



Ein starker Verbund der Bürobranche

Vertrauenssache

MGW OFFICE SUPPLIES | Die Marketinggruppe MGW Office Supplies steht bereits seit 25 Jahren für vertrauensvolle Zusammenarbeit gleich gesinnter Partner. In Zeiten sich verändernder Marktbedingungen und den damit verbundenen Herausforderungen steht der Austausch nach wie vor im Mittelpunkt.

Vor dem Hintergrund der aufstrebenden Globals in den 90er Jahren gründete Armin Schröter im Jahr 1994 eine starke Gemeinschaft – die Marketinggruppe West. Von den Gründungsmitgliedern sind heute nur noch zwei geblieben: die Unternehmen Schröter und Balke. Im Laufe der Jahre bildete sich eine leistungsfähige Gruppe von heute 14 Partnerunternehmen. Jedes davon ist stark in seiner Region verankert und diese Regionalität ist auch die Basis für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit und den offenen Austausch der Mitglieder untereinander. „Vertrauen ist wichtig, im weitesten Sinne kann man uns als große Familie bezeichnen“, weiß Jürgen

Egner, Geschäftsführer der MGW Office Supplies. Das bestätigt auch Birgit Holzmann, Geschäftsführerin von Saueracker: „Es ist bereichernd, wenn man mit

ähnlich strukturierten Unternehmen einen offenen Austausch hat ohne den Wettbewerbsaspekt. Auch im Hinblick auf sich verändernde Geschäftsfelder: wir haben ein gemeinschaftliches Vertriebskonzept, bei dem jeder ‚mitdenkt‘, sowohl die unterschiedlichen Regionen, als auch die verschiedenen Menschentypen. Das ermöglicht sehr variable Blickwinkel auf ein Problem oder eine Herausforderung.“

Synergieeffekte nutzen

Im Mittelpunkt des Bestrebens standen bei der Gründung hauptsächlich die Bündelung der Einkaufsaktivitäten, um bessere Konditionen zu erreichen, sowie die Synergieeffekte, die sich aus einem Zusammenschluss ergaben. So bildete ein gemeinsamer Katalog mit personalisiertem Einband die Basis der vereinten Marketingaktivitäten. Doch auch der



Alternativ zu den Markenprodukten bietet die Eigenmarke Pro Office ein breites Portfolio.



Jürgen Egner,
Geschäftsführer MGW Office Supplies.



Birgit Holzmann,
Geschäftsführerin, Saueracker.



Friedrich Müller,
Geschäftsführender Gesellschafter, Büro Valk.

Gedanke des gegenseitigen Austauschs stand und steht noch heute im Fokus der Kooperation. „Dieser Austausch findet auf sämtlichen Ebenen statt, so können alle voneinander profitieren“, weiß Egner. „Dazu gehört natürlich Offenheit und Ehrlichkeit bei den einzelnen Unternehmen.“ Friedrich Müller, Geschäftsführer der Gesellschafter bei Büro Valk und als Unternehmen bereits seit 1996 MGW-Mitglied: „Für uns sind besonders die Synergien in den Bereichen Einkauf, Weiterbildung und Vertrieb wichtig. Das Benchmarking und der Erfahrungsaustausch unter den Partnern sind große Vorteile unserer Kooperation.“

Offener Umgang miteinander

Besonders gut funktioniert dieses gegenseitige Profitieren beim Ideen-Austausch, dem Benchmarking und den Best-Practice-Beispielen der Gruppe. Was macht ein Partner besonders gut und wie können die anderen dies – im Rahmen ihrer Gegebenheiten – auch erreichen? Das sind Fragestellungen, denen man sich bei der MGW eingehend widmet. Beim gegenseitigen Unternehmensbesuch und in definierten Gremien und Arbeitsgruppen werden Konzepte entwickelt auf Basis bisheriger Erfahrungen, sei es z. B. im Vertrieb, der Logistik oder im Einkauf. Damit alle einen Nutzen daraus ziehen können, ist jedoch die Verwirklichung des Erarbeiteten vor Ort wichtig. „Wir haben noch Verbesserungspotenzial bei der Umsetzung“, so

Egner. „Die erarbeiteten Ideen in den einzelnen Unternehmen mit Leben zu füllen – das funktioniert nicht immer gleich gut oder gleich schnell – eine Herausforderung, die wohl jede Kooperation hat“. Auf Geschäftsführungsebene findet ein reger Austausch statt, so Birgit Holzmann. In den einzelnen Unternehmensbereichen sieht sie jedoch noch Möglichkeiten für mehr Dialog und Know-how-Transfer. „Die einzelnen Abteilungen könnten sich noch besser vernetzen und im operativen Geschäft mehr voneinander profitieren. Dazu gehören meiner Ansicht nach auch starke Charaktere, die ihre Meinung selbstbewusst vertreten. Die unterschiedlichen Blickwinkel sind wichtig, denn als Geschäftsführer sieht man nicht immer alle Stolpersteine, die sich vielleicht im Laufe eines Projektes ergeben. Hier ist man auf den Austausch mit starken Persönlichkeiten angewiesen, die aus ihrem Blickwinkel ihre Meinung vertreten, das bringt im Endeffekt alle weiter.“

Neue Herausforderungen

Wie in fast allen Branchen, stellt die Digitalisierung für die MGW eine große Veränderung dar. „Unser Zielkunde benötigt nun Artikel, die er gestern noch nicht gekauft hat“, so Egner. „Vom klassischen Bürobedarf bewegen wir uns weg. Es kommen immer wieder neue Sortimente hinzu, die breit gefächert sind, die Themen Hygiene und Catering sind nur zwei Beispiele. Es gibt

fast keine Grenzen“. Die Sortimentserweiterung und die damit verbundene Lagerhaltung stellt die Partner vor neue Herausforderungen. Dazu kommen Preis- und Termindruck, der durch Marktteilnehmer wie Amazon immer neu befeuert wird.

Die logistische Unterstützung durch die Kooperation mit der Bürologistik wurde in den letzten Jahren intensiviert. Für Importartikel sowie Produkte der Eigenmarke Pro Office stellt die Bürologistik eine wichtige Lagerfunktion dar. Das gemeinsame Beschaffungsmanagement ist ein signifikanter Bestandteil der Kooperation.

Historische Kulisse

Am 22. März findet vor historischer Kulisse die dritte Veranstaltung der Kooperationen MGW und Bueroboss.de statt. Im Unesco-Welterbe Zollverein in Essen erwartet die ca. 400 Gäste ein buntes Programm. Von 1851 bis 1986 war die Zeche Zollverein ein aktives Steinkohlebergwerk in Essen. Heute ist sie ein Architektur- und Industriedenkmal. Neben einer Ausstellung mit 55 Lieferanten wird eine Messe-Ralley für jede Menge Abwechslung sorgen. Der Sieger wird am festlichen Galaabend geehrt ebenso wie der Lieferant des Jahres gekürt. Kommunikation und Austausch ist die Überschrift für die Veranstaltung, am Abend wird ein bunter Mix aus Live-Musik, gutem Essen, Spielen und Kabarett geboten. *sche* ■