

# Klar im Vorteil

## Kooperierender Mittelstand trotz der Krise

Julia Saalman



**Alle reden von der Krise. Renommierete Banken, Automobilbauer oder Kaufhauskonzerne kämpfen derzeit ums Überleben. Die Rettung durch staatliche Garantien oder gar eine staatliche Beteiligung ist für manche der einzige Ausweg. Kleine Unternehmen haben da schlechte Karten. Es sei denn, sie sind Mitglied einer gewerblichen Verbundgruppe. In Zeiten des wirtschaftlichen Abschwungs beweisen sie nicht nur Härte und Durchhaltevermögen: Sie bieten Perspektive.**

„Verbundgruppen und Genossenschaften haben im Gegensatz zu nicht kooperierenden Unternehmen in der aktuellen Wirtschafts- und Finanzkrise die Nase vorn“, bekräftigt Wilfried Hollmann, Präsident des Zentralverbands Gewerblicher Verbundgruppen (ZGV). „Anders als bei Großunternehmen stehen bei Verbundgruppen die Mitglieder im Mittelpunkt und nicht die Rendite – die Mitglieder sind zugleich Eigentümer und Kunden. Das Modell der genossenschaftlichen Selbsthilfe bewährt sich also auch – und besonders – in der Krise.“

Diese Aussage wird durch einen Blick in die Reihen der ZGV-Mitglieder bestätigt. Der größte Teil der Verbundgruppen aus Handel, Handwerk und Dienstleistung meldet nach wie vor zufrieden stellende

Umsatzentwicklungen, auch die Erwartungen sind eher positiv. Mit einigen Beispielen kann dies für die verschiedenen im ZGV vertretenen Branchen unterstrichen werden: Die Euronics Deutschland eG, eine der größten Verbundgruppen im Bereich „Konsumelektronik“, erwirtschaftete in den ersten sechs Monaten des aktuellen Geschäftsjahrs einen Zentralregulierungsumsatz von 856 Millionen Euro und bleibt mit einem leichten Minus von 1 Prozent auf Vorjahresniveau. Trotz der Wirtschaftskrise meldet die hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG nur einen leichten Umsatzrückgang gegenüber dem Rekordjahr 2008. Der zentral fakturierte Umsatz in Deutschland ging im ersten Quartal nur leicht um 1,5 Prozent auf 869,8 Millionen Euro zurück.

Auch im Textileinzelhandel erwartet man nach dem ersten halben Jahr 2009 einen positiven Verlauf des Geschäftsjahrs. So geht die Katag AG für 2009 trotz eines zu erwartenden schwachen Konsumklimas von einem Umsatzwachstum und einer deutlich positiven Ertragslage aus. Günter Althaus, Vorstandsvorsitzender der Ariston-Nord-West-Ring eG (anwr), Europas größter Mehrbranchen-Dienstleistungsverbund, präsentierte auf der diesjährigen Generalversammlung der Gruppe in Berlin deutliche Zuwachsraten sowohl bei den Händlern vor Ort als auch in der Zentralregulierung. Mit dem aktuellen Expansionsprogramm für die Mitglieder in Höhe von rund 30 Millionen Euro, das auch im Jahr 2010 fortgeführt würde, sei die anwr – insbesondere im Schubereich – die mit Abstand leistungsstärkste Verbundgruppe.

Dass die Verbundgruppen ihre Mitglieder in der Krise unterstützen und damit erheblich zur Stabilität im Mittelstand beitragen, zeigt sich auch in anderen

Branchen: „Niemand weiß derzeit, wie und wann die Wirtschaftskrise in der Augenoptik voll durchschlägt. Aber wir wollen, dass unsere Mitglieder für diesen Zeitpunkt gerüstet sind“, so Carsten Schünemann, Geschäftsführer des Marketing- und Vertriebsverbands IGA Optic. Deshalb bietet das Verbundunternehmen für die Mitglieder ein eigenes, mehrstufiges Konjunkturpaket an. „Wir hatten ein gutes Jahr 2008. Die positive Geschäftsentwicklung versetzt uns finanziell in die Lage, unsere Optiker im vermeintlichen Krisenjahr 2009 zu stützen“, so der Vorstand.

## Unterstützende Dienstleistungen

Verbundgruppen bieten ihren Mitgliedern besonders in Krisenzeiten einen Vorteil gegenüber ihren Mitbewerbern, vor allem wenn diese als Einzelkämpfer im Markt auftreten. In diesem Kontext erlangen die Worte „wirtschaftliche Existenzsicherung“ und „langfristige Zukunftspositionierung“ zwar keine neue, aber eine stärkere Bedeutung. Die Leistungen, mit der eine Verbundgruppenzentrale ihre Mitglieder unterstützt, sind der große Vorteil der Kooperationen. Von der reinen Einkaufsorganisation und der dazugehörigen Logistik bieten Kooperationen viele Dienstleistungen rund um die Themen „Ware und Abrechnung“ an. Schließlich wendet man sich den Absatzfunktionen der Mitgliedsunternehmen zu, unterstützt sie bei Werbe- und Verkaufstätigkeiten oder entwickelt ganze Betriebstypensysteme. Die höchste Integrationsstufe ist die heute unabdingbare Verknüpfung aller IT- und Informationssysteme vom Lieferanten über die Kooperationszentrale bis zum so genannten Point of Sale – und wieder zurück.

