

» Handel «

„Kompetent und zuverlässig“

Über eine rege Beteiligung konnten sich die Organisatoren der **OfficeStar Business Convention 2010** freuen. Mehr als 80 Teilnehmer waren Mitte April der Einladung der Händlergruppe nach Bautzen gefolgt.

Die Veranstaltung diente unter anderem als Kommunikationsplattform zwischen den Händlern und den zahlreich anwesenden Vertretern der Industrie. „Der Kontakt zu den Herstellern ist uns als Händlergruppe sehr wichtig“, führte Thomas Grzanna, der Sprecher der unter dem Dach von Büroring agierenden Gruppe aus. Schließlich könnten beide Seiten durch den Know-how-Transfer sowie durch gemeinsame Werbekampagnen und Produkteinführungen profitieren. Die Entwicklung der 2002 gegründeten Gruppe, deren Konzept permanent weiterentwickelt wird, schilderte Grzanna als durchweg erfreulich. So habe man den Umsatz von Jahr zu Jahr steigern

können. „Selbst in einem schwierigen Jahr wie 2009 haben wir noch ein geringes Umsatzplus von 0,5 Prozent erzielt“, so Grzanna. Im abgelaufenen Geschäftsjahr erzielten die inzwischen 22 Händler mit 25 Service-Centern in Deutschland einen Gesamtumsatz von über 18,6 Millionen Euro. 2003 hatte der Umsatz erst rund 15 Millionen Euro betragen. Grzanna lobte auch die Kooperation mit dem Logistikdienstleister Spicers – ein wichtiger Punkt, da der Großteil der Office-Star-Mitglieder als „Stockless Dealer“ auf einen leistungsfähigen Logistikpartner angewiesen ist. Insgesamt – so Grzanna – sei OfficeStar als Gruppe leistungsfähig, kompetent und zuverlässig.



Büroring-Vorstand Ute Suberg und Thomas Grzanna, Sprecher der OfficeStar-Gruppe, begrüßten die über 80 Teilnehmer aus Handel und Industrie in Bautzen.

Eingeleitet in den offiziellen Teil des Treffens hatte Büroring-Vorstand Ute Suberg, die zunächst einen Überblick über die wirtschaftliche Entwicklung des Bürorings gegeben hatte. Außerdem wagte sie einen Ausblick auf die wirtschaftliche Entwicklung im laufenden Jahr: „Sicherlich bietet der Markt nicht die Möglichkeit für hohe Umsatzzuwächse“, so Ute Suberg, dennoch werde die Büroring eG ihre Marktposition behaupten können.



Zum Rahmenprogramm der OfficeStar Business Convention 2010 gehörte neben einem Rundgang durch den historischen Stadtkern Bautzens auch ein Besuch in der Gedenkstätte des berühmten Stasi-Gefängnisses „Bautzen II“.





Der Saal im Tagungshotel in Bautzen war bis auf den letzten Platz gefüllt. Die Händlergruppe informierte über geplante Marketingaktivitäten, den Stand bei der OfficeStar University und das IT-Projekt.

Ausführlich informierte sie die OfficeStar-Händler über ein neues Dienstleistungsangebot der Genossenschaft: Die externe Buchhaltung via Büroring ermöglichte eine Verschlankeung der händlerinternen Prozesse durch das Outsourcing, und: „Es führt zu einer Ersparnis von bis zu 40 Prozent gegenüber den Kosten bei freien Steuerberatern“, so Suberg über die ersten Erfahrungen aus dem Anfang des Jahres gestarteten Pilotprojekt. Die Handhabung sei für den Händler dabei einfach: Seine Eigenleistung beschränkt sich bei der Teilnahme an dem System auf den täglichen Scan der Belege und deren Verschlagwortung. Durch die tagesaktuelle Verbuchung sollen die Händler dann unter anderem von einem zeitnahen Berichtswesen profitieren können.

Jörg Hohenende von Büro und Co. in Baunatal berichtete über den Stand der Implementierung eines gemeinsamen IT-Systems, mit dem sich bei den OfficeStar-Mitgliedern Warenwirtschaft, Customer-Relationship-Management und Finanzbuchhaltung erledigen lassen sollen. Bisher sind in der Gruppe die verschiedensten Systeme im Einsatz. Ein Arbeitskreis war mit der komplexen Aufgabe betraut worden, ein zukunfts-sicheres System zu finden. Es soll eine optimale Abbildung sämtlicher Arbeitsprozesse ermöglichen – und das ebenso im klassischen PBS-Bereich wie bei der Bürotechnik und der Objekteinrichtung. Nach einem aufwendigen Auswahl-Prozess wurde inzwischen ein mögliches System identifiziert. Eine Pilotinstallation soll im Laufe des Sommers auf Herz und Nieren getestet werden.

Über die Aufgaben der „OfficeStar University“ und die Marketingaktivitäten referierte Frank Müller von Team Müller Consulting. Überarbeitet wird derzeit beispielsweise der Flyer „Express“, der als Ergänzung zum Hauptkatalog speziell bei Neu- und Bestandskunden für mehr Impulse sorgen soll. Regelmäßige Erscheinungstermine, eine hohe Auflage und die Möglichkeit, ihn außer als Post- und Rechnungsbeileger auch im PDF-Format zur Unterstützung im Telefonmarketing einzusetzen, sollen zu einem breiteren Einsatz als bisher führen. Ausführlich sprach Müller auch über das „Berufsbild“ der Kunden-Kontakt-Manager (KKM), mit deren Hilfe die OfficeStar-Mitglieder in Ergänzung zum Außendienst speziell kleinere Kunden und potenzielle Neukunden betreuen.

Dabei ging Müller („Wir sind manchmal Prozessfanatiker“) auch auf die verschiedenen Arbeitshilfen ein, die im Rahmen der OfficeStar University angeboten werden. Dazu gehört beispielsweise eine Marketing-Toolbox mit 40 Werbebriefen, die sich in der Praxis auch individualisiert einsetzen lassen: „Darauf legen wir großen Wert, damit die Bearbeitungszeiten solcher Anschreiben möglichst kurz bleiben“, erläuterte Müller.

Zum Rahmenprogramm zählten unter anderem ein Rundgang durch die Gedenkstätte des Stasi-Gefängnisses „Bautzen II“ und – nach einem Empfang in der berühmten Villa Schminke – eine Betriebsbesichtigung der Stempelproduktion Rudolf Schmorrdde in Löbau.

www.officestar.de



Reinhard Keßner, Inhaber der Stempelproduktion Rudolf Schmorrdde, empfing in seiner Heimatstadt Löbau die Mitglieder der OfficeStar-Gruppe in der architektonisch außergewöhnlichen Villa Schminke.

