



## SCHWEIZERISCHE ELEKTRO-EINKAUF-VEREINIGUNG EEV -

Gelebter Genossenschaftsgedanke im Schweizer Elektrogewerbe.

# Gewinnbringende Solidarität

In der Schweiz gibt es 9600 Genossenschaften. Deren solidarische Grundhaltung mindert Geschäftsrisiken. Seit der Finanzkrise sind Genossenschaften deshalb besonders gefragt. Das Beispiel der Schweizerischen Elektro-Einkaufs-Vereinigung eev zeigt, dass gemeinsame Selbsthilfe im Gewerbe besonders gewinnbringend ist, wenn sie mehrdimensional erfolgt.

Im Schweizer Gewerbe ist der Alltag für KMU-Betriebe anspruchsvoller denn je. Es droht der Verlust von Marktanteilen an die preisaggressiv auftretenden Mitbewerber. Froh ist, wer als Teil einer Gemeinschaft auf Unterstützung zählen kann. Dies mit Vorteil als Mitglied einer Genossenschaft. «Dann basiert die gemeinsame Selbsthilfe auf einer rechtlichen Verpflichtung. Das Obligationenrecht hält für Genossenschaften die Förderung und Sicherung der wirtschaftlichen Interessen ihrer Mitglieder als Hauptzweck fest», erklärt Prof. Dr. Franco Taisch vom Kompetenzzentrum für Genossenschaftsunternehmen der Universität Luzern.

### Vorbildlich organisiert

Im Schweizer Elektrogewerbe haben sich die Betriebe vorbildlich organisiert. Der Grundstein wurde bereits 1923 gelegt. Damals schlossen sich fünf Berner Elektriker zur Schweizerischen Elektro-Einkaufs-Vereinigung eev-Genossenschaft zusammen. «Diese agiert seither als Schaltstelle zwischen der Industrie und den Elektro-Installationsfirmen sowie dem Fach-

handel. Die grundlegenden Ziele sind dabei unverändert», betont Verwaltungsratspräsident Hansueli Rechsteiner. Die gemeinsame Selbsthilfe der eev erfolgt mehrdimensional. Den mittlerweile über 1850 Genossenschaftern bringt sie folgende Vorteile:

■ **Erstens:** Im Einkauf treten die Genossenschafter vereint auf und erzielen bei über 120 Vertragspartnern der Industrie überdachende Rückvergütungen. 2010 erreichten die Mitglieder ein Gesamteinkaufsvolumen von über 673 Millionen Franken. Von der eev werden sie dafür über 12 Millionen Franken Rückvergütungen ausbezahlt erhalten.

■ **Zweitens:** Die Genossenschafter treten unter einer gemeinsamen Dachmarke auf. Jedes Mitglied ist ein ELITE-Electro-Partner und darf diesen Schriftzug ebenso in den Firmenauftritt integrieren wie das ELITE-Signet. Dieses steht im Markt seit Jahren für Fachkompetenz und beste Dienstleistungen und wirkt entsprechend stark auf bestehende und potentielle Kunden der Genossenschafter.

■ **Drittens:** Wer als Elektro-KMU Teil der eev-Genossenschaft ist, kann auf eine umfassende Marketingunterstützung zählen. Die eev agiert auch hier stets marktorientiert und damit im Sinn ihrer Genossenschafter. «Von der Fachmesse bis zum Kundenmagazin. Von der Website bis zum Ausstellungsfahrzeug. Von den Exklusivgeräten bis zur individuellen Werbeberatung. Mit unserer breiten Palette an Marketing-Service-Angeboten stel-

len wir den Mitgliedern denjenigen Werkzeugkasten zur Verfügung, den sie für ihre Marktbearbeitung benötigen», betont der eev-Direktor Erich Kähr. Haben die Mitglieder Erfolg, so stärkt dies auch die Positionen der eev und deren Geschäftspartnern. «Diese Verknüpfung halten wir uns stets vor Augen. Als Branchenorganisation sehen wir uns aber auch als Impuls- und Ideengeber in der Pflicht. Wir nehmen Trends früh auf und verfolgen die Entwicklungen des Elektro-Marktes. Schliesslich gehören Innovationen heute ebenso zu erfolgreichen Genossenschaften wie der traditionelle Anteilschein», ergänzt Kähr.

**LINK**  
[www.eev.ch](http://www.eev.ch)

Datum: 17.06.2011

# SCHWEIZERISCHE Gewerbezeitung

Schweizerischer Gewerbeverband SGV  
3001 Bern  
031/ 380 14 14  
www.sgv-usam.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Fachpresse  
Auflage: 108'536  
Erscheinungsweise: wöchentlich



Themen-Nr.: 620.21  
Abo-Nr.: 1089077  
Seite: 4  
Fläche: 37'648 mm<sup>2</sup>



*Verwaltungsratspräsident Hansueli Rechsteiner (l.) und Direktor Erich Kähr verknüpfen mit der eev im Elektrogewerbe erfolgreich traditionelle Selbsthilfe mit innovativen Marketing-Instrumenten.*