



**KONSULTATION ZUM AKTIONSPLAN
„UNTERNEHMERTUM 2020“**

– KOMMENTARE –

7. November 2012

Union of Groups of Independent Retailers of Europe

A.I.S.B.L.

Avenue des Gaulois, 3 boîte 3

B – 1040 BRUXELLES

Tél. : + 32 (0)2 732 46 60

Fax : + 32 (0)2 735 86 23

info@ugal.eu

www.ugal.eu

Registriernummer im Europäischen Transparenzregister: 034546859-02

Nach Auffassung der UGAL, dem Sprachrohr der Verbundgruppen selbstständiger Einzelhändler auf EU-Ebene, sollten durch die europäische Politikgestaltung die Schaffung und Tätigkeit von Zusammenschlüssen nach dem Geschäftsmodell kooperativer Gruppierungen erleichtert sowie die Wettbewerbsfähigkeit dieser Zusammenschlüsse gestärkt werden, indem sie dieselben Rechte und Pflichten wie andere Marktteilnehmer erhalten. Berücksichtigen sollte die Politikgestaltung sowohl die Interessen der KMU als auch die speziellen Interessen der kooperativen Gruppierungen und der zugehörigen, der Zusammenarbeit zwischen KMU dienenden Einrichtungen.

Merkmale solcher Gruppierungen sind die Bereitstellung eines unterstützenden Netzwerks für die angeschlossenen Unternehmer, die gemeinsame Beschaffung von Waren und Dienstleistungen zur Steigerung der Wirtschaftlichkeit und Erlangung von Skaleneffekten sowie die Wahrung der Selbstständigkeit der angeschlossenen Unternehmer. Ein gutes Beispiel für ihre Organisationsstruktur und effiziente Funktionsweise sind Verbundgruppen selbstständiger Einzelhändler.

Ein Unterschied gegenüber Geschäftsmodellen nach dem Franchising-Konzept ist die Teilhabe der selbstständigen Unternehmer an der Gruppierung: Insbesondere können sie an deren Gewinnen partizipieren und deren strategische Ausrichtung mitbestimmen. Dieses Geschäftsmodell, das sich im Einzelhandel Westeuropas bereits als überaus erfolgreich erwiesen hat, bedarf insbesondere in den Ländern Osteuropas noch der Förderung.

Aus den Gründen, die in der vorliegenden Stellungnahme dargelegt werden, begünstigt diese spezielle Form des Zusammenschlusses von KMU nicht nur unternehmerische Initiative, sondern auch die Gründung wirtschaftlich tragfähiger Unternehmen, nachhaltiges Wirtschaftswachstum und die Schaffung von Arbeitsplätzen in der EU 27.

Ausschöpfung des Potenzials

Eine Möglichkeit für selbstständige/KMU-Unternehmer im Einzelhandel, ihr Potenzial voll auszuschöpfen, ohne ihre Selbstständigkeit aufzugeben, ist die Mitgliedschaft in einer Verbundgruppe (auch als freiwillige Kette oder Handelskooperation bezeichnet). Dieses Geschäftsmodell befähigt sie, mit großen integrierten Handelsketten in Wettbewerb zu treten. So erzielen sie Skaleneffekte sowohl bei der Beschaffung von Konsumgütern als auch beim Erwerb von Dienstleistungen in Bereichen wie Energie, Telekommunikation, Fortbildung, Werbung und Finanzen.

Nicht nur hat dieses tragfähige Geschäftsmodell, welches durch solche Gruppierungen repräsentiert ist, unternehmerisch denkenden selbstständigen/KMU-Einzelhändlern zu wirtschaftlichem Wohlergehen verholfen, sondern es fördert auch längerfristiges Wachstum, indem es den Gruppenmitgliedern hilft, i) den Wert ihres eigenen Unternehmens und ii) die Wirtschaftsleistung ihrer Geschäfte zu steigern. Zudem sind die angeschlossenen Einzelhändler aktiv in die Arbeit der Gruppierung eingebunden.

