

**ZGV-Kamingespräch**  
**11. April 2005**  
**Schloß Hugenpoet, Essen**



**Wie bleiben Verbundgruppen dauerhaft  
in den Wertschöpfungsketten?**

**Von der ablesenden und vermittelnden zur gestaltenden  
und steuernden Verbundgruppe!**

Sehr geehrte Damen und Herren,

mittlerweile im 4. Jahr findet das ZGV-Kamingespräch statt, in dem wir Ihnen einen halben Tag lang die Diskussion mit Ihren Geschäftsführer- und Vorstandskollegen über aktuelle branchenübergreifende Strukturprobleme der Verbundgruppen anbieten. So wollen wir Sie auch in diesem Jahr - leider etwas kurzfristig - zu dieser Veranstaltung einladen!

Die eigene Beobachtung der Gruppenszene, die Ergebnisse der seit 2 Jahren zahlreich erschienenen Studien und Veröffentlichungen sowie auch die Ausrichtung vieler neuer Gruppenkonzepte im ZGV legen das oben genannte Thema nahe. Schon lange ist über die Frage in den Verbundgruppen nachgedacht worden, wie die Schlagkraft und die wünschenswerte Bündelung der Kräfte auf Beschaffungs- und Absatzmärkten mit selbständigen Partnern- und Anschlusshäusern umgesetzt werden kann.

Nicht wenige Gruppen sind mit kantigen, neuen Konzepten für Beschaffungs- und Absatzmärkte in den letzten Jahren gestartet. Diese sind dann zum einen in den jeweiligen Gruppengremien so an die meist divergierenden Mitgliederinteressen angepasst worden, dass die beabsichtigten Markteffekte ausblieben oder sie sind zum anderen von den Mitgliedern und Anschlusshäusern nicht umgesetzt worden.

Nicht wenigen Verbundgruppenmanagern ist darüber der Mut verloren gegangen, wieder und wieder neue Konzeptumsetzungen zu versuchen. Der ZGV stellt jedoch zunehmend fest, dass die Verbundgruppen, die ihre Anschluss- und Partnerhäuser nicht in verbindliche Beschaffungs- oder Absatzkonzepte einbinden, existenzgefährdet sind.

Wir möchten mit dieser halbtägigen Veranstaltung über drei gelungene Konzepte

- für die Beschaffungsbündelung einer mittelständischen Farben- und Lacke Großhandelskooperation mit 50 Mitgliedern (VFG Verbund Farbe und Gestaltung GmbH, Hilden),
- für ein durchgängigen Beschaffungs- und Absatzkonzept eines Marketing- und Vertriebsverbundes für Augenoptiker (IGA OPTIC, Datteln, über 400 Optik-Fachgeschäfte),
- und für ein reinrassiges absatzorientierten Franchisekonzept einer Computer-Fachhandelsgruppe mit 1700 Partnern (PC-Spezialist, Bielefeld)

mit Ihnen in die Diskussion treten. Auch die Frage, welche Gremien- und Organisationsstruktur eine solche aktiv steuernde Gruppe braucht und wie man diese schaffen könnte, wird von Dr. Stefan Dannenmaier (IBB Internationale Betriebs Beratung GmbH, Wien) aufgeworfen. Während eines exklusiven Abendessens auf Schloß Hugenpoet kann die Diskussion bei einem guten Glas Wein vertieft werden.

Wir würden uns sehr freuen, wenn dieses Angebot auf Ihr Interesse stößt und bitten Sie, sich mit beigefügtem Anmeldeformular zu dieser für ZGV-Mitglieder kostenfreien Veranstaltung anzumelden. Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass wir auf Grund des Veranstaltungsdesigns die Teilnehmerzahl auf 25 Personen begrenzen. Anmeldeschluss ist der 31.03.2005.

Mit freundlichen Grüßen

gez. Jan Schmüser

gez. Jörg Glaser