

„Für uns ist derzeit kein anderer Partner vorstellbar“

Günther Böhme, Geschäftsführer der VME – Vereinigte Möbeleinkaufs-GmbH & Co. unterhielt sich mit der VR Diskontbank über die gemeinsame Zusammenarbeit

VR Diskontbank: Was schätzen Sie besonders an der Zusammenarbeit mit der VR Diskontbank?

Günther Böhme: Die Zusammenarbeit ist wirtschaftlich, da wir von den Erfahrungen des Unternehmens in der Zentralregulierung mit Delkrederehaftung profitieren, und menschlich, weil die Zusammenarbeit durch große Kollegialität geprägt ist, eine Bereicherung. Wie wertvoll die Partnerschaft für uns ist, lässt sich auch daran ablesen, dass wir inzwischen auf zwölf Jahre ohne nennenswerte Schadensfälle zurückblicken. Dies ist auf die intensive Betreuung zurückzuführen, die unsere Mitglieder genießen. Positiv wirkt sich dieser Umstand auch auf das Verhältnis zu unseren Lieferanten aus. Denn die Delkrederehaftung gibt ihnen Sicherheit und stärkt ihr Vertrauen zu uns als Verbundgruppe. Für uns ist derzeit kein anderer Partner vorstellbar, mit dem ein derart vertrauensvolles Verhältnis entstehen könnte.

Die VR Diskontbank GmbH ist eine Spezialbank innerhalb der VR Leasing-Gruppe und in den Bereichen Absatz- und Einkaufsfinanzierung, Refinanzierung von Leasinggesellschaften und in der Bank-gestützten Zentralregulierung für Einkaufsoperationen (Verbundgruppen) aktiv. Dabei steht der mittelständische Handel direkt oder indirekt im Fokus aller Geschäftsaktivitäten. Eine herausragende Stellung nimmt die Bank-gestützte Zentralregulierung für Verbundgruppen ein. In diesem Segment ist die VR Diskontbank seit vielen Jahren Marktführer in Deutschland.

VR Diskontbank: Wie schätzen Sie die Entwicklung der Möbelbranche ein?

Böhme: Wohnen zählt wie Nahrung oder Kleidung zu den Grundbedürfnissen des Menschen. Insofern sieht die Möbelbranche einer gesicherten Zukunft entgegen. Gewiss wirken sich kurzfristige Einflussfaktoren wie die Veränderung bei der Wohnbauförderung oder die Mehrwertsteuererhöhung auf die Konsumneigung aus. Die Anschaffung von Möbeln lässt sich durchaus aufschieben. Der langfristige Trend ist jedoch positiv.

VR Diskontbank: Wie reagiert der VME auf die Veränderung des Marktes?

Böhme: Der Markt ist nach wie vor durch eine starke Konzentration im Handel gekennzeichnet. Neue Großvermarktungsformen entstehen, gegen die der Einzelne kaum eine Chance hat. Als Verbundgruppe, die den mittelständischen Fachhandel repräsentiert, ist es daher unsere Aufgabe, ein Gegengewicht zu bilden. Dies gelingt uns z.B. dadurch, dass wir die kunden- und serviceorientierte Beratung unserer Anschlusshäuser in den Mittelpunkt stellen. Dabei betonen wir die Chancen, die eine Spezialisierung bietet. Hierzu zählt, individuell auf Einrichtungswünsche der Kunden einzugehen. Dies können inhabergeführte Fachgeschäfte besser leisten als Großfilialisten.

VR Diskontbank: In Zeiten der Globalisierung ist die internationale Geschäftstätigkeit auch für Verbundgruppen alltäglich geworden. Welche Chancen und Risiken



Günther Böhme.

Foto: Messe Frankfurt

sehen Sie bei einer Expansion?

Böhme: Bei unserem Einkauf beschränken wir uns seit langem nicht mehr nur auf das Inland. Neu ist für uns jedoch, dass sich unsere Anschlusshäuser zunehmend international aufstellen. Einhergehend mit ihrer Expansion vertreten wir unsere Mitglieder heute in acht europäischen Ländern einschließlich Deutschland. 2007 lag der im Ausland erwirtschaftete Umsatz erstmals über 10%, mittelfristig gehen wir von einer Steigerung auf über 30% aus. Allerdings ist der Weg in andere Staaten auch mit Unwägbarkeiten verbunden. Abgesehen von der fremden Sprache sehen wir besondere Risiken im Zentralregulierungsgeschäft und der Delkredereabsicherung. Ohne die Hilfe eines professionellen Partners wären wir auf diesem Gebiet absolut überfordert.

VR Diskontbank: Welche Leistungen der VR Diskontbank haben Sie bei Ihrer Kooperation mit MasterClass in den Niederlanden unterstützt?

Böhme: Die VR Diskontbank unterstützt uns hier auf vielfältige Weise. Zu den Leistungen zählte u.a. die Bereitstellung von Vertragsfassungen in niederländischer Sprache. Als noch entscheidender erwies sich vor dem Hintergrund unterschiedlicher Rechtssysteme für uns die Vermittlung von Risikozeichnungen über die Landesgrenze hinweg.

VR Diskontbank: Wie beurteilen Sie die Unterstützungsleistung der VR Diskontbank?

Böhme: Natürlich mussten wir die VR Diskontbank zunächst von den Perspektiven überzeugen, die im Aufbau unseres internationalen Geschäfts liegen. Aber nachdem das verstanden war, sind wir hervorragend unterstützt worden.

VR Diskontbank: Wie schätzen Sie nach Ihren Erfahrungen den zukünftigen Auslandsmarkt ein?

Böhme: Auf der Absatzseite birgt das europäische Ausland für uns großes Potenzial. Dieses gilt es zu erschließen, um weiteres Wachstum zu realisieren.

VR Diskontbank: Können Sie sich vorstellen, in weitere ausländische Märkte zu expandieren?

Böhme: Unsere Expansionsmöglichkeiten sind noch nicht ausgeschöpft. Voraussetzung ist aber, die Sprachbarrieren zu überwinden. Außerhalb Europas werden wir bis auf Weiteres nicht agieren.

VR Diskontbank: Was wünschen Sie sich perspektivisch von der Zusammenarbeit mit der VR Diskontbank?

Böhme: Weiterhin eine gute und kooperative Betreuung. **tw** ■