

## **Gemeinsam die Zukunft gestalten**

### **Das Konzept bueroboss.de**

*Die Suche nach geeigneten Konzepten durch und aus der Krise hat im letzten Jahr das Thema Kooperation für viele Fachhändler neu belebt. Branchenexperten sind sich einig: Sich im verschärfenden Marktwettkampf einerseits gegen die Globals, andererseits gegen die reinen Versender durchzusetzen, ist eine Herausforderung, die der Einzelne am ehesten im starken Verbund meistern kann. Dabei wird immer klarer: Zukunftsweisend sind besonders solche Kooperationen, die über Logistik-, Einkaufs- und Marketingdienstleistungen hinaus möglichst umfassend tief greifende Synergien zulassen, erzeugen und nutzen ...*

#### **Positive Erfahrungen**

Genau das können die ‚bueroboss.de‘ Partner nach Jahren der sehr engen und erfolgreichen Zusammenarbeit unter einer Dachmarke nur bestätigen. Derzeit gehören dem innovativen Verbund mittelständischer Fachhändler deutschlandweit acht Unternehmen an – im Laufe dieses und des nächsten Jahres werden vier neue Partner hinzukommen.

Die Idee bueroboss.de entstand Anfang 2001 – und basierte auf den positiven Erfahrungen, welche die Mitglieder bereits im 1996 gegründeten ‚Firmenverbund Bürologistik‘ sammeln konnten: Die Erfolge einer gemeinsamen Einkaufs- und Lagerlogistik verbunden mit vielfältigen Marketingaktivitäten hatte die Kooperationsbereitschaft soweit gestärkt, dass man einen Schritt weiter gehen wollte.

#### **Synergie-Erzeugung**

Man entwickelte und etablierte gemeinschaftlich eine Marke, die von allen Partnern konsequent und einheitlich geführt wird, um der kollektiven Stärke auch nach außen hin Ausdruck zu verleihen. Seit 2003 steht ‚bueroboss.de‘ am Markt für konkrete Produkt- und Serviceleistungen, aber auch für eine gemeinsame Philosophie, einen verbindlichen Qualitätsanspruch und den Entschluss, im Gruppenverbund in aller Offenheit voneinander und miteinander zu lernen.

Im Verlauf der letzten 10 Jahre wurde neben der professionellen Markenführung ein konsistentes Qualitätsmanagement aufgebaut, eine hochmoderne, zukunftsfähige IT-Infrastruktur im zentralen Rechenzentrum geschaffen, wettbewerbsfähige E-Procurement-Lösungen entwickelt, eine innovative Vertriebsstrategie erarbeitet und auf die Straße gebracht sowie die ‚bueroboss.de/akademie‘ zur Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter gegründet. Der Verbunddienstleister bueroboss.de/logistik –Bürologistik GmbH & Co. KG – hat für die Gruppe das Ursprungsportfolio von Einkaufs- und Lagerlogistik plus Marketing also deutlich erweitert, selbst die Buchhaltung kann von den Partnern auf Wunsch mittlerweile an die Service-Zentrale mit Sitz im niedersächsischen Northeim ausgelagert werden.

#### **Erfolge**

Durch die Zusammenlegung von Unternehmensbereichen und Funktionen, die gemeinsame Entwicklung von neuen Technologien und Know-how erzeugt der

bueroboss.de Verbund maximale Synergie-Effekte, welche die Zukunftsfähigkeit der Partner nachhaltig stärken.

Der gemeinsame Erfolg schlägt sich auch in Zahlen eindeutig nieder: Sowohl Umsatz als auch Ertrag entwickelten sich bislang bei allen Partnern positiv; im Durchschnitt ergab sich ein Plus von 23% für die Jahre 2003 bis 2008, die Krise überstanden die Partnerfirmen mit +4,8% von 2008 bis 2010.

Auch die Ratingstufen der Partner entwickelten sich durchweg positiv.

### **Mitgliederakquise**

Nachdem man bei bueroboss.de in den letzten Jahren viel Zeit und Arbeit in die Optimierung der internen Prozesse und der vertrieblichen Organisation investiert hat, soll nun verstärkt auf die Gewinnung neuer Partnerfirmen hingearbeitet werden. „Weitere Partner werden unsere Gruppe stärken. Trotzdem soll unser Wachstum organisch bleiben: Nur so lässt sich die offene und vertrauensvolle Zusammenarbeit, die wir alle so schätzen, auch weiterhin gewährleisten“, beschreibt Dirk Ohlmer, Geschäftsführer von bueroboss.de/logistik, die internen Überlegungen. „Unsere Stärke kommt aus dem Inneren der Gruppe!“

### **Wunschpartner**

Ganz oben auf der Wunschliste für neue Partner stehen die Begriffe 'offen', 'dynamisch' und 'wachstumsorientiert'. Engagierte Mitarbeit und aktiver Gestaltungswille werden sehr begrüßt. Interessenten sollten im Streckengeschäft für gewerblichen Bürobedarf einen Umsatz von mindestens 1 Mio. Euro realisieren – oder diesen zumindest zeitnah als realistisches Wachstumsziel anvisieren. Für den Beitritt wird eine einmalige Lizenzgebühr fällig. Des Weiteren sind jährlich umsatzabhängige Beiträge zu leisten, aus denen gemeinsame Werbeaktivitäten und die strategische Weiterentwicklung des Konzeptes finanziert werden.

