

PARTNER IM WETTBEWERB



Bundesverband Großhandel,
Außenhandel, Dienstleistungen e.V

Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V

Inhalt

Einführung

Herausforderungen und Zukunftschancen
Kompetenz – seit 60 Jahren

BGA-Netzwerk

Interessenvertretung und Kompetenzbereiche
Aufgaben und Leistungsspektrum
Serviceleistungen

BGA-Mitgliedsverbände

26 Landes- und Regionalverbände
43 Branchenverbände des deutschen Groß- und
Außenhandels

Ausschüsse, Kommissionen, Arbeitskreise

Regelmäßige Mitarbeit und Mitgliedschaften des
BGA in Gremien, Verbänden und Institutionen
BGA Service-Tochtergesellschaften

Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen

Branchen, Aufgaben und Funktionen
Ausgewählte Unternehmen,
Produkte und Dienstleistungen
Volkswirtschaftliche Bedeutung



GROSS- UND AUSSENHANDEL SOWIE UNTERNEHMENSNAHE DIENSTLEISTER IM ZEITALTER DER GLOBALISIERUNG

Handel und internationaler Wettbewerb sind die Garanten für wirtschaftliches Wachstum und Wohlstand. Die weltweite Marktöffnung und die fortschreitende europäische Integration bieten gerade dem Groß- und Außenhandel langfristig hervorragende Perspektiven.



Herausforderungen und Zukunftschancen

Intelligente Produkte, Innovative Vertriebskonzepte und hochentwickelte Logistiksysteme haben die Entwicklung der letzten Jahre maßgeblich beeinflusst. Sie bleiben auch die Erfolgsfaktoren der Zukunft. Hierzu gehören ebenso unternehmensnahe Dienstleister, die für den Handel immer spezialisiertere Arbeiten ausführen und dabei die neuesten Informationstechnologien einsetzen.



Um für die Herausforderungen der Zukunft gerüstet zu sein, unterstützt der BGA seine Mitglieder tatkräftig mit Kompetenz und einem seit 60 Jahren gewachsenen Know-how. BGA-Mitglieder profitieren von einem schlagkräftigen Netzwerk: Der BGA vertritt heute als Dachverband eine Branche mit rund 110.000 Unternehmen und ist Mitglied in über 100 Organisationen der deutschen Wirtschaft.



Über das internationale BGA-Netzwerk erhalten die Mitglieder zudem nützliche Verbindungen zu wichtigen Gremien und Wirtschaftsorganisationen in fast allen Ländern der Welt.

Kompetenz – seit 60 Jahren

Seit der Gründung des BGA vor über 60 Jahren hat sich der Verband ständig weiter entwickelt. Im BGA-Netzwerk findet sich heute das Know-how und die Fachkompetenz von 43 Branchen- und 26 Landes- und Regionalverbänden.

Die BGA-Mitarbeiter und ihre Kollegen vor Ort sind dabei kompetente Ansprechpartner für ihre vorwiegend mittelständisch geprägten Unternehmen. Ob Fragen zur Bundes- und Europapolitik, Gesetzgebungsverfahren, Fördermaßnahmen oder Fragen zu Umweltvorschriften oder Steuerregelungen: Der BGA und seine Experten stehen den Mitgliedern jederzeit beratend zur Verfügung.

Eigene Service-Tochtergesellschaften des BGA tragen der zunehmenden Anforderung nach Spezialisierung Rechnung und bieten umfassende Dienstleistungen. Hierzu gehören:

- VGA – Versicherungskonzepte für Handel und Dienstleistung
- BBG – Betriebsberatungsstelle für Groß- und Außenhandel
- IET – Projektpartner im Außenhandel
- DAHD – Bildungszentrum Groß- und Außenhandel





BGA NETZWERK

INTERESSENVERTRETUNG UND KOMPETENZBEREICHE



Zusammenarbeit mit Ministerien und Verbänden

Als Spitzenverband der deutschen Wirtschaft vertritt der BGA die Interessen seiner Mitglieder und deren Unternehmen. Der enge Kontakt zu Vertretern aus Bundestag, Bundesrat und Bundesregierung ist hierbei eine wesentliche Voraussetzung, um über wichtige politische Initiativen und Gesetzesvorhaben rechtzeitig zu informieren und die berechtigten Interessen gegenüber der Politik zu verdeutlichen. Dies gilt insbesondere für die Bereiche Sozial- und Tarifpolitik, Steuerrecht, Wettbewerb, Außenhandel, Verkehrspolitik, Agrarpolitik und für volkswirtschaftliche Grundsatzfragen.

Neben der regelmäßigen Mitarbeit des BGA in allen Bundesministerien erstreckt sich eine enge Zusammenarbeit auf zahlreichen weiteren Ebenen, u.a. mit Bundesbehörden, internationalen und europäischen Organisationen, nationalen Verbänden und Institutionen sowie mit wissenschaftlichen Instituten.



Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Gerade in wirtschaftlich turbulenten Zeiten ist es mehr denn je erforderlich, ökonomische Zusammenhänge zu erläutern und Vorurteile abzubauen. Aktuell, sachlich und zuverlässig zu informieren und dabei die Akzeptanz für den Groß- und Außenhandel insgesamt zu steigern gehört deshalb zu den Schwerpunkten des BGA. Die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit setzt deshalb auf eine enge, vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den Medien und beteiligt sich aktiv an den öffentlichen Diskussionen und der politischen Meinungsbildung.

Zentrale Veranstaltungen wie der BGA-Unternehmerstag und der Großhandels-Kongress sind heute aufgrund ihrer Wertschätzung fester Bestandteil in der Terminplanung von Journalisten, Parlamentariern und Mitarbeitern in den Ministerien und Verbänden.



Außenwirtschaft und Europa

Weltweite Handelsmöglichkeiten zu erleichtern und bestehende Hindernisse abzubauen – dies sind die wichtigsten Zielsetzungen der BGA-Außenwirtschafts- abteilung. Der BGA drängt auf eine internationale Handelsliberalisierung und setzt sich deshalb für neue WTO-Verhandlungen ein. Um den Zugang zu den Märkten der Zukunft wie Asien und Mittel- und Osteuropa besser zu erschließen, bietet das internationale BGA-Netzwerk heute in fast allen Ländern der Welt Verbindungen zu Regierungen und Partnerorganisationen, die unseren Mitgliedsunternehmen zur Verfügung stehen.

Die Zusammenarbeit mit EuroCommerce, dem europäischen Dachverband des BGA trägt der zunehmenden Bedeutung der europäischen Gesetzgebung Rechnung. So werden Fragen zu multilateralen Handelsabkommen oder zur fortlaufenden wirtschaftlichen Integration der Mitgliedsstaaten vom BGA über EuroCommerce an die politisch Verantwortlichen auf EU-Ebene adressiert.



Agrarpolitik

Die weltweite Öffnung der Agrarmärkte und – damit zusammenhängend – die Beseitigung von Protektionismus und Subventionspolitik sind seit langem zentrale Forderungen des BGA in diesem Marktsegment. Dazu ist es aus Sicht des BGA notwendig, die Doha-Runde zur Liberalisierung des Agrarhandels so schnell als möglich abzuschließen. Im Ergebnis müssen spürbare Zollsenkungen und die komplette Abschaffung von Exportsubventionen erreicht werden.

Auf europäischer Ebene setzt der BGA auf eine vollständig reformierte Agrarpolitik (GAP), die sich an einfachen Regeln und an Marktprinzipien orientiert. Eine weitere Liberalisierung der gemeinsamen Agrarpolitik der EU ist erforderlich. Entsprechend muss der Strukturwandel in der Landwirtschaft weitergehen und kann nur zeitlich begrenzt durch Subventionen abgedeckt werden.



BGA NETZWERK

AUFGABEN UND LEISTUNGSSPEKTRUM



Berufliche Bildung

Nachhaltiger Unternehmenserfolg hängt von der Qualifikation der Mitarbeiter ab. Steigende Kompetenzanforderungen und der demographische Wandel stellen die Unternehmen heute vor neue Herausforderungen.

Der Bedeutung des Themas Bildung wird der BGA durch sein vielfältiges Engagement gerecht, u.a. im Kuratorium der Deutschen Wirtschaft für Berufsbildung (KWB) sowie im Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB). Der vom BGA erarbeitete Praxisleitfaden „2015: Personal im Groß- und Außenhandel“ versteht sich als Beitrag zur Neuordnung und Modernisierung des Berufsbildes im Groß- und Außenhandel. Er bietet durch zahlreiche Praxisbeispiele und Handlungsempfehlungen eine umfassende Hilfe in allen Fragen der Personalplanung.



Großhandel und Volkswirtschaft

Die Unternehmen des Großhandels - als Frühindikator der wirtschaftlichen Entwicklung - treiben Wachstum und Wohlstand voran. Mit ihren 1,2 Millionen Beschäftigten erzielten die 110.000 Unternehmen des Groß- und Außenhandels rund 1,3 Billionen Euro im Jahr 2008. Die Unternehmen sind Bindeglied zwischen den verschiedenen Wirtschaftsstufen und stellen sich daher nicht nur den konjunkturellen, sondern auch den strukturellen Anforderungen aus dem nationalen und internationalen Wettbewerb. Wichtig ist es daher, dass die volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen attraktiv und modern sind.

Der BGA analysiert volkswirtschaftliche Entwicklungen, Entwicklungen in der Unternehmensfinanzierung sowie der rechtlichen Rahmenbedingungen und informiert vor diesem Hintergrund über die sich hieraus für seine Mitglieder ergebenden Anforderungen. Er nimmt Stellung in öffentlichen Diskussionen als auch gegenüber Politik und anderen Einrichtungen von Wirtschaft und Kreditgewerbe.



Logistik und Verkehr

Rund 60% der Güterverteilung in Deutschland sind dem Groß- und Außenhandel zuzurechnen. Eine moderne und belastbare Verkehrsinfrastruktur ist daher unerlässlich, um die wachsenden Güterströme zukünftig bewältigen zu können. Eine deutliche Erhöhung der Infrastrukturinvestitionen, vor allem für den Ausbau der Straßeninfrastruktur und der Häfen sind deshalb für einen funktionierenden Warenaustausch notwendig.

Darüberhinaus setzt sich der BGA für die Zulassung des innovativen Nutzfahrzeugkonzepts „Euro-Combi“ ein, das nachweislich zu einer Reduzierung von CO₂-Emissionen und Verkehrsaufkommen führt.

Die BGA-Verkehrsexperten beraten die Unternehmen des Groß- und Außenhandels in allen Fragen rund um die Verkehrspolitik. In Ausschüssen, Gremien und Arbeitskreisen werden Positionen zur Verbesserung der politischen Rahmenbedingungen im Transport- und Logistikgewerbe aufgestellt.



Recht und Wettbewerb

Voraussetzung für einen funktionierenden Handel sind rechtliche Rahmenbedingungen, die den Wettbewerb stärken und dem Warenaustausch eine sichere Grundlage bieten. Gesetzesänderungen müssen so gestaltet sein, dass keine zusätzlichen Kosten oder Wettbewerbsnachteile z.B. gegenüber Großunternehmen entstehen. Das Engagement des BGA für mehr Liberalisierung hat in der Vergangenheit hier zu wichtigen Entscheidungen beigetragen, u.a. zur Abschaffung des Rabattgesetzes und zur Ausweitung der Ladenöffnungszeiten.

Für den BGA kommt es darauf an, dass Gesetzesänderungen in Deutschland und auf EU-Ebene mit den Bedürfnissen mittelständischer Unternehmen vereinbar sind. Hierfür steht der BGA in engem Kontakt mit Politik, Verwaltung und Wirtschaft. Um der zunehmenden Bedeutung der europäischen Rechtsetzung gerecht zu werden, arbeitet der BGA zudem über den Verband Euro-Commerce an allen wichtigen Gesetzgebungsverfahren auf EU-Ebene mit.



BGA NETZWERK

AUFGABEN UND LEISTUNGSSPEKTRUM



Sozialpolitik

Mittelständische Unternehmen müssen teils erhebliche Ressourcen aufwenden, wenn es um Themen wie Arbeitsrecht, Lohnzusatzkosten oder betriebliche Mitbestimmung geht. Gesetzliche Regelungen sind für die gesamte Branche entscheidend. So tritt der BGA schon seit langem für deutlich mehr Flexibilität beim Kündigungsschutz ein und damit für insgesamt mehr Handlungsspielraum der Unternehmen.

Lohnzusatzkosten sind gerade im globalen Wettbewerb von herausragender Bedeutung. Aus Sicht des BGA ist hierbei eine weitere deutliche Absenkung der Sozialversicherungsbeiträge im Interesse des Arbeitsplatzstandorts Deutschland notwendig. Dafür bedarf es Kosten senkender Strukturreformen innerhalb der Sozialversicherungen und eines weitgehenden Umbaus der sozialen Sicherungssysteme zu mehr individueller Eigenvorsorge. Entsprechende Reformen sind hier vor allem unter dem Aspekt des fortschreitenden demografischen Wandels dringend erforderlich.



Steuern und Finanzen

Der BGA tritt für eine investitions- und handelsfreundliche Steuer- und Abgabenpolitik ein, die gerade für kleine und mittlere Unternehmen existenzielle Bedeutung hat.

Mit Blick auf die Unternehmenssteuerreform 2008 hat der BGA sich für eine gleichberechtigte Absenkung der Belastung aller Unternehmensrechtsformen stark gemacht und dabei auch gegen die Einführung der Besteuerung von Kostenelementen gekämpft. Weitere Modernisierungsschritte bei der Gewerbesteuer und der Umsatzbesteuerung sowie insbesondere die Beseitigung des starken Anstiegs der Steuerbelastung aus der sogenannten kalten Progression bleiben für den BGA auf der Agenda.



Tarifpolitik und Arbeitsrecht

Zuverlässige Tarifverträge schaffen Planungssicherheit für die Unternehmen und ihre Beschäftigten. Mit seiner langjährigen Erfahrung in diesem Bereich unterstützt und koordiniert der BGA die Tarifverhandlungen der Landesverbände. Dabei setzt der BGA auf die Beibehaltung der Tarifautonomie und auf Flächentarifverträge, die den Unternehmen auf freiwilliger Basis offen stehen. Der BGA sorgt darüber hinaus für einen funktionierenden Informationsaustausch zwischen den einzelnen Verbänden und informiert in regelmäßigen Rundschreiben über Tarifabschlüsse in anderen Branchen.

Im Bereich des Arbeitsrechts bietet der BGA über seine Landesverbände kompetente Hilfestellung – von Musterverträgen bis zur Vertretung vor Arbeits- und Sozialgerichten. Zudem berichtet der BGA über laufende Gesetzesvorhaben und wichtige Gerichtsentscheidungen und ermöglicht so seinen Mitgliedern, sich auf neue Entwicklungen rechtzeitig einzustellen.



Umwelt und Energie

Die Bewältigung von Umweltproblemen sind für den Groß- und Außenhandel als Teil der Wertschöpfungskette von großer Bedeutung. Effiziente Logistiksysteme und optimaler Ressourceneinsatz z.B. beim Transport sind entscheidende Wettbewerbsfaktoren geworden.

Deutsche Außenhändler haben die Möglichkeiten, die sich durch die neuen energiepolitischen Herausforderungen ergeben, längst erkannt und leisten mit ihren weltweiten Lieferungen von umweltfreundlichen Produkten einen Beitrag zu mehr Energieeffizienz.

Auf deutscher und EU-Ebene setzt sich der BGA zusammen mit dem Verband Chemiehandel für eine praxisnahe und möglichst unbürokratische Umsetzung der europäischen REACH-Verordnung ein, die u.a. eine Humanisierung des EU-Chemikalienrechts vorsieht. Der BGA ist allgemein bestrebt, dass die umweltrechtlichen Vorgaben der EU möglichst binnenmarktfreundlich gestaltet und umgesetzt werden.



BGA NETZWERK LANDES- UND REGIONALVERBÄNDE

Die 26 Landes- und Regionalverbände vertreten die Interessen der Groß- und Außenhandelsunternehmen vor Ort. Sie sind kompetente Ansprechpartner für ihre Mitgliedsunternehmen ebenso wie für wichtige Institutionen auf der Ebene der jeweiligen Bundesländer, Ministerien und Behörden. In dieser Funktion arbeiten sie an allen Entscheidungen mit, die für die Unternehmen in ihrer täglichen Arbeit von Bedeutung sind.

