

# Ehe nicht geplant

► **Joint Ventures im PBS-Fachhandel enden manchmal in (zunächst wilder) Ehe – siehe Branion. Dieser Plan existiert aber nicht für das Joint Venture der Marketinggruppen **Bürologistik** und **MGW**. Ihr Ziel: Einkaufsmacht bündeln und unternehmerisch besser werden.** ◀

**E**s war ein gut gehütetes Geheimnis, was erst Anfang Juli gelüftet wurde: Das Joint Venture von zwei Marketinggruppen aus dem Branion-Kreis, die sicherlich zu den profiliertesten Streckenhändlern Deutschlands zählen. Bereits im März wurde diese Kooperation zwischen der Bürologistik GmbH & Co. KG, Northeim, und der MGW-Office-Supplies GmbH, Mannheim, per Beschluss perfekt. Seither tagten die Arbeitsgruppen und trauten sich nun mit einer sehr positiven Einschätzung nach drei Monaten nach außen. Ziel der Zusammenarbeit beider Gruppen ist es, Synergien zu schaffen und gegenseitigen Wissenstransfer zu organisieren. Positive Effekte erwartet man u. a. durch einen Sortimentsabgleich in der Beschaffung von Bürobedarf und EDV-Zubehör. So ist der Zusammengang laut Armin Schröter u. a. auch ein Signal in Richtung Industrie. „Kosten sparen und als Unternehmer besser werden“, so lautet seine kurze Formel zu den Hintergründen. Das gemeinsame Beschaffungsvolumen für Bürobedarf und EDV-Zubehör liegt bei 81 Mio. Euro. Die Bürologistik bringt dabei 29 Handelspartner ein, die Streckenhändler-Gruppe

► **Das Händlerkonzept Buero-boss.de, das 2003 bei der Bürologistik startete, stellt hohe Anforderungen an die Händler.**



◀ **MGW-Sprecher Armin Schröter: „Beide Gruppen sind relativ homogen. Dieser Vorteil wäre weg, wenn wir verschmelzen.“**

MGW wiederum 15 Gesellschafter. Der gemeinsame Außenumsatz liegt in 2005 bei 202 Mio. Euro. Die Nutzung und der Ausbau der Bürologistik-Artikel-Datenbank wird zu einer gemeinsamen Datenplattform führen. Bürologistik stellt wiederum der MGW das inhaltliche Know-how und die Anwendungstechnik des bestehenden Qualitätssicherungskonzeptes zur Verfügung. Teil dessen ist auch, dass die MGW-



Mitglieder Zugang zum Online-Lernsystem Lernarena der Northeimer erhalten.

## Klare Absagen

Das Buero-boss.de-Konzept der Northeimer wird durch diese Entwicklung nicht infrage gestellt. Auch in Bezug auf die Bindung an Branion wird es bei beiden Partnern keine Veränderungen geben. Eine eindeutige Absage wird auch dem gemeinsamen Marketing erteilt: „Ganz klar nein, die Partner beider Gruppen sind und bleiben Wettbewerber im Markt“, so Dirk Ohlmer. Somit erübrigt sich auch die voreilige Spekulation über eine mögliche „Heirat“: „Definitiv nein. Beide Gruppen sind in sich relativ homogen. Dieser Vorteil wäre weg, wenn wir verschmelzen“, so der Chef des MGW-Unternehmens Schröter Büro-Zentrum. *ba* ◀

## Fazit:

Streckenhandel in Bewegung: Erst gab es den MGW-Beitritt von Renner + Rehm und das Abschmelzen der Marketing Gruppe Süd, jetzt kooperieren MGW und Bürologistik gemeinsam per Joint Venture.