

€299,-

RCHER

KM 70/15 C

manuell, auf beide Hinterräder, austauschbar, Seitenbesen 2fach verstellbar, klappbar, Kehrschaufel, Arbeitsbreite 700 mm



Verlängerungskabel 15m  
3 x 1,5qmm H97, TÜV/GS geprüft, besonders für Verwendung im Freien geeignet

€21,90

25m €34,90



Elektrorasensmäher

Arbeitsbreite 42 cm, 1300 Watt E-Motor 230 Volt, kugelgelagerte Räder, Stahlblechgehäuse, Grasfangsack 45 Liter, Gewicht 30 kg

€189,-



€7

## Zusatznutzen bieten

### Das Leistungsspektrum der IRMS e.G.

Allein schon von ihrer Mitgliederzahl nimmt die IRMS e.G. unter den deutschen Einkaufsgemeinschaften eine Sonderstellung ein. Doch auch das Leistungsspektrum der Esslinger kann sich sehen lassen. MOTORGERÄTE informierte sich beim Geschäftsführenden Vorstand Ingolf Gebhart.

Die Zielsetzung einer Einkaufsgemeinschaft ist ganz klar, durch Bündelung einer möglichst großen Bestellmenge den Mitgliedern gegenüber den Lieferanten, eine bessere Verhandlungsposition zu bieten. Kerngeschäft ist daher die Zentralregulierung, also die Abwicklung des Zahlungsverkehrs zu vorab vereinbarten Konditionen. Dies sieht auch Ingolf Gebhart, Geschäftsführender Vorstand der IRMS e.G. so. „Sicherlich gehört es zu meiner Tätigkeit, mit den Lieferanten harte Verhandlungen im Drittel-Prozentbereich zu führen. Doch dies ist nicht alles. Die IRMS möchte ihren Mitgliedern darüber hinaus einen Zusatznutzen bieten.“



Foto: Mafice (7) Wenzel

Ingolf Gebhart ist Geschäftsführender Vorstand der IRMS e.G. Er und die Verwaltung sitzen in Esslingen. In Lahr befindet sich das Lager und die Mediengestaltung.

### Mitgliederstark

Gegründet wurde die IRMS im Jahr 1971 durch sieben aktive Inhaber von Motorgeräte-Fachbetrieben im Großraum Stuttgart. Im Jahr 1989 stand man vor der Entscheidung, die Aktivitäten zurückzuführen oder sich nach außen zu öffnen. Die Mitglieder entschieden sich für letzteres. Seit 1990 hat die IRMS die Rechtsform einer „eingetragenen Genossen-

schaft“ mit einem vierköpfigen Vorstand und einem Aufsichtsrat. Dessen Vorsitzender ist Gründungsmitglied Kurt Maihöfer. Während sich die Mitglieder in der Ver-

gangenheit eher rund um die „Keimzelle“ Stuttgart herum rekrutierten, ist die Genossenschaft mittlerweile bundesweit aktiv. Der aktuelle Stand an Mitgliedern beträgt 276.

### Hauptversammlung

Schon allein um die Regularien abzuwickeln, muss die IRMS eine Hauptversammlung abhalten. Doch allein dafür seine Motorgeräte-Fachhändler einzuladen, wäre für Ingolf Gebhart zu wenig. „Unsere letztjährige Hauptversammlung in Hohenroda haben fast 200 Mitglieder besucht.“

Dies liegt sicherlich daran, dass wir zum einen ein attraktives Programm für die ganze Familie – Kinderbetreuung inklusive – und sehr viele fachliche Informationen anbieten. Traditionell sind die IRMS-Lieferanten auf der Hauptversammlung mit einem Stand vertreten, wo sich die Mitglieder über Produkte informieren oder fernab von jeglichem Messerummel in Ruhe mit ihren Ansprechpartnern unterhalten können.“

### Eigenmarke

Kritikpunkt eigener Lieferanten ist es, dass die IRMS eine Eigenmarke etabliert hat. „Diese soll eine Brücke schlagen, also für unsere Mitglieder ein Bindeglied zum



Fester Bestandteil der Hauptversammlung der IRMS, die inzwischen schon beinahe traditionell in Hohenroda stattfindet, ist die Ausstellungsfläche der Lieferanten.

Baumarkt-Sortiment mit hochwertigen Produkten bieten“, meint Gebhart. „Ist der Kunde erst einmal im Laden, muss es das Ziel sein, Marken zu verkaufen.“ Für die Produkte von Juwel gibt es einen eigenen Katalog, das Sortiment umfasst Rasenmäher, -traktoren, Frontmäher, Motorhacken, Holzspalter, Seilwinden, Sägen (inklusive Bandsägen – ein wichtiges Produkt für Süddeutschland), Zubehör und vieles mehr. Die Bevorratung erfolgt über ein eigenes Lager in Lahr. An diesem Standort ist auch die Mediengestaltung der IRMS angesiedelt.

### Dienstleistungen

Dass Einkaufszusammenschlüsse gemeinsame Aktionen fahren, ist nichts Außergewöhnliches. Auch dass dafür Prospektmaterial erstellt wird, ist nichts Neues. Doch der Aufwand, der bei der IRMS dafür getrieben wird, ist schon beachtlich. „Aus einzelnen Bausteinen können sich unsere Mitglieder ihre Druckerzeugnisse individuell zusammenstellen. Dafür haben wir zwei eigene Mediengestalter, die auch andere Werbemittel, wie Spannbänder, Plakate und vieles mehr entwerfen. Seit kurzem haben wir ein IRMS-CI entwickelt, das sich komplett

durchzieht“, sagt Ingolf Gebhart. „Bei allem ist mir aber immer besonders wichtig, auf die besonderen Bedürfnisse unserer Branche einzugehen. Dies gelingt nur, weil wir ständigen Kontakt mit unseren Mitgliedern haben und deren Anregungen sofort umsetzen. So etwas kann keine Agentur – schon gar nicht zu so einem Preis.“

### Stark in der Gemeinschaft

Doch auch bei anderen Dingen unterstützt die IRMS ihre Mitglieder. Als eines der neuesten Projekte nennt Gebhart gerne das Stichwort „Geomarketing“. Gemeinsam mit der Post bearbeitet er aktuell ein Projekt, um für den Handel spezifische Mailing-Adressen zu generieren.

Umgesetzt wurde bereits der Shop der Genossenschaft, der im Internet unter [www.shopirms.de](http://www.shopirms.de) zu finden ist. „Mit diesem Angebot, das vorrangig aus den Produkten



Ein voller Erfolg auf der Hauptversammlung war eine gemeinsame Aktion mit Honda. Über die IRMS können Honda-Fachhändler das Pkw-Modell Jazz inklusive individueller Beschriftung und hochwertiger Ausstattung zu attraktiven Leasing-Konditionen erwerben.

unserer Eigenmarke Juwel besteht, richten wir uns direkt an den Endkunden. Damit wollen wir jedoch unseren Mitgliedern keine Konkurrenz machen, sondern in der Gemeinschaft Kundengruppen erschließen, an die der einzelne Händler so nicht heran kommt.“ Mehr zum Shop der IRMS lesen Sie in einem der nächsten Hefte von MOTORGERÄTE. (74)



Viele IRMS-Mitglieder nutzen die Hauptversammlung, um sich in aller Ruhe mit den Lieferanten auszutauschen.