Die Landesverbände führen darüber hinaus Tarifverhandlungen mit den Gewerkschaften. Zu dem Zweck bilden sie Tarif- und Verhandlungskommissionen, die die Arbeitgeberinteressen gebührend berücksichtigen. Zudem vertreten die Verbände die Mitgliedsunternehmen bei den Arbeits- und Sozialgerichten.

Die unmittelbare Nähe zu den Mitgliedsunternehmen ist eine der großen Stärken des BGA-Netzwerkes aus Landes- und Regionalverbänden. Die Experten der Verbände beraten ihre Mitglieder persönlich zu allen relevanten Themen, von der Gewerbeförderung und Ausbildung bis zu Steuervorschriften und Fragen zur neuesten Gesetzgebung. Exklusive Rahmenvereinbarungen, z.B. in den Bereichen Telekommunikation, Leasing oder Arbeitsmedizin sind passgenau auf die Bedürfnisse der Mitglieder zugeschnitten und helfen Ihnen, Kosten zu sparen.

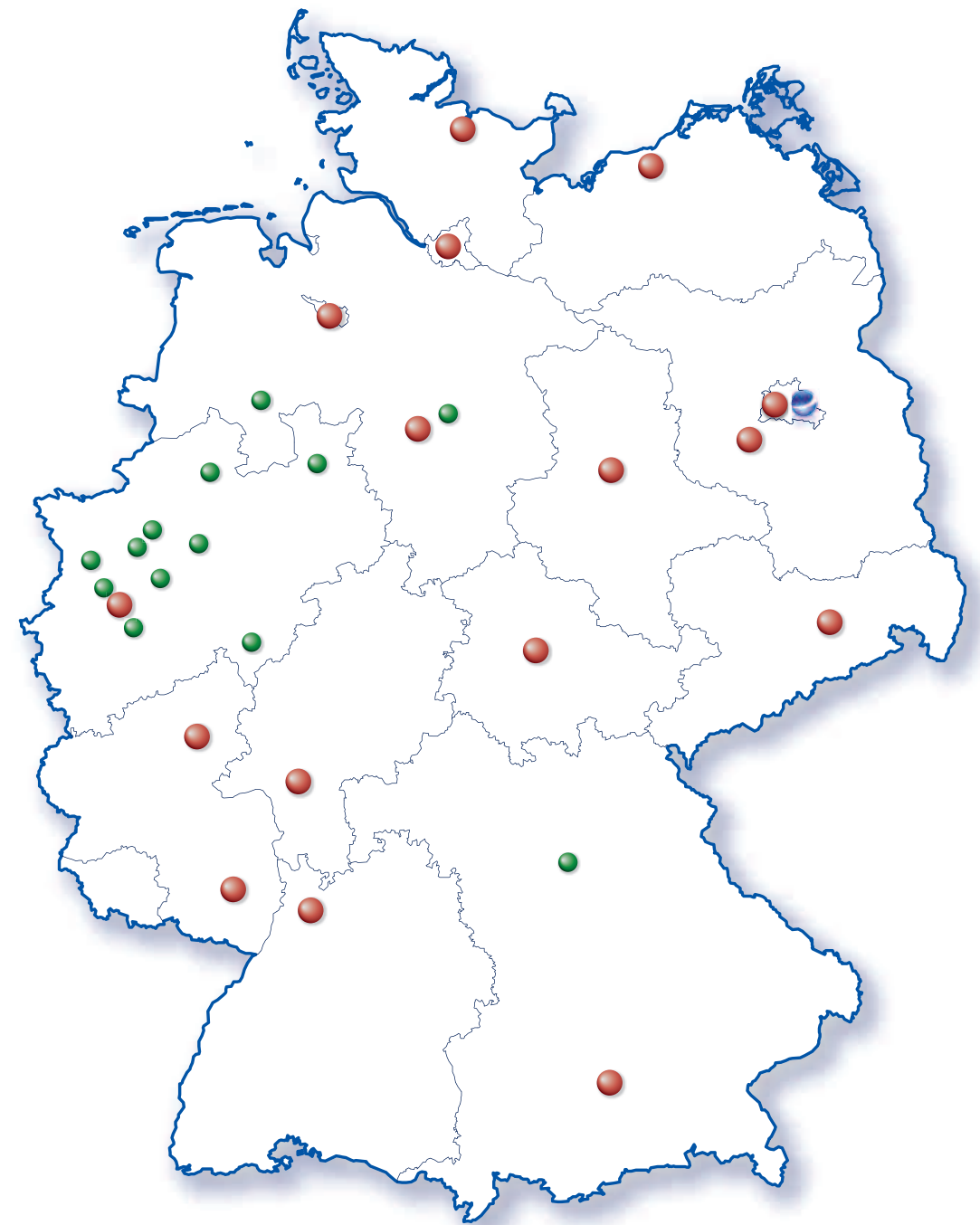
Die Landes- und Regionalverbände sind die umfassende Interessenvertretung für ihre Mitglieder vor Ort und auf Landesebene. Gemeinsam mit dem Dachverband BGA setzen sie sich in Berlin und Brüssel dafür ein, dass die Mitgliedsunternehmen im freien und fairen Wettbewerb ihre Chancen nutzen können. Dieser konsequent unternehmerische und global ausgerichtete Ansatz prägt die tägliche Verbandsarbeit.

Damit die politischen Rahmenbedingungen den unternehmerischen Anforderungen genügen, betreiben die Landes- und Regionalverbände umfangreiche Überzeugungs- und Lobbyarbeit, u.a. gegenüber Ministerien und Behörden, Arbeitsverwaltung und Sozialversicherungsträgern, Industrie- und Handelskammern sowie Gewerbeaufsichtsämtern, Schulen, Universitäten und Medien.

Als Teil eines weit gespannten Netzwerkes arbeiten die Landes- und Regionalverbände intensiv mit relevanten Institutionen zusammen. In zahlreichen Gremien, Mitgliederversammlungen und Veranstaltungen zu gesellschafts- und wirtschaftspolitischen Themen findet zudem der regelmäßige Erfahrungsaustausch statt, der den Mitgliedern die direkte Beteiligung an wichtigen Entscheidungsprozessen ermöglicht.

Fünf gute Gründe für eine Mitgliedschaft in den Landes- und Regionalverbänden:

Gut beraten:	Die Verbände beraten zu vielfältigen Arbeitgeberthemen wie Personalfragen und Ausbildung oder Steuern und Abgaben.
Kompetent vertreten:	Die Verbände führen für ihre Mitglieder Prozesse vor Arbeits- und Sozialgerichten - ohne zusätzliche Kosten.
Aktuell informiert:	Die Experten der Verbände halten ihre Mitglieder auf dem Laufenden über Entwicklung und Trends.
Bestens vernetzt:	Die Verbände bieten gemeinsam mit dem BGA Zugang zu wichtigen Entscheidungsträgern und die Möglichkeit, sich im Kollegenkreis auszutauschen.
Stark positioniert:	Die Verbände verschaffen Gehör gegenüber Politik und Öffentlichkeit.



Nordrhein-Westfalen
Landesverband Großhandel
- Außenhandel - Dienstleistungen Nordrhein-Westfalen e.V.
Jürgen Grolman
Präsident
RA Michael Grütering
Geschäftsführer
www.unternehmerschaft.de

Gelsenkirchen
Wirtschaftsvereinigung
Groß- und Außenhandel
sowie Dienstleistungen
Gelsenkirchen-Vest-Recklinghausen e.V.
Torsten Ehlers
Vorsitzender
Dr. Christopher Schmitt
Geschäftsführer
www.arbeitgeber-ruhr.de

Ruhrgebiet
Wirtschaftsvereinigung
Großhandel-Außenhandel-
Dienstleistungen Ruhrgebiet e.V.
Dipl.-Kfm. René Dreske
Vorsitzender
RA Dr. Joachim von Müller
Geschäftsführer
www.wiga-ev.de

Köln-Aachen-Bonn
Wirtschaftsvereinigung
Großhandel, Außenhandel
Dienstleistungen Köln-Aachen-Bonn e.V.
Dr. Wilhelm von Moers
Vorsitzender
RA Olaf Junge
Geschäftsführer
www.wigadi.de

Rheinland-Rheinessen
Arbeitgeberverband Großhandel-Außenhandel
Dienstleistungen
Rheinland-Rheinessen e.V.
Bernd Bartlitz
Vorsitzender
RA Christian Kress
Geschäftsführer
ghv.koblenz@t-online.de

Pfalz
Verband Groß- und Außenhandel, Verlage und Dienstleistungen Pfalz e.V. (GAD)
Raphael Herbig
Präsident
RA Hanno Scherer
Ass. Karlheinz Schober
Geschäftsführer
info@grosshandel-pfalz.de

Ostwestfalen-Lippe
Wirtschaftsvereinigung
Großhandel Außenhandel
Dienstleistung
Bezirksvereinigung
Ostwestfalen-Lippe e.V.
Annette Küstermann
Vorsitzende
Karin Focke
Geschäftsführerin
info@wgda.de

Westfalen-Münsterland
Unternehmens- und Arbeitgeberverband Großhandel-Außenhandel-Dienstleistungen
Westfalen-Münsterland e.V.
Dipl.-Kfm. Hans-Peter Flinks
Vorsitzender
RAin Uta-Maria Gaubitz
Geschäftsführerin
gadi-muenster@citycom.net

Westfalen-Mitte
Arbeitgeberverband Großhandel-Außenhandel-Dienstleistungen
Westfalen-Mitte e.V.
Dipl.-Ing. Gerhard Drauschke
Vorsitzender
Dr. Oliver K.-F. Klug
Geschäftsführer
www.agad-do.de

Niederrhein
Wirtschaftsvereinigung
Großhandel-Außenhandel-Dienstleistung Niederrhein e.V.
Carl Hugo Erbslöh
Vorsitzender
RA Dr. Ralf Sibben
Geschäftsführer
www.unternehmerschaft-niederrhein.de

Düsseldorf-Niederrhein
Unternehmerverband Großhandel, Außenhandel-Dienstleistungen
Düsseldorf-Niederrhein e.V.
Jürgen Grolman
Vorsitzender
RA Michael Grütering
Geschäftsführer
www.unternehmerschaft.de

Bergisch Land
Arbeitgeber- und Wirtschaftsverband Großhandel-Außenhandel-Dienstleistung
Bergisch Land e.V.
Jan Peter Coblenz
Vorsitzender
RA Frank R. Witte
Geschäftsführer
www.bu-net.de

Rheinland-Pfalz
Landesverband Großhandel
Rheinland-Pfalz e.V.
Bernd Bartlitz
Vorsitzender
RA Christian Kress
Geschäftsführer
ghv-koblenz@t-online.de

Niedersachsen
Verband für Groß-, Außenhandel und Dienstleistungen Niedersachsen e.V.
Harald Tenzer
Präsident
RA Harald Krantz
Hauptgeschäftsführer
www.gvn-nds.de

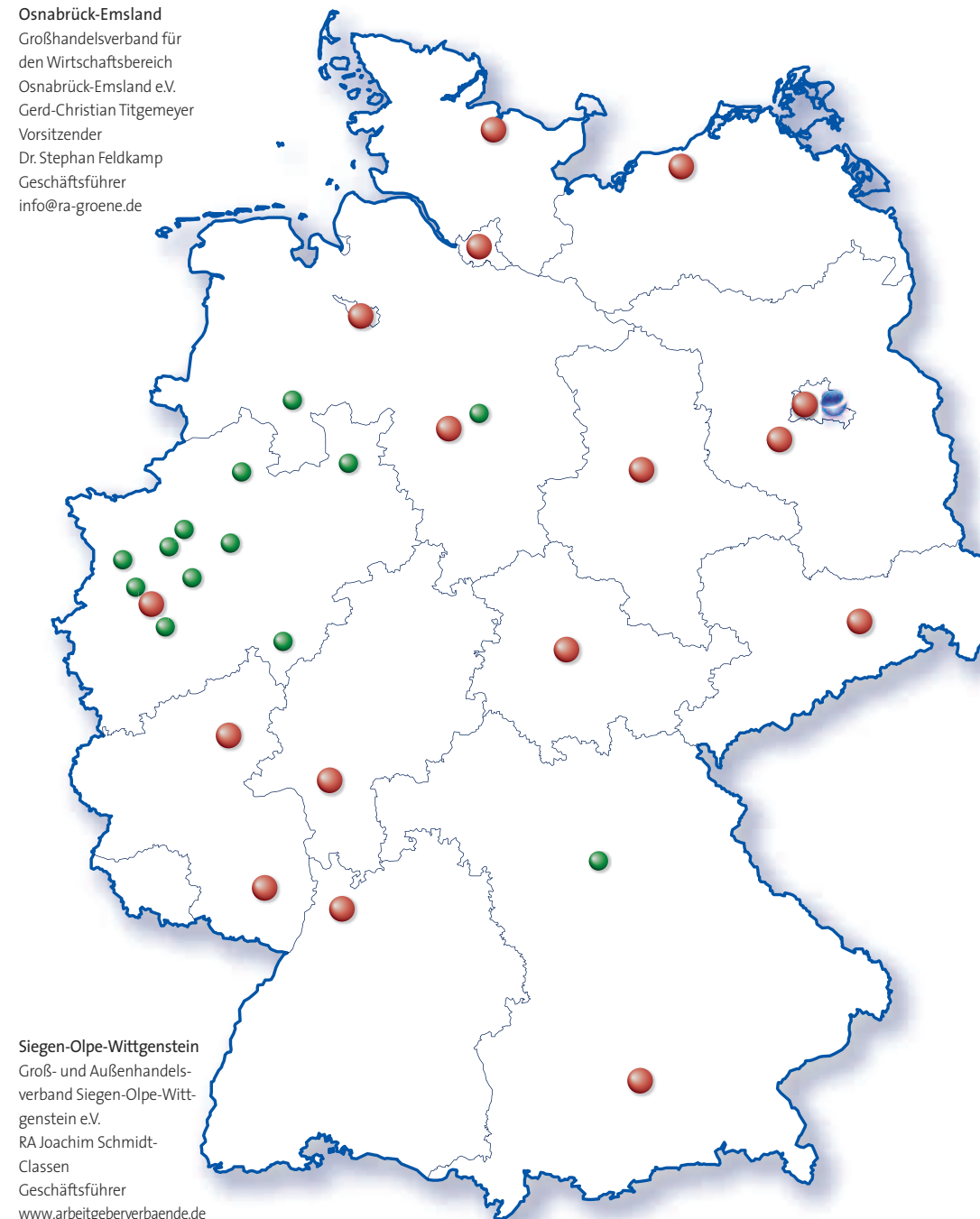
Braunschweig
Großhandelsverband
Braunschweig e.V.
Harald Tenzer
Präsident
RA Harald Krantz
Geschäftsführer
gvn@gvn-nds.de

Osnabrück-Emsland
Großhandelsverband für den Wirtschaftsbereich Osnabrück-Emsland e.V.
Gerd-Christian Titgemeyer
Vorsitzender
Dr. Stephan Feldkamp
Geschäftsführer
info@ra-groene.de

Bremen - Hamburg - Mecklenburg-Vorpommern
AGA Unternehmensverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V.
Dr. Hans Fabian Kruse
Präsident
Volker Tschirch
Vorstandssprecher
www.aga.de

Landesgruppe Bremen
Klaus Ziegler
Vorsitzender
Landesgruppe Schleswig-Holstein
Lothar Jenne
Vorsitzender
Jochem Paulun
Geschäftsführer

Landesgruppe Mecklenburg-Vorpommern
Bernd Mächtig
Vorsitzender
Carsten Utermark
Repräsentant



Siegen-Olpe-Wittgenstein
Groß- und Außenhandelsverband Siegen-Olpe-Wittgenstein e.V.
RA Joachim Schmidt-Classes
Geschäftsführer
www.arbeitgeberverbaende.de

Hessen
Verband Großhandel
Außenhandel Verlage und Dienstleistungen
Hessen e.V.
Arbeitgeber- und Unternehmensverband (AGH)
Dr. Georg Wagner
Vorsitzender
RA Paul Ulrich Schaller
Hauptgeschäftsführer
www.agh-hessen.de

Baden-Württemberg
VDGA Verband für Dienstleistung, Groß- und Außenhandel Baden-Württemberg e.V.
Gerhard Esterhammer
Präsident
Rain Ursula Geller-Witt
Geschäftsführerin
www.vdga.de

Bayern
Landesverband Groß- und Außenhandel, Vertrieb und Dienstleistungen Bayern e.V. (LGAD)
Prof. Dr. Dr. hc. Erich Greipl
Präsident
Dr. Markus Wittmann
Hauptgeschäftsführer
www.lgad.de

Berlin
Unternehmens- und Arbeitgeberverband für Großhandel und Dienstleistungen e.V. A.G.D.
Thomas Madetzki
Vorsitzender
RA Christian Kärigel
Geschäftsführer
agd-berlin@t-online.de

Landesverband des Groß- und Außenhandels von Berlin und Brandenburg e.V.
Wolfgang Franz
Vorsitzender
Geschäftsführer
RA Christian Kärigel
iga-berlin-brandenburg@t-online.de

Sachsen-Anhalt
Landesverband Großhandel-Außenhandel- Dienstleistungen Sachsen-Anhalt e.V. (LVGA)
Honorarkonsul Ralf Hesse
Präsident
RA Bodo Spahn
Geschäftsführer
www.LVGA-S-A.de

Sachsen
Landesverband des Sächsischen Groß- und Außenhandels / Dienstleistungen e.V.
Eckehard Wilke
Präsident
Professor Hans Säuberlich
Geschäftsführer
www.sgd.de

Thüringen
Landesverband für Groß-/Außenhandel und Dienstleistungen Thüringen e.V. (LGAD)
Dr. Siegfried von Hoff
Präsident
Dr. Rudolf Zacher
Geschäftsführer
www.lgad-thueringen.de

ÜBERSICHT DER BRANCHENVERBÄNDE IM BGA

Die 43 Bundesfachverbände des BGA-Netzwerkes bilden das fachliche Fundament der Verbandsarbeit. Ihre Mitarbeiter sind Experten des jeweiligen Sachgebiets und von Ihnen kommen alle wichtigen Informationen, die das Mitgliedsunternehmen benötigt, um in seiner Branche unterrichtet zu sein.

