

„Ein Klick, eine Rechnung“

„Bürobedarf“ steht bei Einkäufern längst nicht mehr nur für Kugelschreiber und Papier. Spätestens seit vergangenem Jahr ist klar, dass auch Hygieneartikel und die technische Ausstattung für Home-Office-Arbeitsplätze im gewerblichen Umfeld von heute auf morgen verfügbar sein müssen. Mit einer neuen Beschaffungsplattform erweitern jetzt zehn dem bueroboss.de-Verbund angeschlossene Fachhandelsunternehmen ihr Sortiment erheblich und bieten ihren Kunden gleichzeitig eine Möglichkeit, den gesamten Beschaffungsprozess zu digitalisieren und damit die Prozesskosten zu senken.

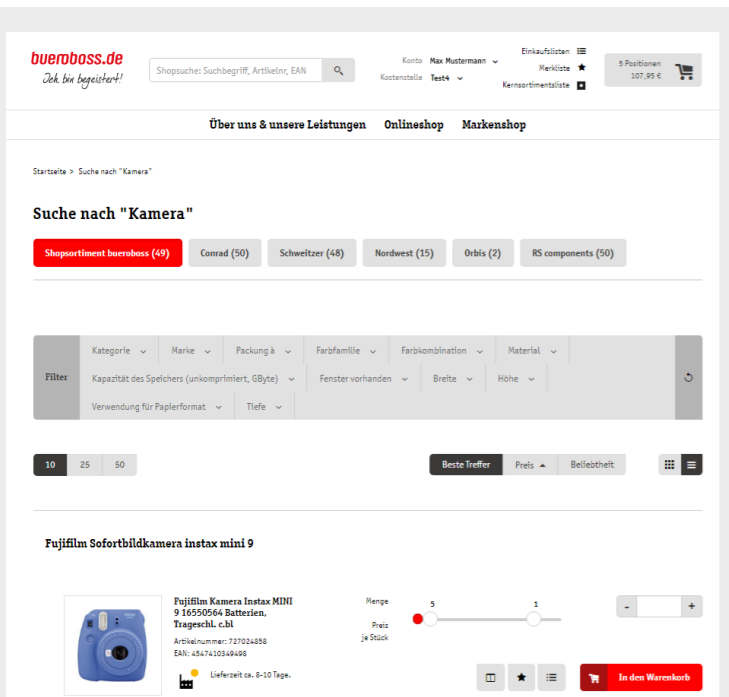
„Mit der Erweiterung unserer Plattform reagieren wir auf den Wunsch der Endkunden nach Prozessoptimierung und Automatisierung im Einkauf. Wir verschaffen ihnen eine erhebliche Reduzierung ihrer Beschaffungskosten und verhelfen ihnen zu mehr Tempo, Transparenz und Stabilität in ihren Prozessen“, verspricht Dirk Ohlmer, Geschäftsführer der Bürologistik GmbH & Co. KG, dem zentralen Dienstleister der bueroboss.de-Gruppe. „Mit der neuen bueroboss.de-Beschaffungsplattform bieten die Bürofach-



händler eine Kombination aus Waren- und Beschaffungskompetenz, die deutlich über den klassischen Bürobedarf hinausgeht“, so Ohlmer weiter. Auf der responsiven Plattform haben gewerbliche Kunden in Zukunft Zugriff auf „mehrere Millionen Artikel“, wie der Geschäftsführer hervorhebt. Neue Lieferanten wie Conrad, Schweitzer Fachinformationen, Nordwest, Orbis und RS erweitern dabei das Sortiment um Bereiche wie EDV & Technik, Bücher & Fachliteratur, Werkzeuge & Arbeitsschutz sowie Instandhaltung und Messtechnik. Geplant ist, dass auch kleine lokale Lieferanten über die Plattform ihre Dienste anbieten und so über den gleichen einheitlichen Bestellweg abgerechnet werden können. Dirk Ohlmer: „Die Zentralisierung aller Bedarfe auf eine Plattform führt zu einer Prozesskostensparnis von bis zu 30 Prozent laut Bundesverband für Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik. Am Ende ist das bares Geld, was die Unternehmen gerade im Moment dringend brauchen.“

Die Beschaffung werde zum „One-Stop-Shopping“, denn der gesamte Einkaufsprozess kann über eine Plattform abgewickelt werden. „Ein Login genügt, um alle Bedarfe zu decken“, erläutert Ohlmer. Zudem erhalten Geschäftskunden bei der Nutzung der neuen Beschaf-

