

Robert Brech neu im Beirat

Die InterES hat auf ihrer jährlichen Gesellschafterversammlung am 24. September in Fulda entscheidende Weichen für die Zukunft gestellt. (Lesen Sie dazu auch unser Interview mit Wolfgang Möbus, Geschäftsführer der InterES, ab Seite 12). Neben den Regularien und dem Rückblick auf das vergangene Jahr, den laufenden Aktivitäten im Jahr 2020, führten die Ergebnisse aus der Strategietagung vom Vortag, zu richtungsweisenden Entscheidungen und Abstimmungen.

Mit der Wahl des Geschäftsführers der Kaut-Bullinger Unternehmensgruppe, Robert Brech, in den InterES-Beirat, soll die Zentralisierung des InterES-Einkaufs, federführend von Kaut-Bullinger, in Zusammenarbeit mit der InterES, auf

Produkt- und Lieferantenebene begonnen werden.

Auch die Neulistung von Lieferanten und die Beschaffung neuer Sortimente soll ein Schwerpunkt dieser Zusammenarbeit darstellen. Die engere Kooperation der Mitglieder, mit dem Ziel verbesserter Gesamtkonditionen und neuer Sortimente, soll die InterES als Verbundgruppe, auch für neue Handelspartner attraktiver und zukunftsorientierter aufstellen.

Dank einer schlanken und effizienten Struktur mit hohen Erträgen für die Gesellschafter sieht sich die InterES mit den getroffenen Entscheidungen auf einem guten und erfolgreichen Weg in die Zukunft. Auch die Geschäftsführer-



Robert Brech, Kaut-Bullinger

nachfolge soll möglichst zeitnah vorbereitet und geregelt werden. Hier wünscht sich der Beirat, wie in einer Pressemeldung mitgeteilt wurde, eine erfahrene Branchenpersönlichkeit mit Verbundgruppenerfahrung. Ziel sei es, heißt es weiter, nach einer intensiven Einarbeitungszeit, die InterES-Geschäftsführung zum 1. Juli 2022 zu übernehmen und fortzuführen.

www.inter-es.de

EHRlich.
GUT.
GELUNGEN.

milan[®]



Vertrauen verbindet –
seit über 60 Jahren

InterES

Handels- und Dienstleistungs GmbH & Co. KG

WIR. VERBESSERN. ERTRÄGE.

Jetzt InterES- Mitglied werden!

- ✓ Eine umfangreiche Neulistung von Zentralregulierungslieferanten zur Verbesserung der Kopfkonditionen und für eine Prozessoptimierung bei der Rechnungsregulierung, -verbuchung und -archivierung
- ✓ Monatlich umfangreiche Vertriebskonzepte zur direkten Weiterleitung an die Kunden in Verbindung mit unseren monatlichen TOP-Angeboten

NEU
in 2020!

Unsere Leistungsbausteine:

- Elektronische Rechnungsbearbeitung und Rechnungsregulierung mit Delkreder-Haftung
- Elektronische, testierte Rechnungs-Archivierung
- Aufrechterhaltung des milan[®]-Sortiments verbunden mit dem Schutz der milan[®]-Marke
- Über 160 Sammelbestellungen und 21 Sonder-Einkaufsaktionen bei gelisteten Lieferanten p.a.
- Über 30 Jahreskontrakte bei gelisteten Lieferanten p.a.
- 6 Sortimentskataloge p.a.
- 12 TOP-Angebote p.a.
- 1 Schulprospekt + 46.000 Schulkisten + 50.000 Schulumtermappen p.a.
- 5 „Dankeschön“-Aktionen p.a.
- Ergänzt durch lfd. Informationsdienste an unsere Mitglieder über Veränderungen bei gelisteten Lieferanten

Entscheidende Weichenstellung

Auf der jährlichen Gesellschafterversammlung hat die InterES in Fulda wichtige Entscheidungen für die Zukunft getroffen. Wolfgang Möbus, Geschäftsführer der Kooperation, erklärt uns im Interview die Hintergründe, und warum es bei den Nürnbergern so gut läuft.

Herr Möbus, kürzlich haben sie in Fulda die jährliche Gesellschafterversammlung abgehalten. Welche Ergebnisse konnten Sie und die Mitglieder mit nach Hause nehmen?

Möbus: Nachdem unser sehr gutes Jahresergebnis aus 2019 schon im Vorfeld durch einen vorweggenommenen Gesellschafter-Beschluss bereits auf die Kapitalkonten der Mitglieder ausbezahlt werden konnte, hatten wir trotz Corona-Bedingungen eine sehr angenehme Veranstaltung mit wichtigen Weichenstellungen für die zukünftige Ausrichtung der InterES.

Neben den Regularien und dem üblichen Rückblick auf das Jahr 2019, ergänzt mit der Betrachtung des laufenden Jahres und den absehbaren, zukünftigen Entwicklungen in unserer PBS-Landschaft, wurden zwei entscheidende Weichenstellungen von den Gesellschaftern einvernehmlich und positiv entschieden. Das hilft, sehr zuversichtlich in die Zukunft zu schauen und das Leistungsangebot der InterES für alle Gesellschafter weiter zu verbessern. Mit diesem Ergebnis konnten alle Anwesenden sehr zufrieden und hoffnungsvoll nach Hause fahren.