In enger Zusammenarbeit mit den Landes- und Regionalverbänden erfolgt so die fachliche Betreuung der Mitgliedsunternehmen. Zudem arbeiten die Bundesfachverbände an Gesetzgebungen auf Bundes- und Länderebene mit.

Bauorientierte Verbände



Baustoffe
Elektro
Fliesen
Haustechnik
Heim und Farbe

Nahrungsmittel, Agrarprodukte



Fleischwirtschaft
Nahrungsmittel
Agrargewerbliche Wirtschaft
Getreide
Fruchthandel
Getränke
Kaffee
Waren-Verein
Eier, Wild, Geflügel
Honigverband
Landwirtschaftliche Betriebsmittel

Branchenübergreifende Außenhandelsverbände



Exporthandel
Außenhandel AVE
VHE Verein Hamburger Exporteure
Außenhandelsverband NRW

Produktions-Verbindungshandel



Chemiehandel
Flüssiggas
Häute und Leder
Metalle
Metallhalbzeug
Schrauben
Technischer Handel
Autoteile
Verschnürungs- und Verpackungsmittel

Sonstige Großhandelsverbände



Automaten
Floristenbedarf
Jagd- und Sportwaffen
Krankenpflege
Presse
Pharma
Schmuck
Schreibwaren
Selbstbedienungsgroßhandel C&C
Werbeartikel

Dienstleistungen



Brandschutz
Creditreform
Faktoring
Dienstleistungen BVD
Kühlhaus und -logistik

BAUORIENTIERTE VERBÄNDE

Baustoffhandel

Fliesen

Elektro

Haustechnik

Heim und Farbe



Bundesverband Deutscher Baustoff-Fachhandel e. V. (BDB)

Seit mehr als 100 Jahren ist der BDB die Interessenvertretung für die Baustoff-Fachhändler. Gesamtumsatz: über 13 Mrd. Euro. Aufgaben u.a.: Interessenvertretung gegenüber der Politik sowie vor- und nachgelagerten Wirtschaftsstufen, Kontaktforum für alle Mitgliedsfirmen in den Regionen oder für einzelne Fachbereiche, Bereitstellung von Informationen und Analysen.

Präsident:

Stefan Thurn

Hauptgeschäftsführer:

Michael Hölker

www.baustoff-fachhandel.de



Bundesverband des Elektro-Großhandels (VEG) e. V.

Berufsständischer Verband des Elektro-Fachgroßhandels. Umsatzschwerpunkt ist Elektroinstallationsmaterial. Aufgaben u.a.: Interessenvertretung Mitglieder, Zusammenarbeit mit Verbänden von Elektro-Industrie und -Handwerk (Hauptkunden-gruppe, aber auch Facheinzelhandel und Industriekunden), Informationssystem ELGATE exklusiv für VEG-Mitglieder, eLearning-Bildungsplattform.

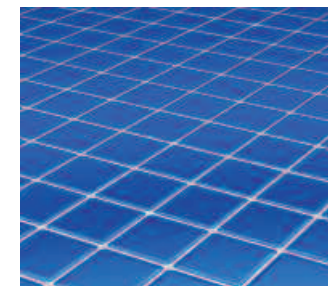
Vorsitzender:

Dipl.-oec. Torsten Heinje

Hauptgeschäftsführer:

Dr. Hans Henning

www.veg.de



Bundesverband des Deutschen Fliesenfachhandels e.V. (VDF)

Der VDF ist ein Zusammenschluss von anerkannt qualitätsorientierten Fliesenhändlern aus dem gesamten Bundesgebiet. Zu den Aufgaben des VDF zählen u. a. die Information und Beratung der Mitglieder sowie die Vertretung der Mitgliedsinteressen gegenüber staatlichen Stellen und der Regierung.

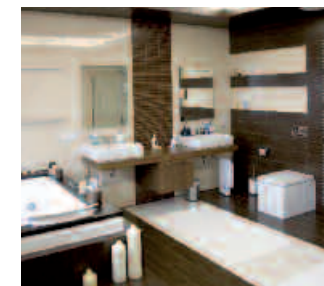
Vorsitzender:

Burkhard Aschendorf

Geschäftsführer:

Wilm Kittelmann

www.fliesentraeume.de



Deutscher Großhandelsverband Haustechnik (DGH) e. V.

Die im DG Haustechnik e.V. organisierten Großhändler vertreiben bundesweit die Sortimente Sanitär, Klima, Lüftung und Heizung. In den zahlreichen Fachausstellungen werden die neuesten Badtrends und Anwendungen sowie energieeffiziente Anlagen zum Heizen und Kühlen präsentiert. Der Verband versteht sich als Produktionsverbindungsglied zwischen Industrie und Handwerk.

Vorsitzender:

Dr. Rolf-Eugen König

Geschäftsführer:

Dr. Uwe Schwarting

www.dg-haustechnik.de



Bundesverband Großhandel Heim & Farbe e. V.

Ziel und Zweck des Bundesverbandes und der darin zusammengeschlossenen Unternehmen ist es, die Versorgung des Handwerks und des Fachhandels in den Bereichen Bodenbeläge, Farben, Heimtextilien, Tapeten und Werkzeuge durch den Großhandel zu sichern. Weitere Aufgaben: Interessenvertretung, Öffentlichkeitsarbeit, Weiterbildung und Informationsaustausch.

Vorstandsvorsitzender:

Dipl. Kfm. F. Peters-Messer

Geschäftsführer:

Dipl. Kfm. Jürgen Wagner

www.ghf-online.de

NAHRUNGSMITTEL AGRARPRODUKTE

Fleischwirtschaft

Nahrungsmittel

Agrargewerbliche Wirtschaft

Getreide

Fruchthandel

Getränke

Kaffee

Waren-Verein

Eier, Wild, Geflügel

Honig-Verband

Landwirtschaftliche Betriebsmittel

Verband der Fleischwirtschaft (VdF) e.V.

Der Verband repräsentiert Unternehmen aus den Bereichen Vieherfassung, Schlachtung, Fleischerzeugung und -bearbeitung bis zur Fleischverpackung. Aufgaben u.a.: Mittler zwischen Wirtschaft und Behörden, Information seiner Mitglieder über Gesetzgebungen, Veranstaltung von Fachseminaren. Vorsitzender: Paul Brand
Hauptgeschäftsführerin: Dr. Heike Harstick
www.v-d-f.de



Verband des Nahrungsmittelgroßhandels und anderer Vertriebsformen (VDN) e.V.

Der VDN vertritt die Interessen des Großhandels mit Nahrungs- und Genussmitteln. Die Verbandsmitglieder betreiben C&C-Märkte und / oder den Zustellgroßhandel. Ein Schwerpunkt liegt im Bereich der Gastronomie. Der Verband und seine Mitglieder setzen sich für die Erhaltung mittelständischer Existenzen im Lebensmittelhandel auf vielfältige Weise ein. Präsidentin: Ingrid Hempel
Geschäftsführer: Dr. Günther Schulte

Bundesverband der Agrargewerblichen Wirtschaft e.V. (BVA)

Der BVA ist ein Zusammenschluss von Verbänden und Unternehmen der agrargewerblichen Branchen. Aufgaben u.a.: Interessenvertretung gegenüber staatlichen Stellen und Organisationen der Wirtschaft, Beratung der Mitglieder in wirtschaftlichen und technischen Fragen. Präsident: Bruno Fehse
Geschäftsführer: Robert Künzel
www.bv-agr.de



Verein der Getreidehändler der Hamburger Börse e.V. (VdG)

Der VdG ist die offizielle Interessenvertretung der Groß- und Außenhändler mit Getreide, Ölsaaten, Futtermitteln, Hülsenfrüchten, Fischmehl und Speisesaaten. Funktionen des VdG sind u.a.: Information, Beratung und Förderung seiner Mitglieder, Interessenvertretung gegenüber staatlichen Stellen in Berlin, Bonn und Brüssel. Vorsitzender: Stefan Cremer
Geschäftsführer: Dipl.-Ing. Christof Buchholz
www.vdg-ev.de

Deutscher Fruchthandelsverband e.V. (DFHV)

Der DFHV vertritt die Interessen von Unternehmen aus allen Handelsbereichen des Obst- und Gemüse-sektors. Aufgaben u.a.: Information seiner Mitglieder zu Verordnungen und Gesetzen, Ansprechpartner für Behörden, Organisation von Fachtagungen zur Weiterbildung. Präsident: Jürgen Boruszewski
Geschäftsführer: Dr. Andreas Brügger
www.dfhv.de



Bundesverband des Deutschen Getränkefachgroßhandels e.V.

Die Mitgliedsunternehmen des Verbandes distribuieren etwa 70 Prozent aller Getränke in Deutschland und erwirtschaften inklusive der angeschlossenen Fachmärkte rd. 18 Mrd. Euro Umsatz. Die Interessenvertretung bezieht sich u.a. auf die politische Sach- und Lobbyarbeit, die Koordination von Industrie, Handel- und Gastronomieverbänden, Öffentlichkeitsarbeit und Weiterbildungsmaßnahmen. Beiratsvorsitz: Peter Sagasser
Geschäftsführender Vorstand: Dipl.-Bw. Günther Guder
www.bv-gfgh.de

Deutscher Kaffeeverband e.V.

Die Mitgliedsfirmen und Fördermitglieder des Verbandes repräsentieren das gesamte Spektrum der Branche vom Röster und Importeur bis zum Extrakt-Kaffeehersteller und Entkoffeinierer. Aufgaben u.a.: Schaffung von positiven Rahmenbedingungen für die Kaffeewirtschaft, Förderung des Kaffee-Images und Beratung der Mitglieder. Hauptgeschäftsführer: Holger Preibisch
www.kaffeeverband.de



Waren-Verein der Hamburger Börse e.V.

Der Waren-Verein vertritt die Interessen des Außen- und Großhandels mit Konserven, Tiefkühlprodukten, Trockenfrüchten, Schalenobst, Trockengemüse, Gewürzen, Honig und Bio-Produkten. Aufgaben u.a.: Interessenvertretung und Problemlösungen für seine Mitglieder, Beratung bei Fragen zu EU-Verordnungen und nationalen Regelungen. Vorsitzender: Thomas Haas-Rickertsen
Geschäftsführerin: Dr. Katrin Langner
www.waren-verein.de

EPEGA Vereinigung der Eier-, Wild- und Geflügelwirtschaft e.V.

EPEGA repräsentiert die Europäische Eier-, Wild- und Geflügelwirtschaft und ist weltweit mit der Schlacht- und Verarbeitungsindustrie sowie Handelsverbänden vernetzt. In der EPEGA sind auch die Qualitätssicherungsorganisationen KAT und GGE, die für Produktsicherheit und Qualität stehen. Vorsitzender: Wolfgang Christ
Hauptgeschäftsführer: Caspar von der Crone
www.epega.org



Honig-Verband e.V.

Der Honig-Verband e.V. ist als deutscher Fachverband die Interessenvertretung der Honig verarbeitenden Industrie, der Honig-Importeure und Abfüllbetriebe. Aufgaben u.a.: Aufrechterhaltung der Qualität und Reinheit des Naturprodukts Honig gem. Honigverordnung, Kontakt zu staatlichen Stellen in Berlin und Brüssel, Informations- und Kommunikationszentrum für seine Mitglieder. 1. Vorsitzender: Heinrich Schulze
Geschäftsführung: Dr. Katrin Langner
www.honig-verband.de



BRANCHENÜBERGREIFENDE AUSSENHANDELSVERBÄNDE

BDEx Bundesverband des Deutschen Exporthandels e.V.

Der BDEx ist weltweit der Dachverband der deutschen Exporteure und hat sich die Wahrung und Förderung insbesondere der Exporthandelsinteressen seiner Mitglieder zum Ziel gesetzt. Hierfür bietet der BDEx seinen Mitgliedern Leistungen wie z.B. Beratung und Vermittlung von Kontakten, Außenhandelsförderung und die Mitwirkung an der handelspolitischen Willensbildung in Berlin und Brüssel
Vorsitzender: Wolfhart Putzier, Geschäftsführer: Dipl.-Vw. Jens Nagel, www.bdex.de

Außenhandelsvereinigung des Deutschen Einzelhandels e.V. (AVE)

Die AVE vertritt die außenwirtschaftlichen Interessen des deutschen Einzelhandels, der im Rahmen der Globalisierung seine internationalen Aktivitäten zunehmend ausbaut. Handels- und zollpolitische Fragen der Außenwirtschaftspraxis sowie Beratung in Anti-dumpingverfahren sind Schwerpunktaufgaben der AVE. Darüber hinaus bietet die AVE eine gemeinsame Plattform für Handelsunternehmen zur Verbesserung der Sozialstandards in ihrer internationalen Lieferkette.

Präsident: Dr. Matthias Händle • Hauptgeschäftsführer: Jan Eggert • www.ave-koeln.de

Verein Hamburger Exporteure e.V. (VHE)

Verband für Export, Transit- und Kompensationshandel.

Der VHE vertritt die Export- und internationalen Handelsinteressen Hamburger Außenhandelshäuser und deren unternehmensnahen Dienstleister. Die Arbeitsschwerpunkte des VHE liegen u.a. in den Bereichen Außenwirtschaft und Zollrecht, Exportfinanzierung und Exportkreditversicherung, Exportförderung und Exportberatung.
Vorsitzender: Dr. Hans Fabian Kruse, Geschäftsführer: Dr. Rodger Wegner, www.vhe.info

Außenhandelsverband Nordrhein-Westfalen e.V. (AHV NRW)

Der AHV NRW ist der regional zuständige Fachverband, der auf Bundesebene dem Bundesverband des Deutschen Exporthandels (BDEx), dem BGA sowie auf europäischer Ebene Eurocommerce angeschlossen ist. Der Verband berät und betreut seine Mitgliedsfirmen in allen Fragen der Außenhandelspraxis- und Politik.
Vorsitzender des Vorstands: Udo Völker, Geschäftsführer: Andreas Mühlberg, www.ahvnrw.de



Produktvielfalt zu wettbewerbsfähigen Preisen gewährleistet der Außenhandel durch seine internationalen Aktivitäten – zum Vorteil der Konsumenten weltweit.