Verbundgruppen unterstützen ihre Mitglieder in betriebswirtschaftlichen Fragestellungen bis hin zur Begleitung von Bankgesprächen. Sie übernehmen die Ausfallbürgschaft für Forderungen der

Lieferanten gegenüber den Mitgliedern (Delkreder). Die Liste der klassischen Funktionen von Verbundgruppen umfasst neben Dienstleistungen für den Absatz und die Beschaffung auch vielfältige Organisations-, Betreuungs- sowie Beratungsfunktionen. Diese Dienstleistungen der Verbundgruppen für den kooperierenden Handel, das Handwerk und Dienstleistungsunternehmen, nicht zuletzt im Rahmen des Zentralregulierungsgeschäfts, tragen dazu bei, dass der kooperierende Mittelstand die Krise auch weiterhin gut überstehen wird. Die Stärke eines kooperierenden Unternehmers resultiert aus der Kombination individueller Marktbearbeitung vor Ort mit den zentral erbrachten Leistungen der Verbundgruppe. In seinem Bericht zum Small Business Act (SBA), mit dem die Bedingungen für kleine und mittlere Unternehmen verbessert werden sollen, hat das Europäische Parlament deshalb auch auf die Verbesserung der Rahmenbedingungen für Verbundgruppen hingewiesen.

## Keine Kreditklemme

Engpässe in der Finanzierung oder gar eine „Kreditklemme“ können für die kooperierenden Unternehmen derzeit nicht diagnostiziert werden. Die letzte Konjunkturumfrage des ZGV in den Verbundgruppen belegte dies deutlich: 68,25 Prozent der befragten Gruppen melden keine Veränderungen der Konditionen bei der Vergabe von Krediten. In 14,29 Prozent der Fälle haben sich die Konditionen sogar verbessert. Zum gleichen Ergebnis kamen etwa 50 Verbundgruppenmanager, Vertreter von Volksbanken und Raiffeisenbanken, Sparkassen und aus der Kreditversicherungsbranche auf der jüngsten Sitzung des ZGV-Arbeitskreises „Mittelstandsfinanzierung“. Auch sie zeichneten ein positives Bild von der aktuellen Verfassung des kooperierenden Mittelstands in Deutschland.

In der Wirtschafts- und Finanzkrise zeigt sich: In den Verbundgruppen des deut-

lichen Mittelstands gibt es die schlimmsten Krisenszenarien aktuell nicht – zumindest nicht in diesem Ausmaß. Sie haben sich in den vergangenen Jahren gut aufgestellt und mit viel Weitsicht gewirtschaftet. Ein Unsicherheitsfaktor ist allerdings die Entwicklung des privaten Binnenkonsums. Zurzeit ist die Stimmung bei den Verbrauchern – entgegen vieler negativer Behauptungen – jedoch noch sehr gut.

Dass Verbundgruppen einem signifikant niedrigeren Insolvenzrisiko unterliegen als nicht kooperierende Unternehmen, dürfte mittlerweile hinlänglich bekannt sein. Der ZGV konnte diese These im Jahr 2004 mit der Studie „Verbundgruppenmitgliedschaft und Risiko“ belegen. Sie wurde unter Leitung von Prof. Dr. Theresia Theurl am Institut für Genossenschaftswesen der Universität Münster erstellt.

Dem „Merkmal Verbundgruppenmitgliedschaft“ wird in der Risikobewertung eine immer größere Rolle zugeschrieben: Seit 2006 hat der ZGV bereits 120.000 Zertifikate an Verbundgruppenzentralen zur Weiterleitung an deren Mitglieder ausgegeben. Auch das Europäische Parlament hat in seinem bereits erwähnten Bericht zum SBA darauf hingewiesen.

In der aktuellen konjunkturellen Situation wird die Stärke der Vernetzung besonders deutlich. Ein Unternehmen, das auf ein stabiles Netzwerk mit verbindlichen zukunftsweisenden Leistungen zurückgreifen kann, wird kaum in eine finanzielle und wirtschaftliche Schräglage geraten. ■

Zur Autorin



Julia Saalman ist Referentin für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit beim Zentralverband Gewerblicher Verbundgruppen e. V.  
E-Mail: jsaalman@zgv-online.de