Eine Kernforderung der InterES-Mitglieder war im vergangenen Jahr, neue Lieferanten für die Zentralregulierung zu listen. Welche Bilanz können Sie hier präsentieren und konnten Sie diesem Wunsch nachkommen, der gleichzeitig als weiterer Anreiz und Türöffner für eine Mitgliedschaft in der InterES fungieren soll?

Möbus: Ausgehend von den Umsätzen in 2019, konnten wir durch die Listung neuer ZR-Lieferanten bis dato in Summe mehr als 150 000 Euro an Konditionsverbesserungen p. a. erzielen. Diese Neulistungen werden wir sehr engagiert weiter fortsetzen, zumal auch in jedem Gespräch mit neuen Interessenten für eine InterES-Mitgliedschaft dieses The-

ma breiten Raum einnimmt. Im Moment profitieren ausschließlich die derzeitigen InterES-Mitglieder von diesen Verbesserungen, gleichzeitig werden wir dadurch aber immer interessanter für andere, größere Marktteilnehmer, die sich in erster Linie „nur“ eine ertragsorientierte Zentralregulierung mit möglichst vielen Lieferanten wünschen. Aufgrund unserer sehr schlanken Kostenstruktur sind wir hier sehr effizient und leistungsfähig zum Vorteil der jeweiligen Abrechner. Im Bereich der Zentralregulierung sind wir heute leistungsfähiger und interessanter denn je.

Bei den Beiratswahlen gab es mit Robert Brech, Geschäftsführer der Kaut-Bullinger Unternehmensgruppe, einen Neuzugang. Gleichzeitig wurde eine engere Zusammenarbeit zwischen der InterES und dem Münchner Unternehmen vereinbart. Welche Erwartungen setzen Sie in diese Kooperation?

Möbus: Zunächst betrachte ich die Bereitschaft des Herrn Brech im InterES-Beirat mitzuarbeiten, als einen sehr großen Vertrauensbeweis und als persönliche Wertschätzung für die bisher geleistete Arbeit innerhalb der InterES. Mit Sicherheit werden von ihm wertvolle Impulse ausgehen, die uns neue Türen öffnen werden, um interessante Chancen wahrzunehmen und Ziele zu erreichen, die für viele Mitglieder alleine nicht realisierbar sind.

Sie betonen immer wieder, dass die InterES „sehr schlank, effizient und kostenbewusst aufgestellt ist“. Werden Sie trotz der schwierigen Umstände in 2020, das positive Ergebnis aus dem vergangenen Jahr („eines der besten mit 300 000 Euro Bilanzgewinn“), halten können, und wenn ja, was machen Sie besser als andere Kooperationen?

Möbus: Wir haben uns in 2020 personell verstärkt, um die erwähnten Lieferan-



Wolfgang Möbus, Inter-ES-Geschäftsführer

ten-Neulistungen aktiv voranzutreiben, die Mitgliederwerbung in persönlichen Gesprächen vor Ort zu forcieren und um ergänzende Vertriebskonzepte einschl. einer gezielten Mitgliederbetreuung zusätzlich anbieten zu können. Auch haben wir einen neuen Internet-Auftritt installiert und die Printwerbung für eine InterES-Mitgliedschaft erhöht. Trotz Corona-bedingt rückläufigen ZR-Umsätzen haben wir an all diesen Aktivitäten festgehalten und hierfür bewusst sechsstellig investiert.

Nach neun Monaten im laufenden Jahr können wir dennoch auch für 2020 wieder mit einem sehr ordentlichen, positiven Jahresergebnis rechnen, wenn auch nicht in der Höhe des Vorjahres. Unsere Zahlen haben wir also schon ganz gut im Griff. Was wir besser als die anderen machen ist jedenfalls, dass wir keine Verluste produzieren und für unsere Mitglieder in Summe die höchsten Erträge aus unserer Zentralregulierung erwirtschaften und zusätzlich auch noch die Erträge der Zentrale an die Mitglieder

verteilen. Hier sind wir in der Tat vorbildlich. Den Grund hierfür sehe ich in der Effizienz unserer Zentrale, unserer schlanken Kostenstruktur und in der Tatsache begründet, dass wir in bestimmten Themen mit externen Dienstleistern zusammenarbeiten, die hier zum einen besser und preiswerter hel-

und nehmen wo immer möglich, entsprechende Korrekturen vor. Es hat sich auch gezeigt, dass solche Vertriebskonzepte und die unterschiedlichsten Angebotsformen von mehreren Gesellschaftern benötigt und angenommen werden. Die Ausarbeitung sollte zukünftig jedoch in Arbeitsgruppen aus den jeweiligen Vertriebsbereichen umgesetzt werden. Hier muss dann aber auch die Bereitschaft eingebracht werden, verbindliche Mengen in der Gruppe zu disponieren, um die gewünschte Preisstellung bei den Lieferanten auch zu erreichen. Wir als Zentrale können hier nur den Anstoß geben, wie auch die Vorlagen und die Gestaltung liefern.

