

Der Handelsunternehmer und „sein“ GELD aus der Verbundgruppenzentrale – Teil 3

Das Thema GELD ist in vielen Verbundgruppenzentralen nicht mehr „Das Maß aller Dinge“. Es ist im Laufe der Entwicklungsgeschichte der Kooperationen irgendwie – ich will nicht sagen „von den Agenden gerutscht“ – aber doch ins Hintertreffen geraten. Gerne möchte ich einen kleinen Blick zurückwerfen und dieses Thema in einen anderen, geschichtlich geprägten Kontext stellen.

In den 60-er Jahren haben große, damals allen voran -deutsche Handelskonzerne – bedeutende Expansionsprogramme verkündet und realisiert, die den mittelständischen Handelsunternehmern Angst und Schrecken einflößten. Die daraus resultierenden Existenzängste und Zukunftsnotwendigkeiten haben die Mittelständler aus allen Regionen und vielen Branchen an die Verhandlungstische getrieben. Es entstanden in unzähligen Abend – und Nachtsitzungen gerade durch die damals schon relativ starken Mittelstandsunternehmer und Wortführer Kooperationsgemeinschaften mit den primären Zielen, nachhaltige Unterstützung bei den eigenen Existenz- und Zukunftssicherungen zu betreiben. Und das geschah dann auch tatsächlich und zwar in erster Linie mit GELD. GELD, das aus den eigenen – damals noch kleinen Zentralen - zusätzlich an die Handelsunternehmer ausgeschüttet wurden. Was für wunderbare, warme Regengüsse, die während der sommerlichen Jahreshauptversammlungen in Form von GELD vom Himmel regneten. Ich selbst kann von vielfältigen Begegnungen mit Handelsunternehmern berichten, die diese herrlichen Sommerregen in höchster Form genossen. Die Ergebnisse dieser wunderbaren GELD-Mehrung ließen sich nicht nur in den Finanzbuchhaltungen ablesen, sondern sie führten zu echten veränderten Handlungsprogrammen der Unternehmer. Es wurden immer mehr Funktionen in die eigene Zentrale hinein verlagert. Eigene Funktionen u.a. in den Einkaufsbereichen wurden freiwillig abgegeben und es entstanden leistungsstarke Zentralen, mit besonders GELD-wirksamen Aufgaben. Im Ergebnis war es dann bei einer Reihe von Kooperationen so, dass der Verantwortungsrahmen immer weiter gegenüber den Mittelstandsunternehmern stieg. Parallel stiegen die Erwartungshaltungen an die eigenen Zentralen immer weiter.

Diese hier beschriebene Entwicklungsgeschichte trifft natürlich nicht für alle Verbundgruppen zu. Ich wollte nur deutlich machen, welche Attraktivität das Thema GELD in Verbundgruppen haben und bewirken kann.

Heute habe ich manchmal den Eindruck, dass diese geschichtlich gewachsenen Zusammenhänge gar nicht mehr bekannt sind. Mehr noch - es finden vielfältige Entfremdungen bezüglich des bedeutenden Themas GELD statt, dass einem erneut angst und bange werden kann.

GELD aus der Zentrale (nicht nur Bonus) muss unmittelbar, und zwar so viel wie möglich in die Bilanzen der angeschlossenen Handelsunternehmer einzahlen, so sehe und bewerte ich eine der entscheidenden Grundfunktionen von Handelszentralen. Wenn das konsequent gehandhabt wird, lassen sich viele andere Verbundgruppenthemen entspannter und vermutlich auch erfolgreicher miteinander organisieren.

© Dipl.-Betw. (FH) Dieter Oelfke, Oelfke Beratung GmbH, Köln