Aufgeräumt: Ansicht der responsiv angelegten Plattform für gewerbliche Endkunden



Mit einer Broschüre informieren die Fachhändler von bueroboss.de über die neuen Sortimente auf der Beschaffungsplattform.

fungsplattform über alle C-Materialien nur noch eine gesammelte Rechnung. „Auch das spart Aufwand, Zeit und Kosten“, so Ohlmer weiter. Bereits bestehende Lieferanten sol-

len langfristig ebenfalls in ihrem Bestell- und Rechnungsfluss digitalisiert und auf die Plattform aufgeschaltet werden können. Der sich so ergebende Regionalitätsaspekt dürfte – nicht nur in Bezug auf kurze Lieferwege und einer damit verbundenen Einsparung von CO₂-Emissionen – für viele Unternehmen interessant sein, denn auch Kleinstlieferanten wie der Bäcker vor Ort oder Handwerker können in die Beschaffungsplattform integriert werden. So erhalten die Nutzer eine stetige Sortimentserweiterung, die auf ihre persönlichen Bedürfnisse abgestimmt ist. Kunden erhalten dabei eine umfassende Betreuung durch die Beschaffungsexperten von bueroboss.de: „Durch eine Weiterbildung zum IHK-zertifizierten Prozesskostenexperten verschaffen sich die teilnehmenden Händler ein absolutes USP, was so bisher am Markt nicht existiert hat“, erklärt Dirk Ohlmer. Mithilfe eines Online-Prozesskostenrechners könnten dem Endkunden zudem fundierte und übersichtliche Lösungsansätze zur Prozesskostenoptimierung geliefert werden. Ebenso können individuelle Wünsche an Lieferanten oder Sortimentserweiterungen direkt durch die Fachhändler organisiert werden.

<https://bueroboss.de>

Herr Ohlmer, welche Voraussetzungen müssen die Kunden erfüllen, um die Plattform nutzen zu können?

Die Lieferanten, die wir zentral angebunden haben, können von jedem unserer gewerblichen Kunden genutzt werden. Umfangreiche Implementierungen sind nicht notwendig.

Welche Kosten fallen an und wie lange dauert die Implementierung?

Für die Implementierung von kleineren Lieferanten besteht die Möglichkeit, kleinere Sortimente preisgünstig online zu stellen. Bei einer umfangreichen, digitalen Implementierung fallen auf Seiten der Lieferanten Kosten an, die wir nicht einschätzen können. Es gibt ein Modell mit einer sortimentsabhängigen prozentualen Nutzungsgebühr und einer monatlich zu erreichenden Mindestprovision für die Systemnutzung.

Wieviele User können angeschlossen werden und wie funktionieren die Freigaben? Ist das auch remote machbar?

Es steht ein mehrstufiges Freigabesystem mit Vertreterregelung zur Verfügung. Eine grundsätzliche Begrenzung der User Anzahl besteht nicht. Durch das responsive Webdesign kann auch das Smartphone oder Tablet verwendet werden für die Anwendung.

Was muss auf der Seite der anzuschließenden Lieferanten denn vorhanden sein?

Das hängt letztlich von seinem „Geschäftsmodell“ ab, das er damit verbindet. Wir bieten für alle



Dirk Ohlmer, Geschäftsführer der Bürologistik GmbH & Co. KG

Beteiligten einen intensiven Blick auf die Prozesse. Dafür haben wir in unserer Gruppe mehrere IHK-zertifizierte Prozesskostenberater. Es geht um die Mehrwerte die mit neuen Ideen generiert werden können. Es benötigt manchmal einen Impuls, um Neuland zu betreten.

Gibt es schon erste Erfahrungen aus dem Testlauf?

Durchaus positive und überraschende Erfahrungen. Schon am ersten Tag der Test-Freischaltung erhielten wir, ohne Vorabinformation unserer Kunden über die neue Funktionalität unserer Plattform, den ersten Auftrag. Inzwischen zeichnet sich eine immer stärker werdende Entwicklung ab. Wir sind wohl auf dem richtigen Weg.

Wie stellen Sie sich den Einkauf im „Büro der Zukunft“ vor?

Sicherlich sprachgesteuert und automatisierter als heute.