

# Großer C-Artikel-Marktplatz mit regionalem Touch

Mit der Beschaffungsplattform „Saueracker Supply Solution“ bietet das Nürnberger Unternehmen **Saueracker** seinen Kunden inzwischen rund 50 Millionen Produkte aus praktisch allen Bereichen der C-Artikel – von Büro- und Hygiene-Artikeln über Werkzeug bis hin zu Elektronik.

**Das Fachhandelsunternehmen** Saueracker ist mit seiner Beschaffungsplattform im Herbst 2021 nach rund einem Dreivierteljahr Vorlaufphase gestartet. „Unser Sortiment haben wir dadurch von etwa 20.000 auf rund 50 Millionen Artikel erweitert“, beschreibt Markus Dießl, Leiter des Bereichs „Company Supplies“ bei Saueracker, „so können wir als Händler ein breites Spektrum wie andere Marktplätze bieten, bleiben dabei aber Herr über die Lieferanten.“

Hauptzielgruppe des Angebots, so Dießl, seien B2B-Kunden, die den Fokus

auf die Prozesskostenoptimierung und damit eine effiziente Beschaffung legen. Kunden, denen es wichtig sei, Einfluss auf die Lieferantenauswahl zu nehmen, die aber zu klein für ein eigenes Procurement-System seien. Und: „Unsere Kunden suchen einen Partner auf Augenhöhe, keinen externen Dienstleister für den sie nur eine Nummer sind und der irgendwo in Deutschland sitzt. Es spielt also die regionale Verbundenheit eine große Rolle.“



**Markus Dießl, Leiter des Bereichs „Company Supplies“ bei Saueracker**



**Die Saueracker Supply Solution – hier mit der Beispielsicht eines Kundenshops**

## Die Bedarfe der Kunden im C-Artikelbereich decken

Letztendlich geht es mit der Plattform darum, alle Bedarfe des Kunden im C-Artikelbereich zu decken. Hauptlieferant außerhalb des klassischen PBS-Bereichs ist Conrad mit seinem Schwerpunkt auf Elektronik, EDV und Technik, dazu kommen Lieferanten wie Ludwig Meister (Antriebs- und Werkzeugtechnik) oder Nordwest (Werkzeuge, Arbeitsschutz). Was einzelne Kunden über die Beschaffungsplattform bestellen, sorgt dabei auch bei Markus Dießl immer wieder für Erstaunen: Ein Unternehmen etwa bestellt regelmäßig große Mengen an Katzenstreu, das es zweckentfremdet in seiner Produktion einsetzt, eine Optiker-Kette ordert Unmengen an kleinsten Schraubchen.

Doch egal, was über die Plattform beschafft wird, für die Kunden ergeben sich durch die „Saueracker Supply Solution“

einige Vorteile: „Es gibt nur ein Login für den User, nicht mehrere bei verschiedenen Anbietern. Und damit gibt es auch nur eine Benutzeroberfläche“, erklärt Dießl. Der Kunde loggt sich ein und findet auf der Supply-Solution-Oberfläche diverse Lieferanten zur Auswahl. Die gewählten Artikel landen dann – ähnlich wie bei anderen Marktplätzen – gemeinsam in einem Warenkorb, aus dem heraus dann eine Bestellung ausgelöst wird. Die Lieferung erfolgt dann ganz nach Kundenwunsch entweder per Drop-Shipment oder in einer Lieferung über die Saueracker-Logistik.

Bei der Belieferung der Kunden im Großraum Nürnberg kommen dabei zunehmend Mehrwegboxen zum Einsatz, um Kartonagen zu sparen. Und eine der drei täglichen Auslieferungs-Touren erfolgt inzwischen per E-Transporter, der eine emissionsfreie Lieferung ermöglicht.

Am Ende der „durchdachten und erprobten Prozesskette“ steht eine Sammelrechnung über alle C-Artikel eines Monats, natürlich auf die jeweiligen Kostenstellen aufgeteilt. Statt Rechnung bietet man bei Saueracker auch Gutschriftverfahren an, so dass die Buchhaltungen noch weiter entlastet werden.

