

Bericht des Vorstands



*Liebe Mitglieder,
sehr geehrte Damen und Herren,*

wir haben uns vorgenommen, für unsere Mitglieder ein Anker der Stabilität zu sein. In einer Zeit, die von Unsicherheit geprägt ist, halten wir das für besonders wichtig. Das bedeutet für uns, verlässlich die wirtschaftlichen Ziele zu erreichen und unseren Mitgliedern im Tagesgeschäft eine unverzichtbare Stütze zu sein.

Leicht rückläufige Umsätze

2022 war für uns und viele Mitgliedsfirmen ein Rekordjahr. Es freut uns daher besonders, dass wir 2023 trotz einer leicht rückläufigen Umsatzentwicklung an die wirtschaftlichen Ergebnisse des Vorjahres anknüpfen konnten.

Der Abrechnungsumsatz des Konzerns ist gegenüber dem Vorjahr um 1,7 % zurückgegangen. Das Zentralregulierungsgeschäft war dabei mit einem leichten Umsatzrückgang von 0,4 % erfreulich stabil. Dies ist maßgeblich auf sehr gute Abrechnungsumsätze im Bereich der Büroeinrichtung zurückzuführen, während die Abrechnungsumsätze im PBS-Bereich und bei der Bürotechnik jeweils um etwa 3 % zurückgegangen sind. Dies entspricht dem von uns beobachteten Markttrend: Kunden investieren in attraktive Büros, damit das Büro auch in Zeiten des Homeoffice seine Anziehungskraft behält. Andererseits nimmt der Bedarf an Verbrauchsmaterial aufgrund der voranschreitenden Digitalisierung immer weiter ab.

Der Einzelhandel hat sich auch 2023 wieder wacker geschlagen. Der leichte Umsatzrückgang von 0,8 % ist wesentlich darauf zurückzuführen, dass das Weihnachtsgeschäft die Erwartungen nicht überall erfüllt hat. Gleichwohl werten wir diese Entwicklung angesichts einer insgesamt angespannten Lage im Einzelhandel als Erfolg.

Bei LogServe waren die Umsätze mit 5,1 % rückläufig. Dafür gab es mehrere Gründe. Im Vorjahr erlebten wir aufgrund der hohen Inflationsraten und der teilweise abenteuerlichen Preisstellungen im Markt einen besonderen Aufschwung. Bei steigenden Preisen kann derjenige, der rechtzeitig gut eingekauft hat, ausgezeichnete Umsätze und Erträge erzielen. Das ist auch uns gelungen. Allerdings gingen 2023 viele Preise deutlich zurück – und zwar über alle Sortimente und Lieferanten gerechnet um etwa 5 %. Eine verschärfte Wettbewerbssituation und ein entsprechender Preisdruck haben das Geschäft 2023 zusätzlich erschwert.

◀ v. l. n. r.:

Dr. Benedikt Erdmann,
Vorstandsvorsitzender

Friedrich Soenneken,
Unternehmensgründer

Georg Mersmann,
Vorstand



Wachstum durch neue Mitglieder

Den Umstand, dass die Soennecken eG 2023 im Zentralregulierungsgeschäft "nur" 0,4 % Umsatz verloren hat, verdanken wir maßgeblich der Akquisition zahlreicher neuer Mitgliedsfirmen. Mitglieder, die 2022 und 2023 zu uns gekommen sind, haben einen Umsatzanteil von etwa 5 %. In 2024 wird dieser Umsatzanteil durch weitere neue Mitglieder vermutlich weiter steigen. Anders formuliert: Ohne die Bereitschaft dieser Mitglieder, in die Soennecken eG einzutreten, wäre der Umsatz mindestens um 6 % zurückgegangen. Wir freuen uns daher sehr, dass so viele neue Mitglieder den Weg in unsere Gemeinschaft gefunden haben und begrüßen sie an dieser Stelle sehr herzlich.