Märkte der Zukunft – wie z.B. in Fernost – benötigen Güter aller Art: Produktions- und Konsumgüter, die vom Außenhändler pünktlich und zuverlässig geliefert werden.



Außenhändler sind unentbehrliche Partner der produzierenden Industrie und des Binnenhandels.

PRODUKTIONS-VERBINDUNGSHANDEL

Chemiehandel
Dünger- und Pflanzen-
behandlungsmittel
Flüssiggas

Häute und Leder
Metall
Metallhalbzeug
Schrauben

Technischer Handel
Autoteile
Verschnürungs- und
Verpackungsmittel



Verband Chemiehandel (VCH) e.V.

Neben der Interessenvertretung für die gesamte Chemiehandelsbranche versteht sich der Verband u.a. als Service- und Informationszentrale für seine Mitglieder. Die wichtigen Themen dabei sind Lagerung und Umschlag von Chemikalien mit den dazugehörigen Gesetzen und Verordnungen, Chemikalien- und Arbeitsschutzrecht, Gefahrguttransport- und Umweltrecht. Präsident: Uwe Klass • Geschäftsführendes Vorstandsmitglied: Peter Steinbach
www.vch-online.de



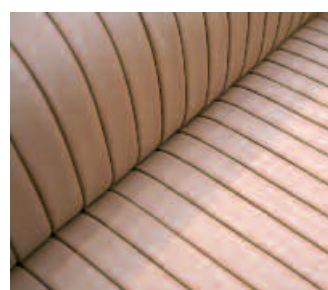
Bundesverband des Großhandels mit Dünger- und Pflanzenbehandlungsmitteln e.V. (BGDP)

Der BGDP vertritt die Großhandelsfirmen für Dünger- und Pflanzenschutzmittel in Deutschland. Aufgabe des BGDP ist die Förderung der allgemeinen, ideellen und wirtschaftlichen Interessen der an der Distribution von Dünger- und Pflanzenschutzmitteln beteiligten Großhandelsfirmen. Vorsitzender: Rainer Schuler • Geschäftsführer: Robert Künzel
www.bgdp-online.de



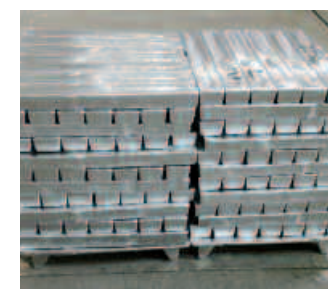
Deutscher Verband Flüssiggas e.V. (DVFG)

Die Mitglieder des DVFG sind die Flüssiggas-Versorgungsunternehmen sowie Industrie- und Zulieferbetriebe der Flüssiggas-Branche. Aufgaben sind u.a. die Umsetzung der hohen Sicherheitsstandards, der Kontakt zu Ministerien und Verbänden sowie die Information der Öffentlichkeit über die schadstoffarme Energie Flüssiggas und ihre Einsatzmöglichkeiten. Vorsitzender: Hanns Richard Hareiner • Hauptgeschäftsführer: Robert Schneiderbanger
www.dvfg.de



Wirtschaftsverband Häute/Leder e.V. (WHL)

Der Wirtschaftsverband Häute/Leder e.V. vertritt die mittelständischen Unternehmen des Häutehandels sowie einige Unternehmen, die mit verwandten Produkten handeln. In Deutschland werden im Jahr rd. 3,7 Mio. Rinder und rd. 1 Mio. Schafe geschlachtet. Nebenprodukten der Schlachtung und als wertvoller Rohstoff fallen dabei Häute an. Die Häutehändler sammeln, konservieren und sortieren diese vor dem Verkauf an die Gerbereien. Vorsitzender: Reiner Heck • Geschäftsführerin: Katharina Andrés



Verband Deutscher Metallhändler e.V. (VDM)

Der VDM ist der Bundesverband des Nichteisen-(NE)Metallgroßhandels und der NE-Metall-Recyclingwirtschaft. Aufgaben u.a.: Regelmäßige online-Information der Mitglieder zu aktuellen Themen, Herausgabe der Mitgliederzeitschrift 'Der Metallhandel' mit Informationen zu den Themen Steuern, Recht, Wirtschaft sowie über den VDM und über die Metallwelt, Vorsitzende: Rita Dapont • Geschäftsführer: Ralf Schmitz
www.metallhandel-online.com



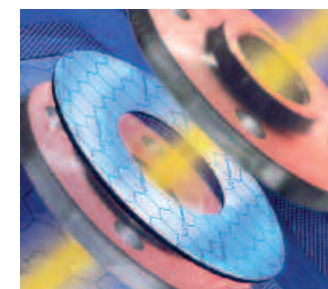
Wirtschaftsverband Großhandel Metallhalbzeug e.V. (WGM)

Der WGM ist vor allem ein Informationspool für Mitgliedsunternehmen. Er analysiert die unterschiedlichsten Themen und beantwortet individuelle Fragen seiner Mitglieder u.a. zu Gesetzesinitiativen und Markttrends. Im Verband fließen alle Erfahrungen der Mitglieder zusammen. Eine Mitgliedschaft im WGM bedeutet deshalb Wissensvorsprung. Vorsitzender: Andreas Nickelsen • Geschäftsführer: Dipl.-Vw. Nikolai Malanowski
www.wgm-berlin.de



Fachverband des Schrauben-Großhandels e.V. (FDS)

Die im FDS organisierten Schrauben-Fachhändler vertreten ca. 90% des Branchenumsatzes. Sie betätigen sich überwiegend als Produktionsverbindungshändler. Der FDS vertritt die Branche in allen wirtschaftlichen Angelegenheiten gegenüber Gesetzgeber, Behörden und entlang der Lieferkette. Unser Know-how betrifft vor allem Fragen der Gesetzgebung, Normung und der Einfuhrzölle. Vorsitzender: Dr. Florian Seidl • Geschäftsführer: RA Andreas Kammholz • www.fds-online.de



VTH Verband Technischer Handel e.V.

Mitglieder des VTH sind Fachhändler für technischen Industribedarf (Technische Händler) mit allen dazugehörigen Serviceleistungen im deutschsprachigen Raum. Der Verband bietet moderne Dienstleistungen, erfüllt seine Mittlerfunktion zwischen Handel und Herstellern, fördert den Dialog zwischen den Mitgliedern und zeigt wichtige Branchentrends auf. Vorsitzender: Peter Mühlberger • Geschäftsführendes Vorstandsmitglied: Thomas Vierhaus
www.vth-verband.de



Gesamtverband Autoteile-Handel e.V. (GVA)

Der GVA ist der Branchenverband und die politische Interessenvertretung des freien KFZ-Teile-Großhandels. Darüber hinaus spricht er auch für die rd. 2.000 Einzelhändler von KFZ-Ersatzteilen. Oberstes Ziel des GVA ist der Erhalt des freien KFZ-Teile- und Servicemarktes und die Wahrung der Chancengleichheit gegenüber der Automobilindustrie im Ersatzteilehandel. Vorsitzender: Hartmut Röhl • Geschäftsführer: Dipl.-Kfm. Hans-Jürgen Wahlen
Dipl.-Kfm. Marita Kloster • www.gva.de



BVV-Bundesverband Verschnürungs- und Verpackungsmittel e.V.

Der BVV ist die Interessenvereinigung für alle Produkte im Bereich der Transportverpackung. Zum Verband gehören Produzenten, Importeure und Großhändler. In Arbeitstagungen werden sowohl branchenspezifische als auch allgemeine Wirtschaftsthemen diskutiert. Der BVV versteht sich damit als Informations- und Kommunikationsforum. Vorsitzender: Hans-Peter Kirsch
www.bv-verpackung.de

SONSTIGE GROSSHANDELS- VERBÄNDE

- Automaten
- Blumen
- Floristenbedarf
- Jagd- und Sportwaffen
- Krankenpflege
- Presse
- Pharma
- Schmuck
- Schreibwaren
- Selbstbedienungs-Großhandel C&C
- Werbeartikel



Deutscher Automaten-Großhandels-Verband e.V.

Die im DAGV organisierten Automatenfachgroßhändler decken über 95 Prozent des Marktes ab. Sie sorgen dafür, daß die weit über 6.000 Automatenaufstellbetriebe bundesweit mit münzbetätigten Spielgeräten, Zubehör und Servicedienstleistungen unterstützt werden. Im Mittelpunkt stehen Geldgewinn-Spielgeräte, die nur in Gaststätten oder Spielhallen aufgestellt werden dürfen, und für die strenge gesetzliche Restriktionen zum Spieler- und Jugendschutz gelten.

Vorsitzender: Pit Arndt
Geschäftsführer:
RA Jörg Meurer
www.DAGV.de



Verband des Deutschen Blumen-Groß- und Importhandels e. V.

Im Verband des deutschen Blumen- Groß- und Importhandels e.V. (BGI) sind Deutschlands Blumengroßhändler und Importeure unter einem gemeinsamen Dach vertreten. Der BGI repräsentiert mit seinen Mitgliedern rund 75 % des Umsatzes mit Schnittblumen auf dem deutschen Markt. Er ist die Interessensvertretung seiner Mitglieder auf deutscher, europäischer und internationaler Ebene.

Geschäftsführer:
Frank Zeiler
Präsident: Jan Roelofs
www.bgi-ev.com



Großhandelsverband für Floristen- und Dekorationsbedarf e.V. (GFD)

Der GFD vertritt die Interessen seiner Mitglieder gegenüber anderen Verbänden und Organisationen. Das Hauptaugenmerk des GFD liegt im Zusammenspiel und der Kontaktpflege, der Weitergabe von Informationen, der Ansprache von Verwaltungen und Parlamenten sowie der Zusammenarbeit mit Nachbarverbänden auf Landes- und Bundesebene.

Vorstandsvorsitzender:
Armin Strecker
Geschäftsführer:
RA Hans-Karl Gamerschlag
www.gfd-ev.de

Fachverband Groß- und Außenhandel mit Jagd- und Sportwaffen e.V.

Die Aufgaben und Zielsetzungen des Fachverbandes ist die Wahrnehmung der Mitgliederinteressen im Bereich der Sportwaffen und -munition sowie Jagdwaffen und -munition. Insbesondere die Verhinderung unnötiger Restriktionen hat sich der Fachverband zur Aufgabe gemacht.

Geschäftsführer:
RA Burkhard Christian Capell
www.bga.de

Verband des Groß- und Außenhandels für Krankenpflege und Laborbedarf e.V. (VGKL)

Neben der Interessenvertretung für seine Mitglieder bietet der VGKL u.a. folgende Leistungen: Laborkatalog und Preislistendienst, Aus- und Weiterbildung mit Fachkursen im Bildungszentrum in Goslar, Branchen-Software.

Vorsitzender:
Ulrich Windaus
Geschäftsführer:
RA Andreas Kammholz
www.vgkl.de

Presse-Grosso Bundesverband Deutscher Buch-, Zeitungs- und Zeitschriften-Grossisten e.V.

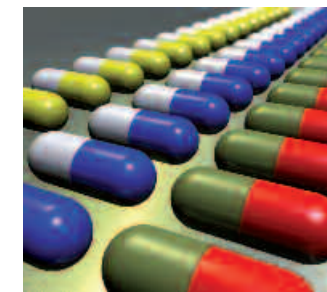
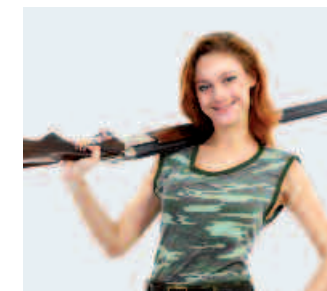
Ziel der Verbandsarbeit ist die Sicherung eines neutralen mittelständischen Presse-Großhandels ohne Beteiligung der vor- und nachgelagerten Wirtschaftsstufen als Beitrag zur Erhaltung der uneingeschränkten Pressefreiheit und Pressevielfalt.

Vorsitzender: Frank Nolte
Hauptgeschäftsführer:
Dipl.-Sozialwirt Kai C. Albrecht
www.bvpg.pressegrasso.de

Verband des Deutschen Cash and Carry Großhandels e.V.

Wesentliche Zielsetzung des C&C-Verbandes ist neben der Förderung und Unterstützung seiner Mitgliedsfirmen die Schaffung ihrer bestmöglichen wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen.

Vorsitzender des Vorstands:
Rüdiger Strein
Geschäftsführer:
Dipl.-Kfm. Jürgen Bongert
www.ccverband.de



PHAGRO | Bundesverband des pharmazeutischen Großhandels e.V.

Im Bundesverband PHAGRO sind alle herstellereutralen pharmazeutischen Großhandlungen vertreten, die ein Vollsortiment führen und die flächendeckende Versorgung sicherstellen. Diese Mitgliedsunternehmen beliefern bundesweit etwa 21.600 öffentliche Apotheken.

Vorsitzender:
Dr. Thomas Trümper
Sprecherin der
Geschäftsführung:
Bernadette Sickendiek
www.phagro.de



Bundesverband des Schmuck- und Uhrengroßhandels e. V.

Der Bundesverband des Schmuck- und Uhrengroßhandels e. V. ist Interessenvertreter seiner Mitgliedsfirmen u.a. gegenüber der Politik, den vor- und nachgelagerten Wirtschaftsbereichen sowie Brancheninstitution der Wissenschaft und Wirtschaft. Die Interessenvertretung geschieht auf nationaler, europäischer und internationaler Ebene.

Vorsitzender:
Hermann Bender
Geschäftsführer:
Dr. Alfred Schneider
www.schmuck-uhren-grosshandel.de



Großhandelsverband Schreib-Papierwaren und Bürobedarf e.V. (GVS)

Der GVS vertritt die Interessen seiner Mitglieder gegenüber Verbänden sowie Organisationen des Einzelhandels und des Großhandels. Weitere Aufgaben sind u.a. die Wahrnehmung von Lobbyaufgaben, die Erarbeitung von Branchenlösungen, die Durchführung von Aus- und Fortbildungsveranstaltungen und die Organisation von Fachveranstaltungen.

Geschäftsführender und gesetzlicher Vorstand:
RA Hans-Karl Gamerschlag
www.gvsonline.de



GWV Gesamtverband der Werbeartikel-Wirtschaft e.V.

Der Verband hat die Aufgabe, die berufsspezifischen Interessen seiner Mitglieder und der Werbeartikelbranche auf nationaler und internationaler Ebene zu vertreten sowie die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Branche zu beeinflussen. Dazu pflegt der Verband Kontakte zu Behörden im In- und Ausland und zu Verbänden ähnlicher Art.

Vorsitzender: Patrick Politze
Geschäftsstelle:
Elvira Jurado Castell
www.gww.de



DIENSTLEISTUNGEN

- Brandschutz
- Creditreform
- Factoring
- Dienstleistungen BVD
- Kühlhaus und -logistik



Bundesverband Deutscher Dienstleistungsunternehmen e.V. (BVD)

Der BVD ist eine Tarifgemeinschaft für intermediäre Dienstleistungsunternehmen. Sie schließt für einzelne Dienstleistungsunternehmen sowie für unterschiedliche Branchen des Dienstleistungssektors Tarifverträge über Entgelte und sonstige Arbeitsbedingungen ab.
Vorsitzender:
Anton F. Börner
Geschäftsführer:
RA Olaf Junge
www.bvddeutschland.de



Verband Deutscher Kühlhäuser und Kühllogistikunternehmen e.V. (VDKL)

Der VDKL ist ein Wirtschaftsverband für Lebensmittelunternehmen rund um die temperaturgeführte Lagerung, Distribution und Logistik von Tiefkühlkost und Frischewaren. Das Leistungsangebot des VDKL besteht u.a. aus einer aktiven Vertretung der Interessen seiner Mitglieder gegenüber Regierungsstellen und Behörden auf nationaler und europäischer Ebene.
Vorsitzender:
Jürgen Rohn
Geschäftsführer:
RA Jan Peilsteiner
www.vdkl.com



Gütegemeinschaft Brandschutz im Ausbau e.V. (GBA)

Die GBA hat es sich zur Aufgabe gemacht, eine Gütesicherung für die Herstellung von Brandschutzsystemen im Betrieb und auf der Baustelle zu erreichen. Vorteile der Mitgliedschaft u.a.: Möglichkeit, das RAL-Gütezeichen zu erwerben; Sicherheit durch Eigen- und Fremdüberwachung, Kostensenkung durch Verminderung der Reklamationen.
Vorsitzender:
Volker Rodenberg
Geschäftsführer:
Dr. Peter Spary
www.gba-brandschutz.de



Verband der Vereine Creditreform e.V.