Ihr Ziel für dieses Jahr war auch, neue Mitglieder für die InterES zu gewinnen. Wie sieht hier Ihr Zwischenergebnis aus und welche Voraussetzungen muss ein potenzieller Kandidat mitbringen, um Ihre Dienstleistungen nutzen zu können?

Möbus: Hier werden wir nur Erfolg haben, wenn wir unser Zentralregulierungsangebot erweitern. Da sind wir dabei, denn die Frage, welche Lieferanten können wir zu welchen Konditionen bei der InterES abrechnen, begegnet uns immer wieder. Können wir eine nahezu 100-Prozent-Lösung nicht anbieten, hilft uns auch der vorhandene Konditionsvorteil bei den aktuell gelisteten Lieferanten nicht wirklich weiter. Die in diesem Jahr schon umgesetzte Neulistung von Lieferanten, die weiterhin aktiv und engagiert fortgesetzt wird, versetzt uns heute in eine deutlich bessere Ausgangssituation als noch vor einem Jahr. Mit Herrn Brech im Beirat und den Kaut-Bullinger-Umsätzen im Handgepäck werden wir durch die auf der Gesellschafterversammlung beschlossene, kooperative Zusammenarbeit, weitere Lieferanten-Listungen mit Zentralregulierungsverträgen abschließen können. Damit wir darüber hinaus auch für größere Filialisten aus dem klassischen Einzelhandelsbereich eine lohnenswerte Verbundgruppe darstellen können, haben wir inzwischen eine Listung der EK-ServiceGroup als InterES-Lieferant für unsere Gesellschafter unterzeichnet. Auch eine Öffnung der dort gelisteten Lieferanten zur Abrechnung über die In-

terES ist vorgesehen. Damit runden wir unser Gesamtangebot optimal ab und sind ab sofort für alle Marktteilnehmer, die mit PBS zu tun haben, egal ob Streckenhändler oder Filialisten offen und zugänglich. Um auch Ihre Frage nach den Voraussetzungen zu beantworten, es sollte schon ein mindestens siebenstelliger ZR-Umsatz vorhanden sein, ebenso eine entsprechende Bonität, die vor einer Aufnahmezusage immer von unserem Rückversicherer, der InterAval, geprüft werden muss.

Bei der Strategietagung wurde auch über Ihre eigene Zukunft gesprochen. Mitte 2022 wollen Sie die Geschäftsführung an einen Nachfolger oder eine Nachfolgerin übergeben. Welche Voraussetzungen muss ein InterES-Geschäftsführer/in mitbringen?

Möbus: Es muss ganz einfach der oder die Richtige sein. Daher haben wir uns entschieden, möglichst frühzeitig ein Signal nach außen zu geben. Die Zeit rennt, der Jahreswechsel steht bevor und wir wollen im Laufe des kommenden Jahres Klarheit bekommen, mit wem es nach mir in der InterES erfolgreich weitergehen kann. Die InterES ist kerngesund und sehr gut aufgestellt. Unsere Stärken liegen in der schlanken Kostenstruktur und in der Effizienz der Zentrale. Dies ist verbunden mit hohen Erträgen aus der Zentralregulierung für unsere Gesellschafter. Die Leistungsbausteine der Zentrale werden ergänzt durch externe Dienstleister. Dadurch können wir wachsen, ohne in die Verwaltung investieren zu müssen. Diese Grundsätze will die InterES auch zukünftig beibehalten. Wir wollen ganz einfach für unsere Mitglieder die bessere Alternative sein, sehr gerne auch für neue InterES-Gesellschafter. Um diese Aufgaben und Ansprüche zu führen und auch zukünftig nach vorne zu bringen, wird eine verbundgruppenerfahrende Branchenpersönlichkeit gesucht, die das notwendige Know-how der Branche mitbringt und für diese Aufgabe gut gerüstet ist.

Herr Möbus, vielen Dank.

www.inter-es.de



Die neue Imagebroschüre informiert über die InterES.

fen können und zum anderen nur dann beansprucht werden, wann wir sie brauchen. Dies erspart den berühmten Waskopf.

Sie haben trotz der anhaltenden Krise im zweiten Quartal für Ihre Mitglieder ein B2B- und B2C-Vertriebskonzept auf die Beine gestellt. Welche Erfahrungen haben Sie damit gemacht und wie wurde das Angebot von den Mitgliedern aufgenommen bzw. umgesetzt?

Möbus: Zunächst ging es uns darum, unsere Gesellschafter in der Corona-Zeit mit umfangreichen Maßnahmen zu unterstützen. Eine dieser Maßnahmen war ein Paket von zusätzlichen Vertriebsangeboten, die von unseren unterschiedlich aufgestellten Mitgliedern direkt an deren Endkunden weitergeleitet werden können. Einige Mitglieder kommen damit gut zurecht und nutzen die Chancen für ihren Vertrieb, indem sie die passenden Angebote für sich auswählen und auch umsetzen. Andere kritisieren den Umfang und die Vielfalt der Angebote, teilweise auch die Preisstellungen. Aus allen Anregungen lernen wir