Gestiegene Ausschüttung für die Mitglieder

Wirtschaftlich hat uns die verhaltene Umsatzentwicklung vor Herausforderungen gestellt. Wie schon in 2022, so waren auch in 2023 die Positionszahlen rückläufig, und wir hatten teilweise Überkapazitäten. Wir mussten mit Einsparungen und Kapazitätsanpassungen reagieren, um die Ergebnisse sicherzustellen. Dies ist uns gut gelungen. Die Summe aus Ausschüttungen an die Mitglieder und dem einbehaltenen Gewinn der Soennecken eG entspricht mit 9,9 Mio. € unseren Planungen. Davon entfallen 8,5 Mio. € auf die Ausschüttung und 1,4 Mio. € auf den Vorsteuergewinn. Gegenüber dem Vorjahr ist die Ausschüttung an die Mitglieder aufgrund des höheren Top-Bonus gestiegen, der Vorsteuergewinn ist allerdings zurückgegangen.

Gestärkte Bilanz

Mit der 2023 von der Geldpolitik eingeleiteten Zinswende sind auch bei uns Liquidität und Finanzierungskosten stärker in den Fokus gerückt. Durch konsequentes und restriktives Bestandsmanagement konnten wir Bestände und Abschriften senken, die Finanzierungskosten begrenzen und unsere Liquidität sowie die Eigenkapitalquote stärken.

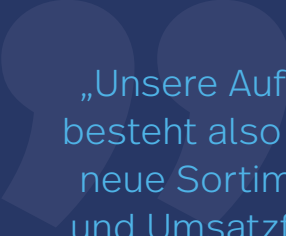
Weiterentwicklung und Stabilität sind kein Widerspruch

Die Digitalisierung der Arbeitswelt schreitet unaufhaltsam voran. Wir haben daher schon vor langer Zeit begonnen, Kompetenzen in Geschäftsfeldern aufzubauen, die langfristig Wachstum und Ertrag gewährleisten können. Beispielhaft seien hier die Büroeinrichtung, der Kauf der Nordanex und der Aufbau unseres Franchisesystems „Die Kaffeemeister“ erwähnt.

Aber auch im Großhandelsgeschäft verändern wir unsere Sortimentsstruktur kontinuierlich. Hygieneartikel und Lebensmittel sowie Sortimente rund um Arbeitsschutz und Arbeitssicherheit gewinnen immer mehr an Bedeutung.

Uns ist aber auch bewusst, dass die traditionellen PBS-Sortimente nach wie vor das Fundament des Geschäfts vieler Mitglieder und auch der Sonnecken eG selbst sind. Unsere Aufgabe besteht also darin, neue Sortimente und Umsatzfelder aufzubauen, ohne bei angestammten Sortimenten an Wettbewerbsfähigkeit zu verlieren.

Doch oft dauert es länger als geplant, neue Geschäfte in schwarze Zahlen zu führen. Es liegt in der Natur der Sache, dass Neues Zeit braucht, um sich bei Mitgliedern und im Markt durchzusetzen. Bestes Beispiel dafür ist unser Kaffeegeschäft. Diejenigen Mitgliedsfirmen, die dieses Geschäft engagiert betreiben, sind damit außerordentlich erfolgreich. Leider sind es zu wenige. Um die Wirtschaftlichkeit dieses Geschäfts auch für die Sonnecken eG sicherzustellen, werden wir in einigen Regionen, in denen wir keine Mitglieder für dieses Konzept finden, ein Eigengeschäft aufbauen. In der Region Köln läuft hierfür gerade die Testphase. Denn wir meinen, dass wir beim Aufbau neuer Geschäftsfelder und Umsatzträger schneller werden und mutiger voranschreiten sollten. Wir haben uns daher vorgenommen, in neuen, freien Märkten im Eigengeschäft Kompetenz aufzubauen, um dann den Mitgliedern im Markt erprobte und profitable Geschäftsmodelle anbieten zu können.