Der Verband Creditreform bietet seinen Mitgliedern weltweit Produkte und Dienstleistungen in den Bereichen Wirtschaftsinformationen und Inkasso. In einem fortwährenden Prozess werden die Anwendungen weiterentwickelt. Zusätzlich bietet der Verband seinen Mitgliedern Leistungen in den Gebieten Liquiditätsmanagement, Consulting, Factoring und Marketing-Services.
Präsident:
Uwe von Padberg
Hauptgeschäftsführer:
Volker Ulbricht
www.creditreform.de



Deutscher Factoring-Verband e.V.

Der Verband repräsentiert mit seinen Mitgliedsunternehmen einen Marktanteil von rd. 85% des deutschen Factoring-Marktes. Verbandsziel ist es, das Produkt Factoring zu fördern und zu schützen, wobei die Sicherung fairer steuerlicher, rechtlicher und wirtschaftlicher Rahmenbedingungen für die Branche im Mittelpunkt steht.
Sprecher des Vorstandes:
Joachim Secker
Geschäftsführer:
RA Dr. Alexander Moseschus
www.factoring.de

BGA-AUSSCHÜSSE, KOMMISSIONEN UND ARBEITSKREISE



Tarif- und Sozialpolitischer Ausschuss
Dr. Wilhelm von Moers, Vorsitzender
RA Gerhard Handke, Geschäftsführung

Unterausschuss für Arbeits- und Tarifrecht
RA Olaf Junge, Leitung
RA Denis Henkel, Geschäftsführung

Berufsbildungsausschuss
Dr. John Bötticher, Vorsitzender
RA Denis Henkel, Geschäftsführung



Strategie-Kommission
Prof. Dr. Dr. Erich Greipl, Vorsitzender
RA Gerhard Handke, Geschäftsführung

Finanzausschuss
Ass. Frank Hartwig, Vorsitzender
RA Gerhard Handke, Geschäftsführung

Europa-Ausschuss
Carl Hugo Erbslöh, Vorsitzender
Dipl.-Volksw. Jens Nagel, Geschäftsführung



Außenwirtschaftsausschuss
Stefan W. Dircks, Vorsitzender
Dipl.-Volksw. Jens Nagel, Geschäftsführung

Steuerausschuss
Karl-Günther Cloos, Vorsitzender
Dipl.-Volksw. Michael Alber, Geschäftsführung

Ausschuss Verkehr und Logistik
Gerhard Riemann, Vorsitzender
RA Burkhard Capell, Geschäftsführung

Gesprächskreis baunaher Großhandel
Dr. Henry Stock, Leitung
Dipl.-Volksw. Michael Alber, Organisation



Ausschuss Recht und Wettbewerb
Prof. Dr. Helmut Rödl, Vorsitzender
RA Andreas Kammholz, Geschäftsführung

Umweltausschuss
Dipl.-Kfm. Robert Späth, Vorsitzender
RA Julian Schaub, Geschäftsführung

Aggraraussschuss
Dipl.-Kfm. Karl Dürbeck, Vorsitzender
Dipl. Geoök. Katharina Andrés, Geschäftsführung



BGA SERVICE- TOCHTERGESELLSCHAFTEN



VGA GmbH - Versicherungskonzepte für Handel und Dienstleistung. Sie tragen große Verantwortung im Unternehmen, Risikosituationen sind Begleiterscheinungen in Ihrem Tagesgeschäft. Sorgen Sie mit uns vor! Die VGA bietet Unternehmen aus den Bereichen Handel und Dienstleistung sowie deren Belegschaften innovative Versicherungslösungen. Sie können auf maßgeschneiderte Konzepte vertrauen, ohne unnötige Extras, dafür mit einem überzeugenden Preis-Leistungs-Verhältnis.

Die Vorteile:

- zukunftsorientierte und effiziente Produktkonzepte
 - individuelle Betreuung, unabhängig von Ihrer Unternehmensgröße
 - partnerschaftliche Beratung mit überdurchschnittlichem Engagement
- Die VGA – der Partner im Wettbewerb.



Die Bundesbetriebsberatungsstelle für den Deutschen Groß- und Außenhandel GmbH unterstützt seit fast fünfzig Jahren mittelständische Unternehmer. Für die professionelle Betriebsberatung können diese Zuschüsse vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) über die BBG beantragt werden.

Förderschwerpunkte sind u. a.

- Unternehmensführung
- Qualitätsmanagement
- Unternehmensfinanzierung
- Außenwirtschaft
- Umweltschutz
- Arbeitsschutz



Die IET-Service GmbH ist die außenwirtschaftliche Servicegesellschaft von BGA und BDEx. In enger Zusammenarbeit mit den Mitgliedsverbänden sowie einem Netzwerk von in- und ausländischen Partnerorganisationen operiert sie erfolgreich am Markt für internationale Projekte.

Zum Leistungsspektrum der IET-Service GmbH gehören:

- Durchführung von Unternehmerreisen und Schulungen
- Export- und Importberatung für Unternehmen
- Erstellung von Marktstudien
- Unterstützung bei der Geschäftspartnersuche
- Beratung von Institutionen im In- und Ausland
- Erstellung und Vertrieb von außenwirtschaftlichen Publikationen
- Erstellung von Gutachten



Die DAHD-Bildungszentrum Groß- und Außenhandel GmbH ist in guter Tradition die Aus- und Weiterbildungsinstitution des Groß- und Außenhandels in Deutschland.

In enger Zusammenarbeit mit dem BGA-Netzwerk unterstützt das Bildungszentrum die Unternehmen des Groß- und Außenhandels bei der Aus- und Weiterbildung aller Mitarbeiter – vom Auszubildenden über die Führungskräfte bis zum Unternehmer – und in allen Funktionsbereichen des Handels.

GROSSHANDEL, AUSSENHANDEL, DIENSTLEISTUNGEN

Branchen, Aufgaben und Funktionen

Großhandel

Der Großhandel ist mit einem Umsatz von rd. 850 Mrd. Euro (vor der Finanz- und Wirtschaftskrise) der zweitstärkste Wirtschaftszweig in Deutschland. Der Handel mit Produktions- und Konsumgütern erfüllt dabei die unterschiedlichsten Funktionen als Produktionsverbindungshandel, baunaher Großhandel und Konsumgütergroßhandel.

Außenhandel

Der Außenhandel repräsentiert mit seinen Ausfuhren von rd. einer Billion Euro und Einfuhren von über 800 Mrd. Euro ein Drittel des deutschen Bruttoinlandsprodukts. Export- und Importhändler sorgen dafür, dass Produkte aus aller Welt zum richtigen Zeitpunkt auf ausländischen Märkten oder im Inland für Industrie und Verbraucher verfügbar sind.

Unternehmensnahe Dienstleistungen

Die Anforderungen an den Groß- und Außenhandel gehen inzwischen weit über den traditionellen Warenaustausch hinaus. Heute übernehmen unternehmensnahe Dienstleister für den Handel wichtige Funktionen, die sie u.a. als spezialisierte IT-Unternehmen, Finanz- und Versicherungsexperten oder als versierte Logistikdienstleister erfüllen. Sie steigern damit die Effizienz und die Wettbewerbsfähigkeit der gesamten Branche.



**Bauorientierter
Grosshandel**



**Cash & Carry,
Agrarprodukte,
Nahrungsmittel**



**Anlagen- und
Exporthandel**



Chemiehandel



**Autoteile,
Werkstattausrüstung,
Werkzeuge**



Automaten



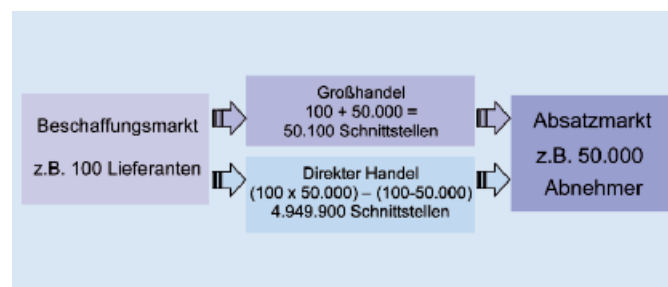
Logistik



Dienstleistungen:
• Versicherungen
• IT/ Kommunikation
• Finanzierung
• Inkasso

Großhandel – Drehscheibe der Wirtschaft

Der Großhandel bewegt Deutschland. Sein Kerngeschäft ist der Handel mit Produktions- und Konsumgütern und dazugehörigen Dienstleistungen. Als Bindeglied zwischen Herstellern und Abnehmern versorgt er Unternehmen mit Waren und liefert die für die Produktion benötigten Rohstoffe und Vorprodukte. Der Großhandel bündelt Produkte und verringert derart die Schnittstellen zwischen Anbietern und Abnehmern. Auf diese Weise sinken die Transaktionskosten ökonomischer Austauschbeziehungen.

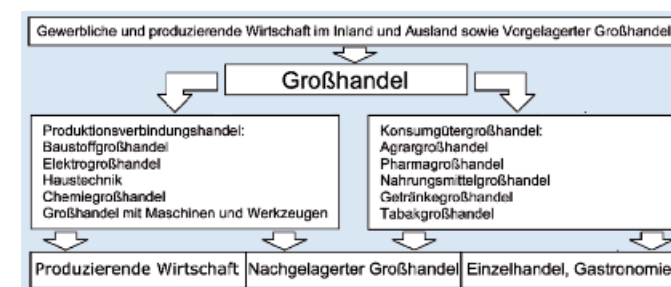


Hauptwirtschaftszweige

Grundlegend wird unterschieden zwischen Produktionsverbindungshandel, baunaher Großhandel und dem Großhandel mit Konsumgütern. Kunden des Produktionsverbindungshandels sind Industrie, verarbeitendes Gewerbe und Landwirtschaft. Produktionsverbindungshändler versorgen ihre Kunden mit allem für die Produktion Notwendigen. Sie garantieren, dass die von Zulieferbetrieben gefertigten Güter in die nachgelagerten Unternehmen gelangen, um dort weiterverarbeitet zu werden. Sie gewährleisten, dass der für die Fertigung benötigte Materialfluss nicht versiegt.

Baunaher Großhändler handeln mit den im Hoch- und Tiefbau benötigten Materialien sowie der gesamten technischen Ausstattung für Gebäude. Sie versorgen das Handwerk mit Werkstoffen und beliefern Baustellen. Baunaher Großhändler sind die Schnittstelle zwischen der Bauindustrie und Baustellen sowie Handwerk.

Konsumgütergroßhändler versorgen den Einzelhandel, Apotheken, Gastronomie und Hotellerie mit Waren, die diese an den privaten Konsumenten weiterverkaufen. Sie sind Schnittstelle zwischen der produzierenden Wirtschaft und den Unternehmen, die Waren an private Verbraucher verkaufen.



Dienstleistungen des Großhandels

Dienstleistungen des Großhandels werden in allen Bereichen der Wirtschaft angeboten. Dementsprechend vielseitig sind die Leistungen des Großhandels. Die Unternehmen bieten Produktsortimente unterschiedlichster Hersteller, informieren über Produkteigenschaften, setzen Produktinnovationen am Markt durch und finanzieren Handelsgeschäfte. Unternehmen des Großhandels organisieren die Beschaffung, die Lagerhaltung und den Absatz von Waren weltweit. Mit ihren Logistikdienstleistungen optimieren die Unternehmen Produktionsabläufe von der Herstellung bis zum Verkauf.

Weitere Dienstleistungen unterstützen das operative Geschäft der Marktpartner direkt und fördern den Absatz von Waren. Aufgrund ihrer Stellung zwischen Anbietern und Abnehmern sind die Unternehmen Profis für Informations- und Beratungsleistungen. Sie entwickeln Marketingkonzepte, um den Absatz von Waren zu fördern.

Großhandelsunternehmen sind Spezialisten für Dienstleistungen, die logistische Prozesse unterstützen. So optimieren Großhandelsunternehmen das Bestandsmanagement ihrer Kunden. Sie bieten produktbegleitende Dienstleistungen wie Personalschulungen oder die Wartung von Maschinen an. IT-Dienstleistungen kommen z.B. bei der Unterstützung des Rechnungswesens der Kunden zum Einsatz. Gleichzeitig garantiert der Großhandel für die Qualität der gehandelten Produkte und minimiert Handelsrisiken.

Großhandel – Produktivität und Wachstum

Großhandelsunternehmen verfügen über umfangreiche Markt- und Produktinformationen. Sie können Angebot und Nachfrage deshalb gezielt aufeinander abstimmen. Zeit und Kosten, die mit der Warensuche, dem Warenabsatz und der Abwicklung eines Handelsgeschäfts zusammenhängen, sinken deutlich.

Unternehmen, die den Großhandel einschalten, arbeiten deshalb effizienter und steigern ihre Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit. Der Großhandel ist damit ein wichtiger Baustein für das Wachstum der Unternehmen und der gesamten deutschen Wirtschaft. Leistungsstarke Großhandelsunternehmen sind somit die Voraussetzung für die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Deutschland.

Großhandel – Erfolgreicher Mittelstand

In 2009 erwirtschaftete der Großhandel als zweitstärkster Wirtschaftszweig Deutschlands einen Umsatz von über 730 Milliarden Euro. In den rund 110.000 Großhandelsunternehmen sind 1,2 Millionen Menschen beschäftigt. Insgesamt ist der Wirtschaftszweig mittelständisch geprägt. In den Jahren vor der Finanz- und Wirtschaftskrise ist der Großhandel um nominal durchschnittlich fünf Prozent pro Jahr gewachsen. Dies entspricht einem Umsatzzuwachs von über 30 Milliarden Euro pro Jahr. Auch die Einschaltung des Großhandels in den Wirtschaftskreislauf hat zugenommen. Die reale durchschnittliche Wachstumsrate der vergangenen Jahre lag bei drei Prozent.

Großhandel im Aufbruch

Der steigende globale Wettbewerb, die Entwicklungen im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologien und der Strukturwandel zur Dienstleistungsgesellschaft sind Herausforderungen für den Großhandel. Hierin liegen enorme Geschäftspotenziale.

Wer im Wettbewerb Erfolg haben will, muss sich auf Kernkompetenzen konzentrieren, Reibungsverluste im Vertrieb minimieren und den Absatz seiner Produkte fördern. Vor diesem Hintergrund werden die umfangreichen Dienstleistungen des Großhandels ein Schlüssel zum Erfolg. Durch neue Informations- und Kommunikationstechnologien können Absatz-, Lager- oder Beschaffungsprozesse und informationsbasierte Dienstleistungen weiter optimiert werden. Neben der Steuerung von Informations- und Warenflüssen wird die Lenkung ganzer Produktionsprozesse eine wichtige Funktion des Großhandels werden.

BAUORIENTIERTER GROSSHANDEL



Wertbeständigkeit, Ressourcenschonung und Kosteneffizienz sind heute die Fixpunkte einer jeden ökonomisch-ökologischen Diskussion. Gerade für den bauorientierten Fachgroßhandel mit seinem umfangreichen Produktsortiment für den privaten, gewerblichen und öffentlichen Bau sind diese Begriffe zu entscheidenden Wettbewerbsfaktoren geworden.

BayWa – Kernbereiche

Die Segmente Agrar, Bau und Energie bilden die Kernbereiche der BayWa mit den Geschäftssparten Agrarprodukte- und Technik, Baustoffe und Bau & Gartenmarkt sowie Energie.



Baustoffe, Bau & Gartenmarkt

Mit den Sparten Baustoffe und Bau & Gartenmarkt verfügt die BayWa über die ganze Vielfalt im Bereich Bauen und Wohnen. Vom Hoch- und Tiefbau – bis hin zu allem, was Haus und Garten schöner und lebenswert machen.

Agrarprodukte und Agrartechnik

Agrarprodukte und Agrartechnik der BayWa stehen für eine nachhaltige und profitable Agrarwirtschaft. Moderne Investitionsgüter und umweltfreundliche Technik bieten dem professionellen Landwirt beste Voraussetzungen im Wettbewerb.



