonderes ist. Egal ob es die Kosten betrifft, die Einlagen oder auch die Boni. Beginnen wir mit den Einlagen. Die InterES ist bekanntlich keine Genossenschaft, sondern eine GmbH. Jedes Mitglied ist daher auch Gesellschafter in unserer GmbH. Die Kapitaleinlage beträgt einheitlich 10.000 Euro pro Gesellschafter, unabhängig vom Abrechnungsvolumen. Bei den Boni ist das

einfach erklärt. Alles, was wir an Lieferantenboni vereinbart haben, leiten wir zu 100 Prozent an die Mitglieder weiter. Wir behalten hiervon nichts ein. Entscheidender als die Boni sind aber die Delkredere-Erlöse. Im Unterschied zu den Genossenschaften ziehen wir diese sofort bei der Rechnungsregulierung ebenfalls ohne Einbehalt ab. Gewährt ein Lieferant z.B. drei Prozent Skonto plus drei Prozent Delkredere, ziehen wir beide Beträge direkt bei der Bezahlung der Rechnungen ab. Das Mitglied hat also den vollen Ertrag sofort in der eigenen Kasse. Nun zu den Kosten. Hier berechnen wir neben einem jährlichen Fixbeitrag eine geringe ZR-Provision für die abgerechneten Umsätze. Alles transparent und überschaubar, in Summe meist deutlich besser als die möglichen Rückvergütungen bei den Genossen, was natürlich auch mit unserer sehr schlanken Kostenstruktur zusammenhängt. Zusätzlich erhalten unsere Mitglieder als Gesellschafter noch den erwirtschafteten Gewinnanteil aus der Zentrale oben drauf. Da wir auch das Jahr 2019 wieder deutlich über Plan abschließen konnten, bekommt jeder Gesellschafter noch einen 5-stelligen Betrag zusätzlich gutgeschrieben.

**Ein wesentlicher Leistungsbaustein ist die Zentralregulierung im Delkredereverfahren. Was schätzen Sie an Ihrem Partner InterAval?**

Ich bin sehr froh, dass wir die InterAval nicht nur als Rückversicherer, sondern tatsächlich auch als unseren Partner haben. Das hat sich gerade in den letzten Wochen der Corona-Krise sehr deutlich bestätigt. Hier wurden wir mit einzelnen Liquiditätsprob-



*Wolfgang Möbus: „Ich bin sehr froh, dass wir die InterAval nicht nur als Rückversicherer, sondern tatsächlich auch als unseren Partner haben.“*



*Informativ und übersichtlich: die neue InterES-Website*

lemen konfrontiert und es gab Anfragen nach Sondervaluten, befristeten Dauervaluten usw. Wenn andere Verbundgruppen hier teilweise ablehnen mussten, um die Genossenschaft zu schützen, hatte das sicher seine Berechtigung. Bei der InterAval hingegen hatten wir keinen einzigen Fall, der abgelehnt wurde. Alle Anfragen wurden in Absprache mit den Lieferanten von der InterAval anstandslos akzeptiert. Für diese erweiterte Delkrederehaftung gilt der InterAval mein aufrichtiger Dank und meine ganze Anerkennung.

**Ein wichtiger Punkt ist die Unterstützung der Mitglieder in Marketing und Vertrieb. Welche Leistungsbausteine stehen dahinter und welche Vorteile/Maßnahmen hat das neue Vertriebskonzept zu bieten?**

Zu unseren bekannten Vertriebs- und Marketingmaßnahmen haben wir nun, ebenfalls mit Unterstützung von Frau Leimert, ein zusätzliches Vertriebskonzept für den Handel, speziell für die Zeit in und nach der Corona-Krise, erarbeitet. Hiermit bieten wir unseren Mitgliedern neben umfangreichen Tipps und Anregungen ein fix und fertig geschnürtes Gesamtpaket mit interessanten Angeboten an. Die komplette Vorbereitungsarbeit, einschließlich der Produktauswahl, den Flyern bis hin zur Zeitungsanzeige, haben wir intern übernommen. Unser Mitglied muss diese Angebote bei seinen Abnehmern nur noch in den Umlauf bringen. Die erste Ausgabe für den Monat Mai wurde bereits sehr gut angenommen. Dar-

auf werden wir aufbauen und diese Art der Angebotspakete weiter forcieren.

**Die InterEs hat zuletzt Claudia Leimert als Projektmanagerin an Bord geholt. Können Sie sich weitere personelle Verstärkung vorstellen?**

Das Engagement und der Einsatz von Frau Leimert hat sich schon nach wenigen Monaten als gute und zielführende Maßnahme für die Zukunftssicherung der InterES gezeigt. Seit dem krankheitsbedingten Ausfall unseres Prokuristen Klaus Sickinger sehe ich Defizite im Bereich des Einkaufs und der gezielten Lieferantengespräche. Gerne habe ich hier die notwendigsten Aufgaben mit übernommen, allerdings kann dies natürlich nicht der Schwerpunkt meiner Arbeit sein. Hier sehe ich Handlungsbedarf. Dabei geht es nicht nur um Konditionen und Aktionen, sondern vorrangig auch um neue Lieferanten und neue Sortimente. Hierfür eine gute und engagierte Fachkraft zu bekommen, würde ich als ideal ansehen. Damit hätten wir, zusammen mit Frau Leimert, ein gutes Duo zur Unterstützung unserer Mitglieder und zur Stärkung unseres Leistungspaketes im Bereich Einkauf, Vertrieb und Marketing. Wir wären dann auch in der Lage, einzelne PBS-Marketinggruppen aus unserer Branche, die aktuell mit den Kosten ihrer Doppelstrategie zu kämpfen haben, bei uns aufzunehmen und mit den gewünschten Dienstleistungen umfassend zu versorgen.

[www.inter-es.de](http://www.inter-es.de)



**Ordo classico**  
Für mehr Farben im Büro.



*express yourself*