„Unsere Aufgabe besteht also darin, neue Sortimente und Umsatzfelder aufzubauen, ohne bei angestammten Sortimenten an Wettbewerbsfähigkeit zu verlieren.“

Erneuerung unserer IT-Infrastruktur

Bereits im vergangenen Jahr haben wir an dieser Stelle darauf hingewiesen, dass wir große Teile der IT-Infrastruktur erneuern werden. Besonders intensiv beschäftigen wir uns mit den folgenden drei Themen:

1 YourCommerce

Mit unserem neuen Shopsystem YourCommerce schaffen wir eine moderne Plattform für die E-Commerce Aktivitäten unserer Mitglieder. Wir haben den Anspruch, hiermit an die Erfolge unserer bisherigen Systeme anzuknüpfen und vereinen nunmehr drei Systeme auf einer gemeinsamen Plattform. Knapp 75 von über 300 Händlern sind auf der neuen Plattform live, den alten Einzelhandelsshop haben wir bereits abgeschaltet.

2 SoLution

Immer mehr Händler nutzen mit SoLution die Soennecken eigene Warenwirtschaft, um die Prozesse in ihren Unternehmen optimal abzubilden. Im vergangenen Jahr haben wir im Zuge des Roll-outs weitere Händler angeschlossen und den Funktionsumfang der Software deutlich erweitert. Inzwischen können neben den Einzelhändlern auch die Streckenhändler das System nutzen. Die Anbindung an unsere Buch- und Möbelsoftware rundet das Maßnahmenpaket ab.

3 ERP

Bei Soennecken selbst löst eine neue cloud-basierte Microsoft Standardlösung die in die Jahre gekommene Warenwirtschaft proAlpha ab. Gemeinsam mit der Implementierung eines neuen CRM-Systems auf Microsoft Basis und der Nutzung der zugehörigen Power-Plattform für Business Intelligence und Automatisierung schaffen wir so die technische Grundlage für eine schnellere und flexiblere Adaption unserer IT an die sich rasch wandelnden Anforderungen unserer Mitglieder und des Marktes.

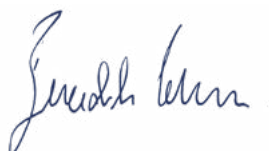
„Erfolg ist immer ein Gemeinschaftswerk! Daher gilt unser ganz besonderer Dank allen Mitgliedern, die sich in der Genossenschaft engagieren!“

Genossenschaft ist Gemeinschaft

Wir leben in einer Zeit, in der die Konflikte in der Welt zunehmen, und in der wir uns vielfältigen Bedrohungen ausgesetzt sehen. Gerade erleben wir beim Einsatz für unsere Demokratie wieder, dass man gemeinsam viel mehr erreichen kann als allein. Das gilt für jeden einzelnen Menschen ebenso wie für Unternehmen und Nationen. Unsere genossenschaftlichen Werte betrachten wir seit jeher als zeitlos erstrebenswert, aktuell sind sie moderner und wertvoller denn je. Wir erinnern uns: Genossenschaften wie die Sonnecken eG wurden gegründet, weil viele Aufgaben und Herausforderungen den Einzelnen überfordern, in der Gemeinschaft aber zu bewältigen sind. In diesem Sinne setzen wir uns bis heute und auch in Zukunft für ein friedliches und kooperatives Miteinander in unserer Gesellschaft ein und laden Sie ein, das ebenfalls zu tun.

Wir können es gar nicht oft genug betonen: Erfolg ist immer ein Gemeinschaftswerk! Daher gilt unser ganz besonderer Dank allen Mitgliedern, die sich in der Genossenschaft engagieren und dafür sorgen, dass die Sonnecken eG wachsen und gedeihen kann. Für die gemeinsame Sache haben sich im vergangenen Jahr auch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Sonnecken eG und ihrer Tochtergesellschaften mit Fleiß und Professionalität eingesetzt. Dafür danken wir ihnen herzlich.

Unsere nächste Generalversammlung findet in Dresden statt. Wir freuen uns sehr, im prachtvollen und kultureicheren „Elbflorenz“ zu Gast sein zu dürfen. Und es bleibt dabei: Persönliche Begegnungen sind wichtiger denn je. In diesem Sinne freuen wir uns auf ein Wiedersehen mit Ihnen!



Dr. Benedikt Erdmann



Georg Mersmann