Energie

Energie ist der Grundstoff für Mobilität und Wärme. In diesem Konzernsegment wird die BayWa durch ein vielseitiges Programm an Kraft-, Brenn- und Schmierstoffen zu einem zuverlässigen Partner für Verbraucher, Landwirtschaft und Gewerbe.

Gesundes Saatgut, natürliche Pflanzennährstoffe, wirksamer



Besonders umweltfreundliche Kunden nutzen zudem das breite Angebot an ökolo-

Pflanzenschutz und tiergerechte Futtermittel bilden schließlich die Basis für eine produktive Land- und Ernährungswirtschaft.



gischen Produkten, z.B. Bio-Diesel-Kraftstoff oder Erdgas an zahlreichen BayWa-Tankstellen, Schmierstoffe auf pflanzlicher Basis oder Holz-Pellets zum Heizen.



SELBSTBEDIENUNGS- GROSSHANDEL



Innovatives Geschäftskonzept

Cash & Carry bedeutet, dass die Kunden ihre Waren im Großmarkt selbst zusammenstellen und abtransportieren. Das vor über 4 Jahrzehnten etablierte Konzept ist dabei ausschließlich auf den Bedarf gewerblicher Kunden abgestimmt und wird zudem durch neue Serviceleistungen, wie z.B. durch einen bundesweiten Belieferungsservice ständig ausgebaut.

Die laufende Weiterentwicklung des Konzepts führt heute im Selbstbedienungsgroßhandel zu einem individuellen Einkaufserlebnis mit hohem Anspruch an Qualität und Service.



Kundenorientierung

Alles aus einer Hand:
Die METRO Cash & Carry-Großmärkte bieten von Fisch, Fleisch, Obst und Gemüse bis Bürobedarf und Kücheneinrichtungen ein kundenbedarfsgerechtes Sortiment, in das immer wieder neue, exklusive Produkte integriert werden.



Die neue Qualität des Einkaufens

Als Generalversorger für gewerbliche Kunden halten die METRO Cash & Carry-Großmärkte ein umfassendes und maßgeschneidertes Sortiment bereit: In 61 deutschen Großmärkten werden bis zu 20.000 verschiedene Lebensmittel und bis zu 30.000 Nonfood-Produkte angeboten – übersichtlich präsentiert mit einladenden Farbwelten und Schwerpunktsortimenten in einzelnen Shops. Diese neue Qualität des Einkaufens gibt es heute – über die METRO Cash & Carry International – weltweit mit 584 Großmärkten in über 28 Ländern.



Qualität und Frische

Sicherheit vom Erzeuger bis zum Kunden – die hohe Lebensmittelkompetenz der METRO Cash & Carry-Großmärkte wird täglich neu unter Beweis gestellt. Die konstante Qualität der Lebensmittel gewährleisten interne Kontrollen durch qualifiziertes Personal sowie unabhängige Institute.

SELBSTBEDIENUNGS- GROSSHANDEL

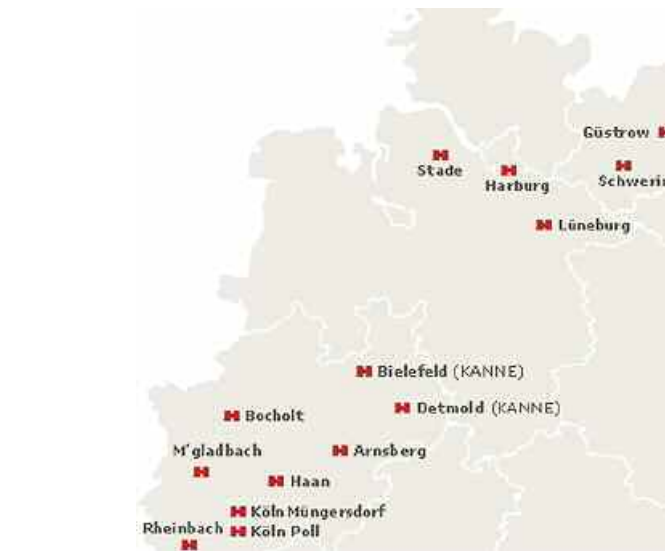


Know-how als Konzept

Die Handelshof-Gruppe Köln ist seit vielen Jahren der kompetente Partner für Gastronomie, Hotellerie und Großverbraucher. Mit über 80.000 verschiedenen Artikeln im Food- und Non-food-Bereich wird den gewerblichen Kunden eine Sortiments-tiefe geboten, die keine Wünsche offen lässt.



Profis schätzen die Handelshof-Stärken in Bezug auf Frische, Spitzenqualität und Vielfalt. Und Kompetenz: Handelshof-Fachberater sind Vollprofis in ihren Fachabteilungen, denn sie kommen aus den Branchen, die sie heute beim Handelshof betreuen. Ob Koch oder Metzgermeister – auf das Know-how können sich die Kunden verlassen.



Logistik-Service

Kunden, die größere Warenmengen benötigen, können an den 14 Standorten in Deutschland den Handelshof-Lieferservice für Gastronomen und Großverbraucher nutzen. Mit modernsten Kühl-LKW werden Großbestellungen zuverlässig ins Haus geliefert. Zu diesem Service geben Fachberater und die Damen am Kundenempfang nähere Informationen.



Alles aus einer Hand

Produktqualität, ein riesiges Warensortiment und ein erstklassiger Kundenservice mit persönlicher Betreuung sind die wichtigsten Faktoren für den Erfolg und die hohe Akzeptanz bei den Kunden. Das schnelle Reagieren auf Markttrends und die Erfüllung auch ausgefallener Kundenwünsche sind die Markenzeichen der erfolgreichen Handelshof-Strategie.



AGRARPRODUKTE UND NAHRUNGSMITTEL

Anhaltendes Bevölkerungswachstum und die steigende Kaufkraft in vielen Entwicklungs- und Schwellenländern führen dazu, dass die Nachfrage nach Agrarprodukten in den nächsten Jahren weiter wachsen wird. Hinzu kommt der verstärkte Bedarf an Agrarerzeugnissen für die Verarbeitung zu Bioenergien. Dies sind die Faktoren, die den weltweiten Handel mit Agrarprodukten in Zukunft noch bedeutender machen.



Kompetenz

Im weltweiten Handel mit Agrarprodukten bietet die Toepfer International ein breites Angebot. Schwerpunkte des Sortiments sind Getreide, Futtermittel, Ölsaaten, pflanzliche Öle, Düngemittel und Biomasse. Bestandteil der Unternehmensphilosophie ist darüber hinaus, die Logistik vom Ursprungsland der Agrarrohstoffe bis zum Empfänger im Importland zu organisieren und damit die weltweite kontrollierte Versorgung der Nahrungs- und Futtermittelindustrie mit hochwertigen Produkten sicherzustellen.



Um diese logistischen Herausforderungen bewältigen zu können, hat die Toepfer International umfangreiche Investitionen in Lagerkapazitäten und Umschlagsanlagen vorgenommen und befrachtet heute drei Viertel des gesamten Handelsvolumens selbst.

Qualität

Das umfassende Qualitätsmanagement von Toepfer beinhaltet u.a. Dokumentation, Ursprungskontrollen, Analysen von unabhängigen Instituten und das damit verbundene Monitoring. Ebenso die Qualitätssicherung und die bestmögliche Erfüllung von Rückverfolgungsanforderungen.



Natürliche Lebensmittel – garantierte Qualität

Als europäischer Marktführer im Direktvertrieb von Eis- und Tiefkühlspezialitäten setzt bofrost* auf Spitzenqualität, Reinheit und Frische seiner Produkte. Stellvertretend für alle bofrost*-Lebensmittel steht die berühmte „bofrost*-Erbse aus Schweden“, deren Qualität aufgrund der langen Reifezeit, des idealen Klimas und der schonenden Verarbeitung direkt im Anbaugbiet bis heute in Deutschland unerreicht ist. bofrost*-Produkte sind für die hohe Qualität von der Deutschen Landwirtschafts-Gesellschaft vielfach ausgezeichnet.



Service garantiert

Nicht nur für die Produkte gelten hohe Qualitätsstandards – auch auf die Kompetenz der Verkaufsfahrer kommt es an. Sie kennen die Vorteile der bofrost*-Produkte genau und sind deshalb in der Lage, kompetent, individuell und bedarfsgerecht zu beraten.

Die bofrost*-Verkaufsfahrer liefern die Produkte tiefgefroren direkt in die Gefriergeräte der Kunden. Alle Eis- und Tiefkühlspezialitäten bleiben so garantiert frisch und appetitlich lecker. Vor Auslieferung werden die Produkte durch strenge Kontrollen im bofrost*-Zentrallabor qualitätsgeprüft.

EXPORTHANDEL



Vielseitiges Know-how

Der Export von Industrieanlagen ist in Deutschland sei jeher von großer Bedeutung. Die weltweite Präsenz und das langjährige Know-how von Export-Handelshäusern trägt hier immer wieder dazu bei, dass Technologie 'Made in Germany' im Ausland erfolgreich eingesetzt werden kann. Beziehungsnetzwerke, die über viele Jahre gewachsen sind, erweisen sich dabei als wesentliches Fundament des geschäftlichen Erfolgs. Exportorientierte Handelshäuser nutzen hier sämtliche Möglichkeiten, die sich aus dem Zusammenspiel der eigenen Niederlassungen mit den Kooperationspartnern, Verbänden, Regierungsstellen und internationalen Organisationen ergeben.



In den Wachstumsmärkten Asiens, des Nahen Ostens und Lateinamerikas haben deutsche Anlagenexporteure traditionell eine führende Stellung. Know-how, Kompetenz und Erfahrung sind gerade bei komplexen Industrieprojekten gefragt. Als Generalunternehmer oder Konsortialführer erfüllen hierbei die Exportunternehmen vielfältigste Aufgaben, u.a. Projektentwicklung und Projektmanagement, die Koordination der lokalen Partner und die Zusammenarbeit mit den Behörden.

Erfahrung und die Absicherung von Risiken sind vor allem dann gefragt, wenn es um wichtige Pilotprojekte geht. Große Anlagenexporteure sind hier in der Lage, sich an Projekten kapitalmäßig selbst zu beteiligen oder den Anlagenbetrieb nach Fertigstellung zeitlich begrenzt zu übernehmen.



Die Vielzahl der bereits erfolgreich durchgeführten Pilotprojekte, u.a. im Bereich der Energie- und Umwelttechnologie, begründen die herausragende Position der deutschen Anlagenexportunternehmen auf dem Weltmarkt. Es ist gleichzeitig die Basis, auf der zukünftiges Wachstum in diesem Bereich aufbauen kann.



Kompetenz im Anlagenbau – weltweit

Als einer der führenden Anlagenexporteure und Anbieter von industriellen Dienstleistungen ist Ferrostaal auf allen wichtigen Wachstumsmärkten in über 60 Ländern der Erde tätig.

Abb. links: Kompressorstation, Turkmenistan
Abb. unten: Öl- und Gasförderung, Libyen



Weltweit setzen rd. 5.700 Mitarbeiter mit viel Engagement und Know-how die Vorhaben der Kunden in Realität um. Sie nutzen dabei insbesondere ihre Kernkompetenzen Projektentwicklung, Projektmanagement, Integration von Partnern und Systemintegration.

Abb. unten: Methanolanlage, Oman

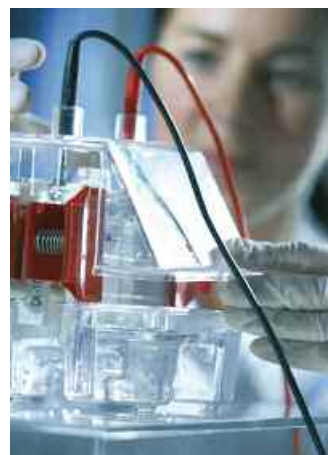


Ferrostaal entwickelt Projekte gemeinsam mit den Kunden. Von der ersten Idee bis zum detaillierten Business-Plan werden Marktanalysen und Machbarkeitsstudien erstellt, Finanzierungsmodelle entwickelt und alle für den Kunden relevanten Partner – vom Lieferanten bis zum Abnehmer – mit einbezogen. Oberste Zielsetzung ist die Wirtschaftlichkeit des Projekts.

CHEMIEHANDEL



Der Chemiehandel ist das wichtige Bindeglied zwischen chemischer Industrie und produzierendem Gewerbe. Logistik, Transport und Umschlag von Chemikalien gehören zum Kerngeschäft. Darüber hinaus erbringt der Chemiehandel heute vielfältige Dienstleistungen, wie z.B. Analyse- und Laboruntersuchungen, Beratung bei der Anwendung erklärungsbedürftiger Stoffe sowie Qualitätsrecycling, d.h. die ökologisch und ökonomisch sinnvolle Wiederaufbereitung von Chemikalien.



Qualitätsprodukte und Services

Die HELM AG operiert im internationalen Marketing von Chemikalien als Bindeglied zwischen Produzenten und verarbeitender Industrie. Mit Niederlassungen und Beteiligungen in über 30 Ländern weltweit offeriert HELM Qualitätsprodukte von Top-Unternehmen der Branche – von Industriechemikalien über pharmazeutische Wirkstoffe und Nahrungsmittelzusatzstoffen bis hin zu Pflanzenschutz- und Düngemitteln.

Zu den Leistungen der HELM AG gehören Vertrieb und Distribution für Hersteller in der chemischen Industrie, Just-in-Time-Lieferungen durch kundennahe Lagereibetriebe und Terminals sowie eine professionelle logistische Abwicklung. Wissenschaftlich-technisches Fachpersonal bietet Produktentwicklung und –registrierung, Dokumentation, Patentrecherche und Qualitätsmanagement sowie technische Assistenz.



Innovative Produktideen

Als weltweit agierende Firmen-gruppe ist das Handelshaus Jessen & Jessen mit seinen vielfältigen Produktlinien vor allem in Asien und Australien, Südamerika, Europa und Afrika tätig. Die Grundprinzipien weltoffen, kompetent und innovativ kennzeichnen das Agieren am Weltmarkt, das Aufspüren von Produktrends und deren schnelle Umsetzung.

Bereich Textilien:

Sports- und Streetwear aus der eigenen Design-Abteilung. Ebenso werden für Marken wie Head Sportswear Kollektionen für Ski, Snowboard und Tennis entwickelt.

Bereich Chemikalien:

Jessen & Jessen handelt mit Industrie- und Agrochemikalien, Lebensmittel- und Fut-terzusatzstoffen, Lösungsmitteln und Polymeren.

Bereich Garnet / Abrasivmittel:

Der Granatsand aus West-australien wird wegen seiner speziellen Eigenschaften wie Körnung und Härte für zahlreiche Anwendungen eingesetzt, vor allem zum Sandstrahlen und Wasserstrahlschneiden.

AUTOTEILE, WERKZEUGE, WERKSTATTTECHNIK

Die Notwendigkeit, sich auf allen Ebenen vom Wettbewerb zu unterscheiden, erfordert vom Großhandel für KFZ-Teile neue Strategien. Hier setzen Konzepte an, die eine stärkere Bündelung von gemeinsamen Interessen erlauben und z.B. durch effiziente Kooperationen realisiert werden können.



Strategie mit System

Die COPARTS ist eine deutschlandweit agierende und – durch den Verbund mit der Group Auto Union International (GAUI) - europäisch ausgerichtete Gruppe von KFZ-Teile-Spezialisten im Handels- und Werkstattbereich. Sie bietet drei Konzepte, die es dem inhabergeführten Systempartner erleichtern, im Automotive-Markt erfolgreich zu bestehen: PROFISERVICE WERKSTATT für PKW Werkstattpartner, TOPTRUCK SERVICE für NKW Werkstattpartner und das COPARTS Plus System für Handelspartner. Den Konzepten gehören derzeit mehr als 1.350 PKW- und NKW-Werkstätten und über 450 Fachhändler an.

Die Vorteile der COPARTS-Konzepte liegen u.a. im Teile-Einkauf, in optimierten Arbeitsabläufen sowie im Bereich des kreativen Marketing mit neuen Service-Ideen.

IN EUROPA AKTIV, IN DEUTSCHLAND ZUHAUSE



Das E/D/E (Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH) ist Europas größter Einkaufs- und Marketingverbund mit rund 1400 mittelständischen Handelsunternehmen.



