



**Mit Wirkung zum 1. Juli legten der Europa Möbel-Verbund (EMV), Fahrenzhausen, und die Garant-Gruppe, Rheda-Wiedenbrück, ihre Einkaufsaktivitäten in einer gemeinsamen Einkaufsgesellschaft unter dem Namen EMMK zusammen. Während der Herbstmessen luden die Verbandsgeschäftsführer nun ins „Maritim“ in Bad Salzuflen, um über den Status Quo sowie die nächsten Ziele der Einkaufskooperation zu berichten.**

Ziel dieser langfristig angelegten Partnerschaft sei von Anfang die strategische Zukunftssicherung der mittelständischen Anschlusshäuser in einem zunehmend wettbewerbsintensiveren Umfeld gewesen, betonten alle Beteiligten oder anders formuliert: Ziel sei es, die „Mission Mittelstand“ voranzutreiben. „Der gemeinsame Geist war schnell zu spüren“, erklärte dann auch EMV-Geschäftsführer Ulf Rebenschütz. Und Torsten Goldbecker führte näher aus: „Der EMV und Garant haben dieselben Visionen, die gleiche Klientel und einen gemeinsamen Nenner, nämlich über Volumen, Konzepte und Dienstleistungen die Position des inhabergeführten Mittelstandes auch in Zukunft im Markt zu gewährleisten.“

**„Es gibt keine Gruppierung, die die Bandbreite des Mittelstandes so abbildet wie wir. Mit EMMK haben wir die Beschaffungsbasis für die Gänze unserer Mitglieder gelegt – für unser Erfolgsgeheimnis.“ Felix Doerr**

Wie die Kooperation genau aussehen soll, war bereits von Beginn an klar geregelt: Nach erfolgter Zustimmung beider Aufsichtsräte wurde die gemeinsame sog. Einkaufsgesellschaft mittelständischer Möbel- und Küchenhändler GmbH & Co. KG (kurz: EMMK) gegründet, an der beide Partner zu je-

weils 50% beteiligt sind. Dabei bleiben die beiden beteiligten Verbände weiterhin jedoch rechtlich und operativ völlig selbstständig und sollen in Richtung des Absatzmarktes weiter völlig eigenständig mit ihrem jeweiligen Profil agieren. Insbesondere die Vermarktung der verbandseigenen Kollektions- und Handelsmarkenkonzepte mit den dafür entwickelten Exklusivmodellen wird auch weiterhin getrennt erfolgen. Dadurch wollen beide Verbände auch in Zukunft eine klare Profilierung ihrer Partner vor Ort sowie eine konsistente Weiterführung ihrer etablierten Vermarktungskonzepte gewährleisten.

„Vor einem solchen Schritt muss man von Anfang an alles bis zum Ende durchdenken“, erklärt EMV-Geschäftsführer Felix Doerr. „EMMK ist keine Absichtserklärung, alles ist geregelt.“

**„Die Herbstmessen sind eine Bestätigung, wie schnell sich die zwei Trupps gefunden haben.“ Jens Hölper**

Organisatorisch haben in der EMMK beide Partner mit Felix Doerr und Jens Hölper jeweils einen Geschäftsführer in Personalunion für die strategische Abstimmung der Aktivitäten abgestellt sowie jeweils die Hälfte des Aufsichtsrates besetzt. Damit soll eine hohe Zielorientierung und Effizienz in den Einkaufsaktivitäten durch schnelle Entscheidungswege und schlanke Strukturen gewährleistet werden, in die jeder Verband seine Kompetenzen optimal mit einbringt.

„Diese Voraussetzung, dass alles bis ins Detail geregelt war, hat es natürlich auch leichter gemacht, zügig in die Operative gehen zu können“, so Garant-Geschäftsführer Jens Hölper. Bereits auf den Herbstmessen haben

Stellten sich im Umfeld der Herbstmessen in Bad Salzuflen erstmals gemeinsam der Presse (v. l.): Die Geschäftsführer des EMV Ulf Rebenschütz und Felix Doerr sowie die Garant-Geschäftsführer Jens Hölper und Torsten Goldbecker. Fotos: Schultheiß

die beiden Verbände gemeinsam eingekauft. Dabei ging es aber ausschließlich um die Abstimmung der freien Sortimente, die letztmalig noch auf getrennten Verbandsmessen präsentiert werden. Die unterschiedlichen Schienen und Konzepte beider Verbände bleiben davon unberührt. Auch für die Lieferanten sehen die vier Geschäftsführer viele Vorteile. „Wir wollen keinesfalls eine neue Dynamik in den Konzentrationsprozess bringen, sondern streben vielmehr strategische Partnerschaften mit der Industrie an“, so Felix Doerr. Durch den Zusammenschluss werden natürlich größere Volumina möglich, die bei den Herstellern abgenommen werden können. Ange-dacht seien künftig deshalb auch ge-