### **Kundenfokussierung**

USP von bueroboss.de ist es, die Branchenstandards der Großen zu bedienen, ohne dabei das Privileg des Mittelstands aufgeben zu müssen: Die Nähe zum Kunden – durch persönliche Präsenz vor Ort und gewachsene Beziehungen. Ausgestattet mit wettbewerbsfähigen Leistungen und befreit von sekundären Aufgaben können sich bueroboss.de Partner voll und ganz auf ihre eigentliche Kernkompetenz konzentrieren: Vertrieb und Betreuung ihrer Kunden. Die Kommunikation ist deutlich intensiver, individueller und sorgfältiger – Faktoren, die auch im B2B-Sektor nachweislich an Bedeutung gewinnen.

bueroboss.de ist für die Zukunft bestens aufgestellt: Unternehmensphilosophie, Marketing und Vertrieb werden in permanenten Verbesserungsprozessen an aktuelle Trends angepasst.

// Informationen Stand: März 2011  
Abdruck honorarfrei – Beleg erbeten.  
Weitere Informationen und Bildmaterial auf Anfrage.

// Pressekontakt bueroboss.de:  
Caroline Schiffer  
Tel 05551-9823-61, Fax 05551-9823-69, Email [Caroline.Schiffer@bueroboss.de](mailto:Caroline.Schiffer@bueroboss.de)

## **Meilensteine bueroboss.de**

### **1996 Gründung Bürologistik, Northeim**

durch 5 Gründungsgesellschafter:

Dettlinger, Giegler, Kassebeer, Pfannkuch und Schrader.

**2000** Der ‚Verbund Bürologistik‘ ist angewachsen auf 18 Mitglieder.

### **2001 Entwicklung des bueroboss.de Konzeptes**

- für besonders wachstumsorientierte Partner. Die ‚Office-Gruppe‘ für die restlichen Mitglieder hat weiterhin Bestand.

### **2003 bueroboss.de Start**

zunächst mit den Partnern dettlinger, giegler, kassebeer, kissing-risse, schrader.

**2004 bueroboss.de Start** von duin-janssen und pfannkuch.

### **2005 Joint Venture mit der MGW.**

Der ‚Verbund Bürologistik‘ ist angewachsen auf 23 Mitglieder.

**2006 Das Seminarkonzept ‚Vertrieb‘** entsteht.

**2007 Bürologistik wird bueroboss.de/logistik.**

**2007-08 Entwicklung einer gemeinsamen Vertriebsstrategie** inklusive Feldtrainings.

**2008 bueroboss.de Start** von waller.

**2009 Einführung der bueroboss.de/akademie.**

**ab 2009 Neustrukturierung des gesamten IT-Systems.**

**2009 – 2012 Einführung der Warenwirtschaft Tosca** bei bueroboss.de/logistik und allen Partnern.

**2011/03 – bueroboss.de Start** von Hoffmann.

**Geplant 2011/2012: bueroboss.de Start** der Partner mandt, wegner und renner.

## „Eine gute Entscheidung ...“

bueroboss.de Partner über bueroboss.de Mehrwert



Marc Möller  
(Geschäftsführer)  
bueroboss.de/pfannkuch, Kassel

„bueroboss.de hat uns neues Selbstbewusstsein in Bezug auf Größe und Leistungsfähigkeit gegeben: Wir können ohne weiteres im 'Konzert der Großen' mitspielen. Dieses Wissen ist im großen Markttreiben enorm wichtig.“



Cordula Löffler  
(Geschäftsführerin)  
bueroboss.de/dettlinger, Freiburg

„Organisatorisch haben wir uns stark entwickelt: Die Aufgaben-Verteilung beispielsweise ist viel klarer definiert und strukturiert: Eine Kollegin oder einen Kollegen zu vertreten, ist völlig unproblematisch - weil jeder die Tätigkeiten des anderen kennt und sofort einspringen kann.“



Lars Schrader  
(Geschäftsführer)  
bueroboss.de/schrader, Lehrte

„Unser Vertrieb agiert strategischer und planvoller. Wir verkaufen Konzepte, nicht nur Produkte. Die Kundengespräche kreisen nicht mehr nur um die Preise, sondern um Leistungen und Mehrwert, den wir bieten.“



Detlef Waller  
(Geschäftsführer)  
bueroboss.de/waller, Stade

„Die Reaktion ist durchweg positiv: Größere Kunden nehmen uns jetzt ganz anders wahr. Unser Leistungsspektrum findet mehr Beachtung.“



Dieter Voß  
(Geschäftsführer)  
bueroboss.de/kissing-risse,  
Menden

„Wir haben mehr Klarheit in den Unternehmenszielen und Verlässlichkeit in der Umsetzung bekommen.“



Britta Bay  
(Geschäftsführerin)  
bueroboss.de/hoffmann (seit dem  
25.03.2011), Wissen

„Die Weichen für die Zukunft gestellt: bueroboss.de bedeutet für den Kunden maximale Flexibilität, persönliche Betreuung und individuelle Leistungen rund um das Büro. Die Kundenbeziehungen basieren auf Vertrauen und gegenseitiger Wertschätzung, was sie besonders tragfähig und langfristig macht.“