

Handwerkskooperation SHK AG wird Genossenschaft

Die Gesellschafterinnen und Gesellschafter der **SHK Einkaufs- und Vertriebs AG** haben beschlossen, ihr Verbundunternehmen in die Rechtsform einer Genossenschaft (eG) umzuwandeln. Durch diesen Schritt soll die Entwicklung der Kooperation nachhaltig und langfristig gesichert sein.



Arbeiten an der Zukunftsentwicklung der SHK (v.l.n.r.): Die Aufsichtsräte Peter Ullrich, Gerald Krenn (stellvertretender Vorsitzender) und Alfred Bock (Vorsitzender) mit Vorstand Sven Mischel. (Fotos: SHK AG)

Durch den Erwerb von Genossenschaftsanteilen werden die SHK-Mitglieder zu Miteigentümern. Jedes Mitglied hat eine Stimme, unabhängig von der Höhe der Kapitalbeteiligung. Strukturelle Veränderungen können nur mit einer Dreiviertelmehrheit beschlossen werden. Das verleiht der Verbundgruppe eine große Stabilität, sichert die unternehmerische Selbstständigkeit und schließt eine feindliche Übernahme aus. Solidarität, Ehrlichkeit und Selbstverantwortung sind dabei grundlegende Werte der Genossenschaftsidee als überkonfessionelles Modell der Selbsthilfe und Selbstverwaltung.

Für die SHK-Mitglieder ergeben sich aus der Umwandlung diverse Vorteile: Die eingetragene Genossenschaft ist allein und ausschließlich verpflichtet, die Interessen ihrer Mitglieder zu fördern. Der bisher eingezahlte Kommanditanteil wird auf die Genossenschaft übertragen. Es gibt eine klare rechtliche Definition der Anteile und des Kapitalertrages.

Zu den ersten Mitgliedern des Aufsichtsrats der SHK eG wurden die bisherigen Aufsichtsratsmitglieder der SHK Einkaufs- und Vertriebs AG gewählt: Alfred **Bock**, Gerald **Krenn** und Peter **Ullrich**. Ebenso wurden die bisherigen Mitglieder des Beirats der SHK-Verwaltungs AG & Co. KG zu den ersten Mitgliedern des Beirats der neu in das Genossenschaftsregister einzutragenden SHK eG bestellt: Jens **Furchtmann**, Carsten **Holler**, Horst **Langen**, Markus **Rettinger**, Ina **Säuberlich** und Günter **Schurr**.

Weiter auf Wachstumskurs

Gemeinsam haben die Mitglieder des Aufsichtsrats den Erfolg der baldigen Genossenschaft im Blick und freuen sich über das bislang erreichte Wachstum der SHK AG im vergangenen Jahr. So hat die Kooperation ihre Marktstellung als Solidargemeinschaft unabhängiger Handwerksunternehmen weiter ausbauen können und geht eigene Wege in Zeiten des digitalen Wandels.

„Die Marktveränderungen sind enorm. In der SHK-Branche werden die Abläufe und Prozesse schneller, kurzfristiger. Milliarden-schwere Investoren suchen Marktzugänge. Neue Wettbewerber tauchen auf. Die Arbeits- und Lebenswelt, das Kundenverhalten, die Warenproduktion, das Handwerk, die gesamte Wertschöpfungskette unserer Branche verändern sich. Entspannt zurücklehnen war gestern. Sture Geschäftsmodelle sind passé“, so Vorstand Sven **Mischel**. Auch wenn sich die Branche insgesamt als konjunkturell robust zeige, gelte es, frühzeitig Lösungen zu entwickeln.

Wie dies gelingt, zeige die SHK seit mehr als 30 Jahren. Seinerzeit Pionierin für den genossenschaftlichen Zusammenschluss von marktaktiven Unternehmen im SHK-Handwerk, hat der Verbund heute mehr als 900 Mitglieder in Deutschland sowie 28 in Österreich. Das Einkaufsvolumen beläuft sich auf rund 800 Millionen Euro.

SHK AG optimiert den Vertrieb

Im Interesse einer noch besseren Marktbearbeitung intensiviert die SHK AG außerdem die Kontakte zu den Mitgliedern und Lieferantenpartnern. Untermuert wird dies durch personelle und substanzuelle Veränderungen, die strategische Gewinnung neuer Mitglieder sowie die Einführung eines konsequenten Key Accountings.

Um die beiden Vertriebsleiter Wolfgang **Mang** (Süddeutschland) und Norbert **Tietz** (Norddeutschland) gruppiert ist ein Team von sechs Gebietsleiterinnen und Gebietsleitern, verstärkt seit dem 1. Juni 2019 durch Dirk **Hasenauer**, Key Accounter Süd-West, und Ralph **Springmann**, Gebietsleiter Südwest. Hinsichtlich seiner Beratungsqualität hat sich der Vertrieb der 3-K-Strategie verschrieben: Klarheit, Kompetenz, Konsequenz. ■

www.shknet.de



Die neuen Vertriebsleiter: Wolfgang Mang (Vertriebsleiter Süd) und Norbert Tietz (Vertriebsleiter Nord).