meinsame Exklusivitäten. „Wir wollen die Lieferanten fördern, die den Weg mitgehen“, so Ulf Rebenschütz. „Wir möchten damit gerade auch mittelständischen und heimischen Vertragslieferanten die Möglichkeit bieten, die Zusammenarbeit mit uns zu intensivieren und sich damit im Fachhandel gemeinsam und nachhaltig mit uns weiterzuentwickeln“, ergänzt Torsten Goldbecker. Ein messbarer Vorteil für den Lieferanten ist die bereits fertiggestellte Onboarding-Plattform/ERP-Datenschnittstelle. Damit werden die Möbeldaten beim EMV erfasst und automatisch zu Garant übertragen. Synergien gibt es zudem bei den Jahresgesprächen, die zukünftig zentral geführt werden. „Wir haben versucht, die Aufgaben so zu verteilen, dass man die Arbeit nur einmal machen muss, das ist ein deutlicher Vorteil für die Lieferanten – und die beiden Zentralen haben damit auch mehr Luft, dem Handel zu verkaufen zu helfen“, so Jens Hölper. Denn insgesamt kommen beide Ver-



**„EMMK ist keine Absichtserklärung – alles ist geregelt.“ Felix Doerr**



**„Wir wollen die Lieferanten fördern, die den Weg mitgehen.“ Ulf Rebenschütz**



**„Wir stehen für den Mittelstand und wollen im Handel auch zukünftig Vielfalt für den Verbraucher garantieren.“ Jens Hölper**



**„Der Markt wird keine Wachstumsimpulse mehr geben – wir müssen aktiv etwas dafür tun – vor allem wenn wir auch für neue Mitglieder attraktiv sein wollen.“ Torsten Goldbecker**

bände auf immerhin über 2.000 Mitglieder mit einer ähnlichen Händlerstruktur. „Der Markt wird keine Wachstumsimpulse mehr geben – wir müssen aktiv etwas dafür tun – vor allem wenn wir auch für neue Mitglieder attraktiv sein wollen“, so Torsten Goldbecker.

**„Wir wollen den Markt weiterentwickeln – jeder für sich in seiner Struktur, aber auf Basis eines gemeinsamen Einkaufs.“ Torsten Goldbecker**

Und was ändert sich mit dem Beitritt von Segmüller zum EMV für die Kooperation? „Segmüller gilt als einer der leistungsstärksten und besten Händler, das ist ein Vorteil für uns“, so EMV-Geschäftsführer Ulf Rebenschütz. „Wir betrachten uns als Servicecenter und Dienstleistungszentrale. Der EMV hat ein Angebot, das für Segmüller interessant ist, das freut uns“, ergänzt Felix Doerr. Und auch bei Garant sieht man die Sache pragmatisch: „Der Wettbewerb ist sowieso vorhanden, von daher ist die Anlehnung von Segmüller an den Verband positiv, denn die Abstimmung innerhalb einer Gruppierung ist immer besser für die Zukunftssicherung“, erklärt Torsten Goldbecker. „Denn mit oder ohne Segmüller: Wir nehmen im Möbel- und Küchenhandel so oder so eine führende Position ein – das ist die wichtige Botschaft.“

„Unsere Formel ‚Volumen + Konzept = Erfolg‘ braucht der Mittelstand. Wir nehmen die Zukunftsfähigkeit für den gesamten Handel in Anspruch, da wir den kompletten Mittelstand abbilden. Es gibt keine Gruppierung, die die Bandbreite des Mittelstandes so abbildet wie wir“, erklärt Felix Doerr. „Mit EMMK haben wir die Beschaffungsbasis für die Gänze unserer Mitglieder gelegt – für unser Erfolgsgeheimnis.“

„Und die Herbstmessen sind eine Bestätigung, wie schnell sich die zwei Trupps gefunden haben“, so Jens Hölper. „Wir waren mit einem gemeinsamen Bus unterwegs, mit 15 Leuten, quasi paritätisch besetzt – und es hat gut funktioniert. Es herrschte ein großes gegenseitiges Verständnis und wir sind zum größten Teil deckungsgleich, was die freien Sortimente betrifft. Wir sind sehr zufrieden.“

**„Unsere Formel ‚Volumen + Konzept = Erfolg‘ braucht der Mittelstand.“ Felix Doerr**

Diese werden noch auf getrennten Verbandsmessen vorgestellt. Doch der Termin für eine erste gemeinsame Kernsortimentsmesse steht auch schon fest: Diese soll am 16. und 17. November 2020 in Rheda-Wiedenbrück über die Bühne gehen. „Dort werden wir das nächste Signal setzen“, sind sich die vier Geschäftsführer einig. sa/gS