

ISEG, die Einkaufsgenossenschaft des SHK-Handwerks

Münchner Individualisten



Schon 1931 gründeten Münchner Innungsbetriebe einen eigenen Großhandel in Genossenschaftsform. Der befindet sich nach den letzten Bruttopreis-Querelen und zunehmenden Direktverkäufen von Großhändlern verstärkt im Aufwind. So konnten zur 98er Generalversammlung wieder durchweg positive Ergebnisse präsentiert werden.

Bereits seit 1931 gibt es die Installateur- und Spengler-Einkaufsgenossenschaft ISEG* in München. Ursprünglich wurde sie von 19 Innungsbetrieben zur Beschaffung von Waren gegründet, die der ortsansässige Großhandel nicht im Sortiment führte. So handelte die Genossenschaft in ihren Anfangszeiten dann auch ausschließlich mit Gasgeräten und Zubehörteilen. Erst in den 70er Jahren wurden unter den argwöhnischen Blicken des regionalen Großhandels Sanitärprodukte ins Programm aufgenommen. Im Laufe der Jahrzehnte entwickelte sich daraus kontinuierlich ein Vollsortimenter im Bereich Sanitär, Installation und Heizung mit derzeit 198 Mitgliedern, 22 Mitarbeitern, einem eigenen Fuhrpark sowie einem Jahresumsatz von rund 13 Millionen DM.

Flexibel und schlagkräftig

Zugegeben, das ist für einen Großhandel nicht allzu groß, aber gerade von der dadurch möglichen Flexibilität der kleinen schlagkräftigen Truppe profitieren die Kunden. So wird bei Bedarf nicht nur zusätz-

lich zu den zwei festen Touren nach Bedarf geliefert, sondern auch pünktlich zu den gewünschten Zeitpunkten. Wer selbst abholen will, wird sich über die zentrale Lage der ISEG im Herzen Münchens freuen. Bestellt werden kann aus der eigenen Bruttopreisliste. Sie ist als Serviceleistung für die Kunden ebenso kostenlos wie die Datenorm-Datensätze. Außerdem haben die Fachhandwerker auch außerhalb der Geschäftszeiten per Online-Anbindung über die Telefonleitung jederzeit Zugriff zu den benötigten Daten auf dem Großhandelsrechner.



Die Vorstände Rudolf Wimmer, Friedrich Wanner, die Aufsichtsräte Karl Dambacher, Peter Mönner, der Aufsichtsratsvorsitzende Anton Weidenthaler sowie die ISEG-Geschäftsführer Hermann Abeltshauer und Wolfgang Klesse (v. l.)

Ist dennoch eine Preisanfrage nötig, gibt's keine lange Feilscherei, wie bei einigen Großhändlern immer noch üblich, sondern den richtigen Preis gleich auf die erste Anfrage. Daß der wettbewerbsfähig ist, dafür sorgen der Direkteinkauf bei der Markenindustrie über einen Großhandels-Einkaufsverband sowie die geringen Nebenkosten der ISEG. Letztere sind möglich, weil die Genossenschaft von Anfang an keine unnötigen Serviceleistungen aufbaute. So

wurde bisher auf einen Außendienst verzichtet. Bei Bedarf stehen geschulte Innendienstmitarbeiter den Handwerksbetrieben beratend zur Seite – falls notwendig auch schon mal vor Ort.

Lupenrein und markenorientiert

Als lupenreiner Großhandel – bisher allerdings ohne DGH-Mitgliedschaft, weil der Großhandelsverband Genossenschaften per Satzung ausschließt – verzichtet die ISEG außerdem auf eine teure Endverbraucherausstellung und die Herstellung sowie den Vertrieb von Haus- oder Exklusivmarken. Die Materialauswahl richtet sich dabei ausschließlich nach Mitgliederwünschen. Weil die Kunden überwiegend eigene Gesellschafter sind und ihre Zahlungsmoral deutlich über der branchenüblichen liegt, spart man sich die Gebühren einer Kreditversicherung sowie die Vorfinanzierung langer Außenstände. Apropos Kunden: Nicht nur, daß

selbstverständlich keinerlei Privatverkäufe an Endkunden stattfinden, beliefert werden grundsätzlich nur bei einer SHK-Innung eingetragene Fachhandwerksbetriebe. Wen wundert's da, daß die ISEG bei einer in SBZ 18/97 veröffentlichten Umfrage der Münchner Innung über die Zufriedenheit der Mitglieder mit den örtlichen Großhändlern an der Spitze stand.

Geschäfte und Wahlen

Daß die Mitglieder geschlossen hinter ihrer Einkaufsgenossenschaft stehen, zeigte sich auch bei der diesjährigen 65. ordentlichen Generalversammlung: Über 120 Anwesende brachten den Münchner Paulaner-Keller Anfang Juli an seine Kapazitätsgrenze. Vom

* ISEG, Installateur- und Spengler-Einkaufsgenossenschaft eG, Kegelhof 3, 81669 München, Fax (0 89) 48 90 61 41



Mit 120 Anwesenden war die 65. ordentliche Generalversammlung gut besucht

Vorstand erfuhren sie aus erster Hand, daß die ISEG im Geschäftsjahr 1997 mit einer Umsatzerhöhung von rund 4 % entgegen der allgemeinen Tendenz die Preissteigerungsrate weit hinter sich ließ. Auch die Rentabilität war im abgelaufenen Geschäftsjahr angesichts der allgemeinen Kon-

junkturlage für einen Sanitär- und Heizungsgroßhandel mehr als zufriedenstellend. Sicher kamen dem Zusammenschluß der SHK-Handwerker dabei auch die Querleien um die neue Großhandels-Bruttopreisliste sowie die zunehmenden Direktverkäufe von anderen Großhändlern zugute.

Aus dem erwirtschafteten Überschuß erhält jedes mit 1500 DM Einlage bei der Genossenschaft vertretene Mitglied zusätzlich zum bis zu dreiprozentigen Bonus auf den jeweiligen Jahresumsatz in diesem Jahr nochmals eine Rückvergütung in Höhe von 5 %. Damit gehört die ISEG zur Spitzengruppe der deutschen Genossenschaften. Zweites wichtiges Thema der diesjährigen Generalversammlung waren die Neuwahlen von Aufsichtsrat und Vorstand. Hierbei wurden die Vorstände Friedrich Wanner und Rudolf Wimmer sowie die Aufsichtsratsmitglieder Karl Dambacher und Günter Bartsch ebenso einstimmig in ihren Ämtern bestätigt wie der Aufsichtsratsvorsitzende Anton Weidenthaler. Für den aus persönlichen Gründen zurückgetretenen Clemens Buchberger wurde Karl-Heinz Hünten ohne Gegenstimmen in den Aufsichtsrat gewählt. Außerdem wurde der Aufsichtsrat um eine Person erweitert. Einstimmig entschieden sich die Mitglieder bei der Besetzung dieses Amtes für den Münchner Innungsobermeister Peter Mönner. Der will in dieser Funktion die ISEG gemäß der Satzung der Münchner Innung verstärkt unterstützen. UM