Die wesentlichen E/D/E Leistungsmodulare auf einen Blick:

- Zentralregulierung
- Zentraleinkauf
- Logistik
- Vertriebskonzepte
- Handelsmarken
- Marketingmaßnahmen
- Datenmanagement
- Katalogwesen
- eCommerce
- Strategie-Entwicklung

Das 1931 gegründete Wuppertaler Familienunternehmen mit über 750 Mitarbeitern und knapp 4,1 Milliarden Euro Umsatz im Jahr 2009 ist in 24 Ländern Europas aktiv. Der Unternehmensleitsatz – Hand in Hand – stellt für das E/D/E eine feste Größe dar, in der Zusammenarbeit mit den angeschlossenen Firmen und durch die Übernahme sozialer Verantwortung in der Gesellschaft. Aus dieser Stärke heraus hat das E/D/E seine strategischen Ziele fest im Blick. So wird bis 2012 ein Gesamtumsatz von sechs Milliarden Euro angestrebt.

Die Mitglieder handeln mit Werkzeugen, Maschinen und Betriebseinrichtungen, Baubeschlägen und Bauelementen, Sanitär und Heizung, Stahl und Befestigungstechnik, Sicherheits- und Industrietechnik sowie Arbeitsschutzprodukten.

Zu den Kernfunktionen des E/D/E zählen neben der Zentralregulierung und Übernahme der Delkrederhaftung der Zentraleinkauf und die Logistik. Aus dem Logistik-Center eLC mit seinen 80 000 Artikeln werden täglich bis zu 20 000 Auftragspositionen verarbeitet und innerhalb 24 Stunden im Namen der Händler verschickt.

Im immer härter werdenden Wettbewerb unterstützt das E/D/E seine Mitgliedsfirmen (1000 Unternehmen des Produktionsverbundhandels und 400 Einzelhändler) mit modernen und professionellen Vertriebskonzepten, attraktiven Handelsmarken und umfassenden Dienstleistungen. Damit bietet es ihnen ein Höchstmaß an Service und verschafft den angeschlossenen Händlern zugleich deutliche Wettbewerbsvorteile in ihren Märkten.

AUTOMATEN

Entertainment



NSM-LÖWEN ENTERTAINMENT ist der in Deutschland führende Anbieter von Unterhaltungsautomaten mit Gewinnmöglichkeit. Dazu gibt es Compactsport-Geräte wie Dart und Tischfußball. Im Sinne des Spielgastes sowie einer modernen Freizeitgestaltung unterstützt LÖWEN freiwillige wie gesetzliche Präventionsmaßnahmen der Unterhaltungsautomatenwirtschaft.



Im Kerngeschäft adressiert LÖWEN mit der Erfolgsmarke NOVO die Spielstätten. Die so genannten Multigamer bieten bis zu 50 Spiele in nur einem Gerät. Mit seiner Marke LÖWEN bedient der Hersteller zudem die Gastronomie mit speziell für diese entwickelten Wandgeräten. Alle GeldGewinnSpiel-Geräte sind selbstverständlich behördlich geprüft und zugelassen.

Im Compactsport ist LÖWEN ebenfalls marktführend bei den elektronischen Dartautomaten, die in verschiedenen Ausführungen Anfänger wie Profis ansprechen. Daneben bietet LÖWEN mit seinem SOCCER robuste Tischkicker für jeden Bedarf und Einsatzort.



Full-Service aus dem Automaten



tobaccoland ist der Marktführer in Deutschland und Europa im Verkauf von Markenzigaretten über Automaten. Mit rd. 105.000 Automaten in Betrieb wird in Deutschland ein Marktanteil von ca. 25% erreicht.

Automaten finden die Kunden an allen wichtigen Standorten des öffentlichen Lebens: in Cafés und Restaurants



ebenso wie an Knotenpunkten des Nah- und Fernverkehrs oder in der Betriebskantine. Neben der ganzen Bandbreite an Markenzigaretten umfasst das Angebot an vielen Automaten auch Feuerzeuge. Über den Service der vier Regionalzentren wird der regionale Bedarf schnell bedient.

Fortschrittliche Technik mit modernster Hard- und Software gibt es heute auch im Zigarettenverkauf. Die Automaten der neuesten Generation können mit GeldKarte-Terminals, Banknotenleser und Münzwechsler ausgerüstet werden. Handykartenautomaten von tobaccoland bieten sogar rund um die Uhr Mobilfunkguthaben der großen Netzbetreiber und Klingeltöne für Handy-Nutzer an.



LOGISTIK

Der Groß- und Außenhandel in Deutschland ist für rd. 60% der gesamten Güterverteilung verantwortlich. Die perfektionierte Logistik ist daher längst zum entscheidenden Wettbewerbsfaktor einer zunehmend arbeitsteiligen und globalisierten Welt geworden.

Logistik ist heute eine Full-Service-Branche, die mit hohem Innovationstempo modernste Informations- und Kommunikationstechnologien einsetzt und damit immer mehr Tätigkeiten vor allem in der Auftragsabwicklung für Industrie und Handel übernimmt.

Gerade für die Unternehmen des Groß- und Außenhandels ist es wichtig, die gestiegenen Kundenanforderungen an die Versorgung und Produktmobilität mit erfahrenen Spezialisten passgenau erfüllen zu können. Mit fundiertem Know-how, intelligenten Systemlösungen für die Steuerung von Güterströmen und weltweiten Infrastruktur-Netzwerken sind Logistik-Dienstleister heute für unsere hochentwickelte Volkswirtschaft eine Schlüsselindustrie, die einen wesentlichen Beitrag für Wachstum und Beschäftigung erbringt.



Weltweites Netzwerk

Täglich werden durch DHL riesige Güterströme u.a. für Groß- und Außenhandelsunternehmen bewegt. Dokumente, Paket-sendungen, Paletten und Container müssen pünktlich im In- und Ausland geliefert werden. Mit persönlichem Einsatz und einer weltweit funktionierenden Logistik-Infrastruktur von Deutsche Post DHL werden die Kunden in aller Welt beliefert.

DHL Express als weltweit größter Anbieter von internationalen Kurier- und Express-Dienstleistungen verfügt über das weitläufigste Netzwerk, das sich über 220 Länder erstreckt. DHL Global Forwarding ist Spezialist für Luft- und Seefracht und transportiert Güter jeder Größenordnung in der vereinbarten Zeit und zu vereinbarten Kosten.

LOGISTIK – DIENSTLEISTUNGEN



Intelligente Outsourcing-Lösungen

Als Prozessdienstleister für Industrie und Handel bietet die TimeLOG Group europaweit individuelle Lösungen in den Bereichen Logistik, Abwicklung von Fertigungsprozessen, Instandhaltung und Reinigung von Lagern und Fertigungsstätten sowie Reinigung und Wartung von Produktionsmaschinen, Lüftungs- und Klimaanlage.

Die Mitarbeiter der TimeLOG Group übernehmen hierbei die unterschiedlichsten innerbetrieblichen Lager- und Kommissionierungsaufgaben und arbeiten grundsätzlich in der kundenspezifischen Systemlandschaft. Schnell, effizient, zuverlässig und mit höchster Flexibilität: Die Kompetenz der TimeLOG Group-Mitarbeiter garantiert den Kunden die 100% Handlungsfähigkeit in jeder Situation – an 7 Tagen in der Woche, 24 Stunden am Tag.

Von der Analyse und Planung bis zur pragmatischen Umsetzung entwickelt die TimeLOG Group auf der Basis von technischem und logistischem Know-how maßgeschneiderte Lösungen für jedes Unternehmen. Mehr Infos: www.timeloggroupp.com

IT-KOMPETENZ FÜR HANDEL UND DIENSTLEISTUNG

Die neuen Informationstechnologien sind die Erfolgsfaktoren der Zukunft. Unternehmen erschließen sich heute mit modernsten IT-Lösungen immer wieder neue Geschäftsfelder. Ob Prozessoptimierungen oder strategische Entscheidungen gefordert sind – auf die richtige Software-Architektur kommt es an.



Online-Dienstleistungen

In einer komplexen Wirtschaftswelt benötigen die Unternehmensleitungen jederzeit den Überblick über die Situation im Betrieb. Entscheidungen müssen häufig schnell getroffen werden und die dafür notwendigen Informationen kurzfristig abrufbar sein. Hier bietet die DATEV als Softwarehaus und IT-Dienstleister für Kanzleien und Unternehmen eine Vielzahl von Programmen. In den verschiedenen Versionen compact, classic und comfort sind die Funktionen für unterschiedliche

Unternehmensgrößen nach Bedarf einsetzbar. Das Leistungsspektrum der DATEV reicht von 200 PC-Programmen über Online-Anwendungen, die Datenverarbeitung und -archivierung im Rechenzentrum, Outsourcingdiensten und Sicherheitsdienstleistungen bis hin zu Beratungsdienstleistungen und Angeboten zur Wissensvermittlung. Das DATEV-Rechenzentrum ist die zentrale Datendrehscheibe, in der sämtliche Informationen – weitgehend automatisch – verarbeitet werden.

Full-Service für den Technischen Großhandel

Die FIS Informationssysteme und Consulting GmbH entwickelt Komplettlösungen für alle, die im Technischen Großhandel schnell entscheiden müssen. FIS erstellt eigene Lösungen, welche die SAP-Standard-



Softwareprodukte sinnvoll ergänzen und die Kernanforderungen des Technischen Großhandels durch branchenspezifische Funktionspakete auf der Basis von SAP ERP und SAP Retail vollständig abdecken. Als international tätiges Full-Service-Haus ist FIS der Partner für die Planung der Systeme, deren Infrastruktur und Implementierung bis hin zum Support nach dem Go-Live. Dazu werden alle von der SAP angebotenen Softwaresysteme und Werkzeuge in die Beratung der FIS einbezogen, unterstützt und lizenziert.

FIS ist SAP-Systemhaus mit 'Gold'-Status und als eines von wenigen Beratungshäusern DIN EN ISO 9001 zertifiziert. Die wichtigsten FIS-Lösungen und Produkte sind u.a.: Warenwirtschaft für den Technischen Großhandel, XML engine und edi für SAP ERP, der Shop für den Vertrieb im Internet, Stammdaten-Management sowie Kunden-Informationssysteme.

VERSICHERUNGEN

Risk Management

Mit zunehmender internationaler Arbeitsteilung und komplexer gewordenen Geschäftsprozessen erhöhen sich auch die Risikopotenziale für alle Akteure. Maßgeschneidertes Risikomanagement wird damit zum unverzichtbaren Wettbewerbsvorteil.

Die VGA als Dienstleistungsunternehmen des BGA ist der Versicherungsspezialist für Unternehmen der Bereiche Großhandel, Außenhandel und Dienstleistung.



Mitglieder des BGA Netzwerkes erhalten zukunftsorientierte, effiziente Produktkonzepte zu einem günstigen Preis-Leistungsverhältnis. Neben einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit steht ihnen der Zugang zu exklusiven Rahmenvereinbarungen in allen relevanten Bereichen der betrieblichen Absicherung offen.

Seit fast 60 Jahren arbeitet die VGA mit ihrem Partner, den HDI-Gerling Versicherungen, zusammen. Diese Kooperation stellt sicher, dass die Kunden der VGA bundesweit professionell betreut werden. Mehr Informationen zu den umfangreichen Dienstleistungen unter www.vga.de.



KREDITMANAGEMENT – SOFTWARE

Gerade in wirtschaftlich turbulenten Zeiten setzen Unternehmen auf die Reduzierung von Risiken aller Art, insbesondere beim Zahlungseingang. Als führendes Beratungs- und Software-Unternehmen erarbeitet die Prof. Schumann GmbH auf diesem Gebiet innovative Lösungen, die sich aus der Kombination von neuen Informations- und Kommunikationstechnologien mit modernen betriebswirtschaftlichen Verfahren ergeben.



Praxisgerechte Software-Lösungen, wie sie die Prof. Schumann GmbH mit CAM (Credit Application Manager) entwickelt hat, können Forderungsausfälle nachhaltig senken und gleichzeitig die Kosten für die Prozesse im Kreditmanagement reduzieren.

Der modulare Aufbau dieser Software und die flexible Konfiguration erlauben es, die Besonderheiten der Kunden präzise in den Lösungen abzubilden. Die Effizienz des Kreditmanagements lässt sich so mit der Kennzahl 'Kosten pro Debitor' sehr genau messen.



FINANZIERUNG

Unternehmerisches Wachstum baut auf eine optimale Finanzierung. Gerade in wirtschaftlich turbulenten Zeiten ist es vor allem für kleine und mittelständische Unternehmen von existenzieller Bedeutung, über eine ausgewogene Finanzierungsstruktur aus Eigenkapital, Fremdkapital und öffentlichen Fördermitteln zu verfügen. Hier bewährt sich traditionell die eigene Hausbank als kompetenter Beratungspartner.

Aufgrund des langfristig gewachsenen Vertrauens ist die Hausbank in der Lage, vielfältigste Funktionen zu erfüllen und das gesamte nachgefragte Leistungsspektrum anbieten zu können.

Angeregte Diskussionen gab es anlässlich der letzten Tagung bei der Deutschen Bank zum Thema Großhandel und Kooperationen. v.l.n.r.:

BGA-Präsident Anton F. Börner, Dr. Ulrich Schürenkrämer, Mitglied des Management Committee Deutschland, Deutsche Bank AG, Dr. Josef Ackermann, Vorstandsvorsitzender Deutsche Bank AG.



Kompetenz für die Wirtschaft

Der Geschäftsbereich Firmenkunden der Deutschen Bank versteht sich als starker Partner für erfolgreiche mittelständische Unternehmen und bietet ihnen innovative Finanzlösungen und Dienstleistungen. Hierfür steht der persönliche Firmenkundenbetreuer für alle Themen des Bankgeschäfts zur Verfügung.

Zu den Kernkompetenzen der Deutschen Bank gehört ihre Funktion als strategischer Partner im Sinne einer Hausbank. Hier kommt u.a. dem Bereich der öffentlichen Fördermittel aktuell große Bedeutung zu. Die Deutsche Bank bietet in diesem Geschäftsfeld den Unternehmen die optimale Kombination der Förderprogramme und Finanzierungsprodukte mit individuell angepassten Finanzierungslösungen.



Global Banking

Das internationale Geschäft bildet einen weiteren Schwerpunkt der Deutschen Bank. Der Geschäftsbereich „Trade Finance“ bietet dem Mittelstand neben den unterschiedlichsten Abwicklungsmodalitäten und Absicherungsinstrumenten, umfangreiche Lösungen entlang der handelsbezogenen Wertschöpfungskette an.

Das globale Deutsche Bank-Netzwerk ist an den 77 Standorten in 37 Ländern auf die Anforderungen der Exporteure und Importeure vorbereitet. Alle für den Finanzbereich relevanten Geschäftsprozesse können über „Trade Finance“ nahtlos gesteuert werden: vom Risiko Management und der Optimierung des weltweiten Cash-flows bis zu strukturierten maßgeschneiderten Exportfinanzierungen und der effizienten Zusammenarbeit mit staatlichen Exportkreditversicherungen.

Sämtliche Aktivitäten der Deutschen Bank unterstreichen die vielfältigen Möglichkeiten eines globalen Finanzinstituts mit der fundierten Kompetenz eines traditionellen Bankhauses.



