

Bürologistik und MGW kooperieren

Schon im März haben die Northeimer Bürologistik und die Mannheimer MGW-Office-Supplies, besser bekannt als Marketing-Gruppe West, ein Joint Venture vereinbart. Ziel der Zusammenarbeit beider Händlergruppen ist es, Synergien zu schaffen und gegenseitigen Wissenstransfer zu organisieren.



Setzt auf „positive Beschaffungseffekte“:
Bürologistik-Geschäftsführer Dirk Ohlmer

Bürologistik und MGW wollen ihre Beschaffungsvolumina im Bürobedarf und EDV-Zubehör bündeln und gemeinsam verhandeln. Durch Sortiments-Abgleich und -Bündelung sollen positive Beschaffungseffekte erzielt werden, wie Armin Schröter vom MGW-Mitglied Schröter Bürozentrum in Tönisvorst erläutert. Die Nutzung und der Ausbau der Artikel-Datenbank von Bürologistik soll zu einer gemeinsamen Datenplattform führen. Bürologistik stellt MGW inhaltliches Know-how und Anwendungs-

technik des bestehenden Qualitätssicherungskonzeptes zur Verfügung. MGW erhält die Möglichkeit, sich dem internetbasierten Lernsystem „Lernarena“ anzuschließen.

Die Zusammenarbeit in den ersten drei Monaten in zahlreichen Arbeitsgruppen wurde laut Bürologistik-Geschäftsführer Dirk Ohlmer

„in großer Offenheit begonnen“. Die Zwischenergebnisse bestätigten die hohen Erwartungen, die beide Seiten an die Zusammenarbeit knüpfen. Bürologistik wurde 1995 gegründet und hat 29 Partner, MGW wurde 1994 gegründet und hat aktuell 15 Gesellschafter. Der gemeinsame Außenumsatz liegt bei 202 Millionen Euro, das Beschaf-

Nachgefragt bei Armin Schröter

? Herr Schröter, wo sehen Sie bei der im März gestarteten Zusammenarbeit zwischen MGW und Bürologistik die Hauptbetätigungsfelder?



Armin Schröter

Schröter: Beide Gruppen haben auf ihre Art Alleinstellungen in ihrer Gruppen-Konstruktion. Bürologistik hat ein zentrales Lager, MGW ist im Thema zentraler Marktbearbeitungsstrategien erfolgreich. In diesen Feldern werden wir nicht kooperieren. Aber im Thema Datenpflege, Aus- und Weiterbildung, Qualitätsmanagement gibt es lohnende Gelegenheiten, von den jeweiligen Erfahrungen zu lernen und diese weiterzuentwickeln. Nicht zu vergessen das Beschaffungsmarketing, sprich der Einkauf. Es bietet für beide Partner Nützlichkeiten durch Abgleich der Konditionen, Bündelung des zukünftigen Bedarfs

und Optimierung der Verwaltungstätigkeiten.

? Wie sind die ersten Erfahrungen und wie weit sind Sie bei der Umsetzung?

Schröter: Wir haben vier Monate hinter uns, die in erster Linie der gegenseitigen Information gedient haben. Daraus wird zur Zeit ein gemeinsamer Fahrplan erstellt.

? Das Thema Sortimentsbündelung und damit verbesserte Konditionen bei den Lieferanten ist naheliegend und offensichtlich. Gibt es gegenüber anderen Handelsplayern wie den Globals hier wirklich noch größeren Handlungsbedarf?

Schröter: Sortimentsbündelungen, um bessere Konditionen zu erreichen, streben wir an. Dabei denken wir weniger an unsere Wettbewerber, sondern eher an Umschlagsgeschwindigkeiten



Voraussetzungen geschaffen: Bürologistik-Standort in Northeim bei Göttingen

im Lager, Sortimentsstraffung und Konditionen-Optimierung. Wir sind durchaus der Meinung, dass hier noch Reserven sind, die unsere Wettbewerbsfähigkeit verbessern können.

? Sollen/können mit diesem Joint Venture die MGW-Mitglieder verstärkt die Bürologistik-Distributionsmöglichkeiten nutzen?

Schröter: Das ist nicht beabsichtigt.

? Können Sie sich vorstellen, dass bei einer intensiveren Zusammenarbeit nach der Kennenlernphase weitergehende Projekte möglich sind?

Schröter: Das könnte ich mir sehr wohl vorstellen. Allerdings ist unser jetzt verabredetes Vorhaben bereits so umfangreich, dass ich daran noch keine Gedanken verschwenden mag. Zuerst ist es wichtig, dass die für beide Seiten ungewohnte Zusammenarbeit und damit auch notwendige Rücksichtnahme geübt wird und für die Partner beider Gruppen konkreter Nutzen erkennbar ist.

fungsvolumen für Bürobedarf und EDV-Zubehör bei 81 Millionen Euro. Insbesondere die MGW hat in den vergangenen Monaten mit interessanten neuen Mitgliedern für Gesprächsstoff gesorgt. So verstärkt seit Anfang des Jahres das mit Hauptsitz in Bayreuth und Filialen in Kulmbach und Hallstadt bei Bamberg ansässige Fachhandelsunternehmen Renner + Rehm die Gruppe, womit in puncto bundesweite Marktabdeckung ein „weißer Fleck“ auf der Landkarte geschlossen werden konnte. Durch die Fusion der beiden inhabergeführten Münchner Handelsunternehmen Ashton und Feucht unter dem Namen Ashton-Feucht GmbH erhält die Gruppe auch im Süden weitere Verstärkung. 

www.mgw-office-supplies.de

www.buerologistik.de