Einer der USPs der Supply Solution ist die unkomplizierte Einbindung weiterer, regionaler Lieferanten. „Dies ist für die Kunden in einem bezahlbaren Rahmen machbar – inklusive schneller, effizienter Umsetzung.“ Jedem Kunden steht im ersten Schritt eine Basisauswahl zur Verfügung. Diese Auswahl kann dann auf Wunsch durch weitere oder eigene Lieferanten erweitert werden: „Das ist wirklich unkompliziert und reicht, abhängig davon, welches (Shop-)Datenmaterial der Lieferant zur Verfügung stellt, von der Einbindung einfacher CSV-Dateien bis hin zur OCI-5.0-Anbindung“, erläutert Markus Dießl. Gehe es um einen Lieferanten, der selbst Shopsysteme betreibt, so erhalte man Artikeldaten oder realisiere die Anbindung via OCI-Punchout. „Umgekehrt haben wir die komplette interne Beschaffung eines Krankenhauses bis hin zu Herzkathetern organisiert, alles unkompliziert auf Basis einfacher Excellisten.“

Die eingebundenen Lieferanten sind dann wahlweise nur für einen Kunden sichtbar – oder für einige oder gegebenenfalls auch alle: „Der regionale Lieferant bietet einen Katalog, den wir einem oder mehreren Kunden zuordnen können, natürlich immer mit unterschiedlichen Preisen“, erläutert der Bereichsleiter weiter. Selbstverständlich lohne sich der Aufwand für die Einbindung eines regionalen, kleineren Lieferanten nicht immer: „Ein gewisses Volumen und vor allem der Bedarf an regelmäßiger Beschaffung sollte schon vorhanden sein. Da die Einbindung aber günstig und unkompliziert erfolgt, ist sie immer dann interessant, wenn es eine enge Bindung zu einem speziellen regionalen Anbieter gibt.“

### „So.Procure“-Plattform von Soennecken als Basis

Als Basis für die „Saueracker Supply Solution“ dient die „So.Procure“-Plattform von Soennecken, mit der man bei Saueracker rundum zufrieden ist: „Es gibt wirklich nichts, was ‚So.Procure‘ nicht kann. Das System deckt bei Weitem alle Bedürfnisse unserer Kunden ab“, so Markus Dießl. Dennoch freue man sich auf die gerade in der Entwicklung befindliche Nachfolge-Versi-



„Chaotische Lagerhaltung“: Blick in die erst Mitte 2021 modernisierte Logistik bei Saueracker.

on, die dann insbesondere die Artikelsuche vereinfachen soll. „Im Vordergrund steht bei uns im B2B-Bereich aber eine stabile Funktionalität. Diese ist gegeben“, so das Fazit des Vertriebsleiters, dem weiterhin wichtig ist, im Bereich Bestellplattform mit einem verlässlichen und kompetenten Partner zusammenzuarbeiten.

[www.saueracker.de](http://www.saueracker.de)


**UFP**

## versorgt den Handel mit Ergonomie!

Die Nachfrage nach ergonomischen Produkten nimmt stetig zu. Sowohl Arbeitnehmer als auch Arbeitgeber legen immer mehr Wert auf ein gesundheitsförderndes und komfortables Arbeitsumfeld. Aus diesem Grund ist die Zusammenarbeit mit dem Partner BakkerElkhuizen für die UFP Deutschland von besonderer Bedeutung.

Der Ergonomie-Spezialist BakkerElkhuizen verfolgt die Idee, Bildschirmarbeit so smart wie möglich zu gestalten und gleichzeitig das Wohlbefinden zu fördern. Dazu setzt das niederländische Unternehmen mit über 25 Jahren Erfahrung auf innovative Lösungen für den ergonomischen Bildschirmarbeitsplatz, wie z.B. biodynamische Beleuchtung (EnergyByLight) und Softwarelösungen (Work & Move Assessment und Work & Move COACH) für das Gesundheitsmanagement. Darüber hinaus werden viele Artikel aus nachhaltigen Materialien hergestellt und haben in der Regel eine lebenslange Garantie.\*

Die UFP Deutschland und BakkerElkhuizen verbindet seit über 8 Jahren eine sehr erfolgreiche strategische Partnerschaft. Für den Handel bedeutet diese Kooperation: maximale Verfügbarkeit, schnelle Lieferungen und umfassende Betreuung. Durch die intensive Zusammenarbeit können beide Unternehmen ihre Stärken gezielt einsetzen, um den Kunden einen erstklassigen Service anzubieten.

**WERDEN SIE KUNDE UND ERFAHREN SIE MEHR: [WWW.UFP.DE](http://WWW.UFP.DE)**

\*elektronische Artikel ausgeschlossen