FINANZIERUNG

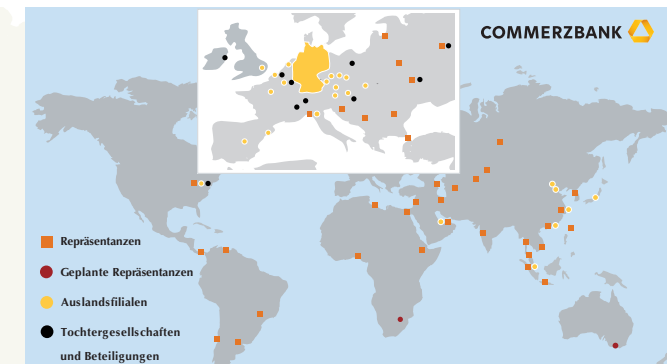
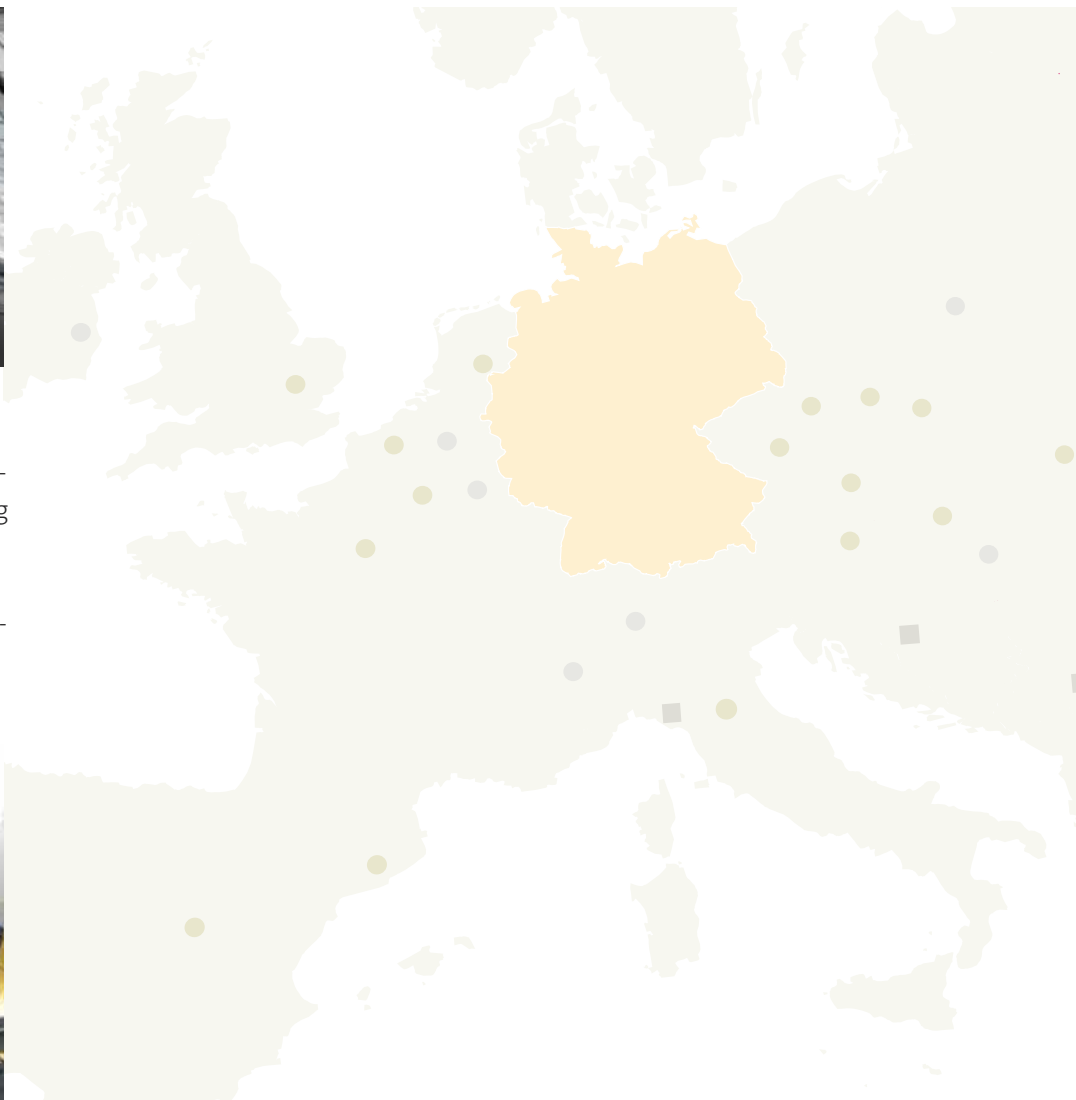


Mittelstandsbank

Die konsequente Orientierung an den Erfordernissen der mittelständischen Unternehmen kennzeichnet das Corporate Banking der Commerzbank. Geschäftspartnerschaft, Kundenverständnis, Branchen- und Markttransparenz sowie Prozessreife sind Eckpunkte einer Unternehmensphilosophie, die mit der wiederholten Auszeichnung „Mittelstandsbank des Jahres“ ihre Bestätigung erfährt.



Für die Realisierung individueller, bedarfsgerechter Lösungen ist der Commerzbank-Firmenkundenbetreuer der kompetente Partner. Er ist mit den besonderen Marktbedingungen und der Branche des Kunden bestens vertraut und begleitet den Kunden grundsätzlich bei allen Fragen rund um das Finanzmanagement. Diese Branchenkompetenz vor Ort wird zusätzlich durch gezieltes Networking gefördert.



Internationales Geschäft

Neben den klassischen Bedarfsweldern Finanzierung, Cash Management & Zahlungsverkehr, Anlage, Risikomanagement und Consulting ist das internationale Geschäft eine der Kernkompetenzen der Commerzbank. Rund 25% des gesamten deutschen Außenhandels werden inzwischen über die Commerzbank im Inland und über ihre Filialen und Repräsentanzen in über 60 Ländern abgewickelt. Hierzu gehö-



ren innovative Angebote u.a. für den grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr, den Devisenhandel und die elektronische Abwicklung von Akkreditiven, Inkassos und Avalen. Mit dem International Desk unterstützt die Commerzbank zusätzlich das Cross-Border-Business – als koordinierende Schnittstelle zwischen den Commerzbank-Filialen im Inland und in Asien, West- und Osteuropa und Nordamerika.



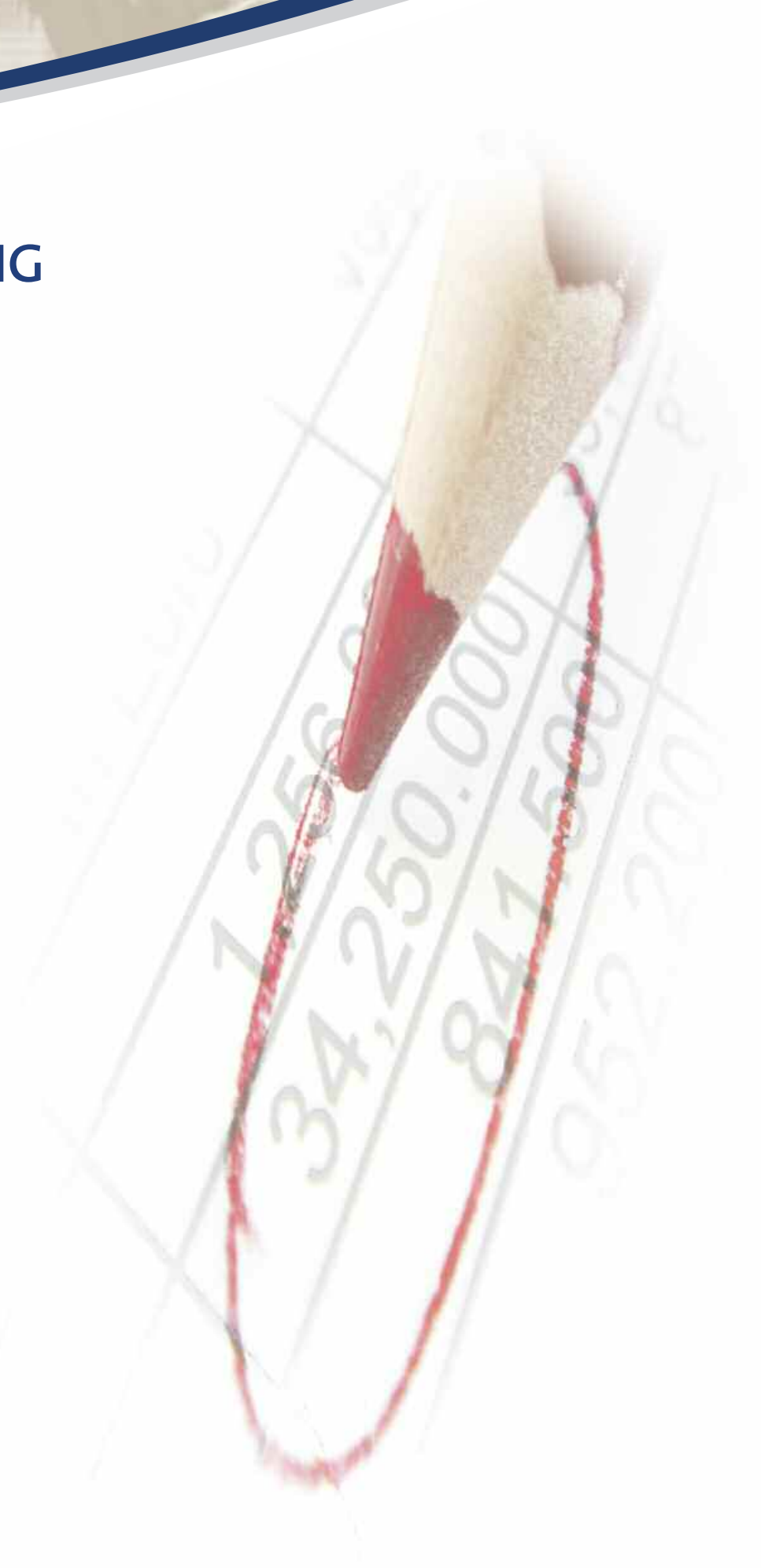
FINANZDIENSTLEISTUNG

Gut beraten: Forderungs-, Kredit- und Debitorenmanagement

Unzureichende Liquidität und hohe Insolvenzraten sind häufig Ursachen für Zahlungsstörungen. Doch: Unternehmen brauchen Planungssicherheit. EOS Deutschland B2B bietet ihnen Lösungspakete, die individuell auf ihre Bedürfnisse abgestimmt sind.



Als führender deutscher, TÜV-zertifizierter Qualitätsanbieter für Kredit-, Debitoren- und Forderungsmanagement im Bereich B2B hilft EOS Deutschland B2B Kunden, zum richtigen Zeitpunkt die richtigen Entscheidungen zu treffen. Das Ergebnis: Verbesserte Liquidität und geringere Abschreibungen auf Forderungen. Darauf vertrauen Unternehmen der verschiedensten Branchen aus dem Mittelstand sowie dem Konzernbereich. EOS ist ein weltweit operierendes Unternehmen im Finanzdienstleistungssektor und eine 100% Tochter der Otto Group.



Erfolgreiches Forderungsmanagement

Als Finanzdienstleister bietet die Rotonda Inkasso neben der Durchführung des klassischen Inkassoverfahrens das gesamte kaufmännische Forderungsmanagement, insbesondere für Kleinforderungen. Mit dem Einsatz neuester Informationstechnologien werden in kurzer Zeit durchgreifende Lösungen erarbeitet und ein großer Teil des gesamten Forderungsvolumens realisiert.



Wesentlicher Erfolgsfaktor ist ein konsequentes Mahnwesen, das standardisierte Module zusammen mit unternehmensspezifischen Anforderungen verbindet.

Zum umfangreichen Dienstleistungsspektrum der Rotonda Inkasso gehören darüber hinaus die Langzeitüberwachung titulierter Forderungen, Bonitätsprüfungen sowie weitere an das Forderungsmanagement angelehnte Dienstleistungen. Die ausschließlich erfolgsabhängige Honorierung aller Maßnahmen bedeutet für den Gläubiger zudem einen erheblichen Kostenvorteil.

Volkswirtschaftliche Bedeutung des Großhandels

Der Großhandel spielt in allen Wertschöpfungsketten eine bedeutsame Rolle. Die Groß- und Außenhandelsverbände repräsentieren die gesamte Wirtschaftsstufe in Deutschland mit rund 110.000 Unternehmen und etwa 1,2 Mio. Beschäftigten. Jährlich werden in Deutschland im Groß- und Außenhandel Waren im Wert von rund 1.300 Mrd. Euro umgesetzt. Der Handel ist hierbei das Bindeglied zwischen Anbietern und Abnehmern von Gütern und Dienstleistungen aller Art.

Der Großhandel kauft für rund 360 Milliarden Euro bei der deutschen Industrie ein. Er finanziert auf der Einzelhandels- und auf der Handwerkerseite ein Volumen von etwa 100 – 150 Milliarden Euro. Der Großhandel ist damit eine bedeutende Spezialbank des deutschen Mittelstands.

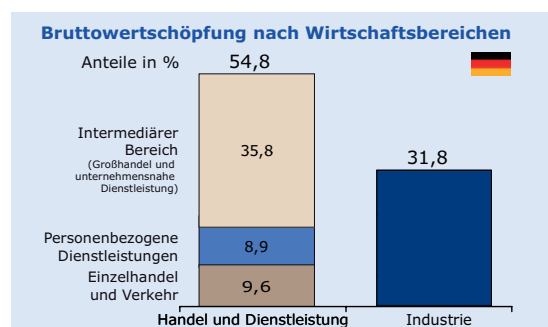
Durch seine Überbrückungs-, Finanzierungs- und Vermittlungsdienstleistung ist der Groß- und Außenhändler auch Frühindikator der konjunkturellen Entwicklung der vor- und der nachgelagerten Branchen und damit der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung.

Der Groß- und Außenhändler übernimmt eine Vielzahl von Funktionen, die alle das Ziel haben, Produkte und Dienstleistungen möglichst effizient an die Abnehmer heranzubringen. Der Groß- und Außenhandel leistet damit einen wichtigen Beitrag zur Effizienzsteigerung und Kostensenkung innerhalb der Wertschöpfungskette.

Dem Groß- und Außenhandel kommt eine Schlüsselstellung in unserer Wirtschaft zu. Handel und unternehmensnahe Dienstleistung, auch intermediärer Bereich genannt, haben zusammengenommen heute eine höhere Wertschöpfung als die Industrie. Und mit seinen Überbrückungs-, Qualitäts- und Steuerungsfunktionen schafft der Großhandel Wohlfahrtseffekte in globalen Strukturen.

Für seine Abnehmer ist die Qualitätsgarantie des Groß- und Außenhändlers von ausschlaggebender Bedeutung. Die genaue Kenntnis der Produkte ermöglicht es dem Groß- und Außenhändler, die Qualität nicht nur besser zu kontrollieren und zu beurteilen, sondern sie auch aufgrund der engen Lieferantenbindung zu beeinflussen.

Neben der Reklamationsabwicklung, der Produkthaftung und der Übernahme von Garantieleistungen übernimmt der Groß- und Außenhandel zudem ein nicht unerhebliches Finanzierungsrisiko durch die mit der Warenhaltung und dem Transport verbundenen Risiken.

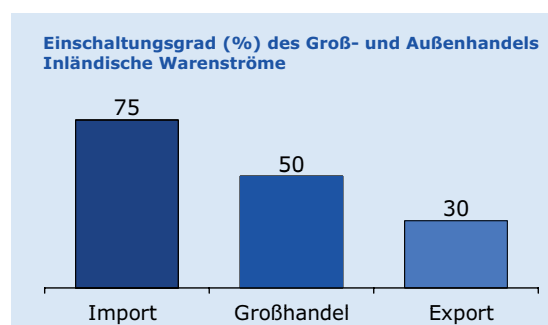


Großhandel: Einige Kennziffern

	BR Deutschland	
Umsatz	Mrd. EURO	732
Betriebe		110.000
Beschäftigte		1.200.000
Auszubildende		75.000

Vermittlungs- und Überbrückungsaufgaben des Großhandels

Angebot	Sortimentsgestaltung, Bedarfs-/ Problemlösungsorientierung
Raum	Logistik, Transporte, Wertsicherung
Zeit	Vordisposition, Lagerhaltung
Quantität	Einkaufsbündelung, Stückelung
Qualität	Kontrolle, Garantie, Sicherheit
Finanzierung	Lager, Debitoren
Kultur	Nationalität, Geschäftsgepflogenheiten, Interkulturelle Kompetenz



Impressum

Herausgeber:
Bundesverband Großhandel,
Außenhandel, Dienstleistungen e.V. (BGA)
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Haus des Handels, Am Weidendamm 1 A
10117 Berlin

Briefanschrift:
BGA 10873 Berlin
Telefon: 030/ 59 00 99-50
Telefax: 030/ 59 00 99-519
E-Mail: info@bga.de
Internet: <http://www.bga.de>

Konzeption und Copyright:
GMW München, Tel.: 089 / 2716821

Art Direction: G. Vierow

Litho / Satz: Regler & Schleich

Druck: Parat Druck, München



Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V. (BGA)
Haus des Handels, Am Weidendamm 1 A, 10117 Berlin
E-Mail: info@bga.de • Internet: <http://www.bga.de>