Wichtig ist auch der Umstand, dass selbstständige Einzelhandelsunternehmer durch die Mitgliedschaft in einer Gruppierung Zugang zu einem weitreichenden Netzwerk gleichgesinnter Unternehmer erhalten, die sie gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten unterstützen können – sei es durch Beratung, Schulungen oder Hilfeleistungen verschiedener Art (z.B. Sponsoring, monetäre Unterstützung durch Garantien oder Darlehen via als gruppeninterne Finanzierungen).

All dies befähigt selbstständige Einzelhandelsunternehmer, als Gruppenmitglieder auf lange Sicht nachhaltig zum Wirtschaftsleben ihrer Region beizutragen, wodurch auch wirtschaftliche Stabilität in größerem Rahmen gefördert wird. Nicht zuletzt können einzelne Unternehmer im Rahmen einer Gruppierung einen wesentlichen Beitrag zum europäischen Wirtschaftsleben leisten – unter anderem durch Nutzung der Großhandelsfunktion dieser Gruppierung.

Schaffung eines diversifizierteren, tragfähigeren, wettbewerbsintensiveren Marktumfelds

Doch die beschriebene Gruppierungsform fördert nicht nur unternehmerische Initiative, sondern kommt auch dem Wettbewerb und den Verbrauchern zugute – und zwar durch Schaffung eines diversifizierteren, tragfähigeren und wettbewerbsintensiveren Marktumfelds. Ein solches Marktumfeld liegt letztlich insbesondere im Interesse der Verbraucher, da es die Erfüllung ihrer Erwartungen – unter anderem größere Angebotsvielfalt und niedrigere Preise – begünstigt.

Der Umstand, dass die Einzelhändler innerhalb einer Verbundgruppe selbstständige Unternehmer bleiben, die das Beste für ihr jeweiliges Geschäft wollen, kommt dem Kundenservice am Verkaufsort zugute.

Da schließlich die Verbundgruppen selbstständiger Einzelhändler und ihre Mitglieder auf einen „regionalen Touch“ bedacht sind, verbinden sich ihre Interessen nicht selten mit der wirtschaftlichen Entwicklung der Gemeinde oder Region – beispielsweise durch den Aufbau enger Beziehungen mit einheimischen Herstellern oder Dienstleistern.

Gerade für diesen Aspekt des Marktumfelds aber besteht noch erhebliches Entwicklungspotenzial – namentlich in den Ländern Osteuropas, denn unter den dortigen KMU-Unternehmern sind dieses spezielle Gruppenmodell und seine wirtschaftlichen, wettbewerblichen und gesellschaftlichen Vorteile noch weitgehend unbekannt.

→ Prioritäre Maßnahmen

- ✓ **Im Aktionsplan „Unternehmertum“** sollte auf bestimmte, bereits bestehende Geschäftsmodelle hingewiesen werden, die unternehmerische Initiative begünstigen. Ein solches Modell, das in wirtschaftlicher, wettbewerblicher und gesellschaftlicher Hinsicht besonders vorteilhaft erscheint, ist jenes der kooperativen Gruppierungen. Merkmale solcher Gruppierungen sind die Bereitstellung eines unterstützenden Netzwerks für die angeschlossenen Unternehmer, die gemeinsame Beschaffung von Waren und Dienstleistungen zur Steigerung der Wirtschaftlichkeit und Erlangung von Skaleneffekten sowie die Wahrung der Selbstständigkeit der angeschlossenen Unternehmer. Ein gutes Beispiel für ihre Organisationsstruktur und effiziente Funktionsweise sind Verbundgruppen selbstständiger Einzelhändler.
- ✓ **Dieses Geschäftsmodell muss politisch anerkannt und unterstützt werden**, damit seine Fortentwicklung nicht unbeabsichtigt im Zuge der Rechtsetzung beeinträchtigt wird. Beispielsweise müssen Regelungen für den Austausch von Informationen, eine einheitliche Unternehmensstrategie, gemeinsame Beschaffung oder gruppeninterne Finanzierung den Anforderungen der Unternehmer, die im Rahmen kooperativer Gruppierungen zusammenarbeiten möchten, Rechnung tragen – sei es auf europäischer oder nationaler Ebene.