

» Handel «

OfficeStar-Gruppe wächst beachtlich

Die Händlergruppe mit derzeit 21 Partnern mit bundesweit 25 Service-Centern befindet sich weiter auf Wachstumskurs. Anfang März wurde das fünfjährige Bestehen von OfficeStar Deutschland gefeiert.

Im vergangenen Jahr hat die Händlergruppe in Deutschland eine Umsatzsteigerung von beachtlichen 21,4 Prozent realisiert. „Und auch für dieses Jahr sind weitere Zuwächse angepeilt“, wie Thomas Grzanna, seit 2005 Sprecher der OfficeStar-Gruppe, bestätigt. Allein im vergangenen Jahr konnten drei weitere Mitglieder gewonnen werden; Anfang 2008 wurde der nächste OfficeStar-Vertrag unterzeichnet. Aber auch zukünftig wird mit weiteren Interessenten verhandelt, „um die noch weißen Flecken auf der Deutschlandkarte wie in den Regionen Hamburg, Hannover, Bremen sowie in Thüringen und Sachsen schließen zu können“. Ziel ist und bleibt eine klar bundesweite Präsenz.



Viel Erfahrung bei den Koordinierungsaufgaben: Romana Strothmann in der Haaner Zentrale



Sieht noch einiges an Potenzial: OfficeStar-Sprecher Thomas Grzanna

Als Dienstleister für die europaweite Belieferung mittelständischer und großer Unternehmen bedient sich OfficeStar zweier starker Partner: Neben der Erfahrung und der umfangreichen Produktauswahl des Großhändlers Spicers Deutschland können die Mitglieder auf die Serviceleistungen der Haaner Büroing-Zentrale zurückgreifen. Entstanden

aus der Einkaufsgenossenschaft OfficePoint ging OfficeStar Europe 1998 in Großbritannien an den Start. Heute ist die Gruppe dort mit rund 40 sowie in Deutschland mit 25 Service-Centern aktiv. Der bisherige Erfolg gründet auf der Idee, die Vorteile bereits etablierter Bürobedarfsfachhändler durch internationale Bezugsquellen sowie europäische Standards in Logistik, E-Commerce und Marketing zu ergänzen. „So ergibt sich eine schlagkräftige Kombination von globaler Stärke und lokalem Service, wobei der einheitliche Marktauftritt unter der OfficeStar-Flagge die Kompetenz durch Größe und Geschlossenheit der Mitgliedsfirmen untermauert“, so Grzanna zu den Vorteilen. „Die gezielte Marktbearbeitung unterstützen die hohe Verfügbarkeit und Auswahl von rund 17 000 Lagerartikeln sowie ein gesunder Mix aus Markenprodukten und der preisgünstigeren Alternative durch die ‚5 Star‘-Eigenmarke.“ Für individuellen Service stehen allein in Deutschland derzeit 21 OfficeStar-Partner mit 25 Service-Centern und mehr als 100 Außendienstmitarbeitern bereit. Um die Beratungsqualität sicherzustellen und die Leistungsstärke der



Gruppendynamik: das OfficeStar-Management-Team mit Sprecher Thomas Grzanna (rechts) sowie Wolfgang Krause, Werner Eichhammer, Jörg Hoheneder und Achim Pfaff

» Handel «

einzelnen Mitglieder weiter zu erhöhen, wurde 2006 eine so genannte „University“ ins Leben gerufen. Im ersten Schritt wurden Schulungsmaßnahmen im Bereich „Vertrieb aktiv“ ausgewählt. Um die Umsetzung und die Integration ins Tagesgeschäft zu ermöglichen, wurde ein Maßnahmen- und Schulungspaket mit Workshops, Grundlagen- und Fachseminaren sowie E-Learning-Tools erarbeitet und den Mitgliedern zur Verfügung gestellt.

Im vergangenen Jahr wurde zudem der Grundstein für ein einheitliches Customer-Relationship-Management-System (CRM) gelegt; im Laufe dieses Jahres soll die flächendeckende Inbetriebnahme bei allen Mitgliedern erfolgen. „Damit profitiert nicht nur jeder einzelne Händler vom OfficeStar-Konzept, sondern auch der Büroring als Genos-

senschaft sowie Spicers als Partner“, erläutert Thomas Grzanna.

Um den Branchenpartnern den Leistungsumfang und die strategische Ausrichtung von OfficeStar zu vermitteln, wurde im Herbst 2006 erstmals ein Lieferanten-Konvent auf der Wartburg veranstaltet. Aufgrund des großen Interesses wird die Tradition in diesem Jahr fortgesetzt. Hinzu kommt ein weiterer Anlass: das fünfjährige Bestehen der OfficeStar-Deutschland-Gruppe. Anfang März wurde das Jubiläum mit wichtigen Partnern aus Industrie und Distribution auf Schloss Auerbach in Bensheim-Auerbach an der Bergstraße gebührend gefeiert. In der kommenden Ausgabe berichten wir über die Veranstaltung.

www.officestar.de
www.bueroring.de



Gut unterwegs: Die weißen Flecken auf der OfficeStar-Deutschlandkarte sollen sukzessive geschlossen werden.

Verkauft alle STAEDTLER
Produkte mit großer
Leidenschaft ...



... und den hier
ganz besonders.



 **STAEDTLER®**

Michael Rieger, Außendienstmitarbeiter im Gebiet Bayern, ist stolz auf die jahrzehntelange Erfahrung von STAEDTLER in der Herstellung von professionellen Schreib- und Zeichengeräten und verkauft die traditionsreichen, großen Sortimentslinien mit großer Leidenschaft.

Dabei liegt ihm der kleine Noris Club Klebestift besonders am Herzen. Wir freuen uns, dass in unserem Sortiment von über 1.500 Produkten rund ums Schreiben, Zeichnen und Malen jeder seinen ganz persönlichen Favoriten findet.

Menschen bei STAEDTLER

Wir sind für Sie da