

40
JAHRE

*BÜRO***RING**[®]

...AUS BEGEISTERUNG FÜR TECHNIK & HANDEL

BÜRORING®

Siemensstraße

BÜRORING®

büroforum2000
Die Marketingkooperation

40 JAHRE BÜRORING

Eine moderne Einkaufs-, Marketing-, Vertriebs- und Servicegemeinschaft.

Den Kern der Büroring Unternehmensgruppe, bestehend aus der Büroring eG und der Büro Forum AG, bildet ein Zusammenschluss von etwa 500 unabhängigen Bürofachhändlern. Etwa 330 Mitglieder der Unternehmensgruppe sind zugleich Teilhaber und Geschäftspartner der Büroring eG. Mitglieder der Unternehmensgruppe greifen unter voller Wahrung ihrer unternehmerischen Freiheiten auf sinnvoll verbundene Leistungsbausteine zur Förderung des Absatzes und zur Optimierung der Prozesse zurück.

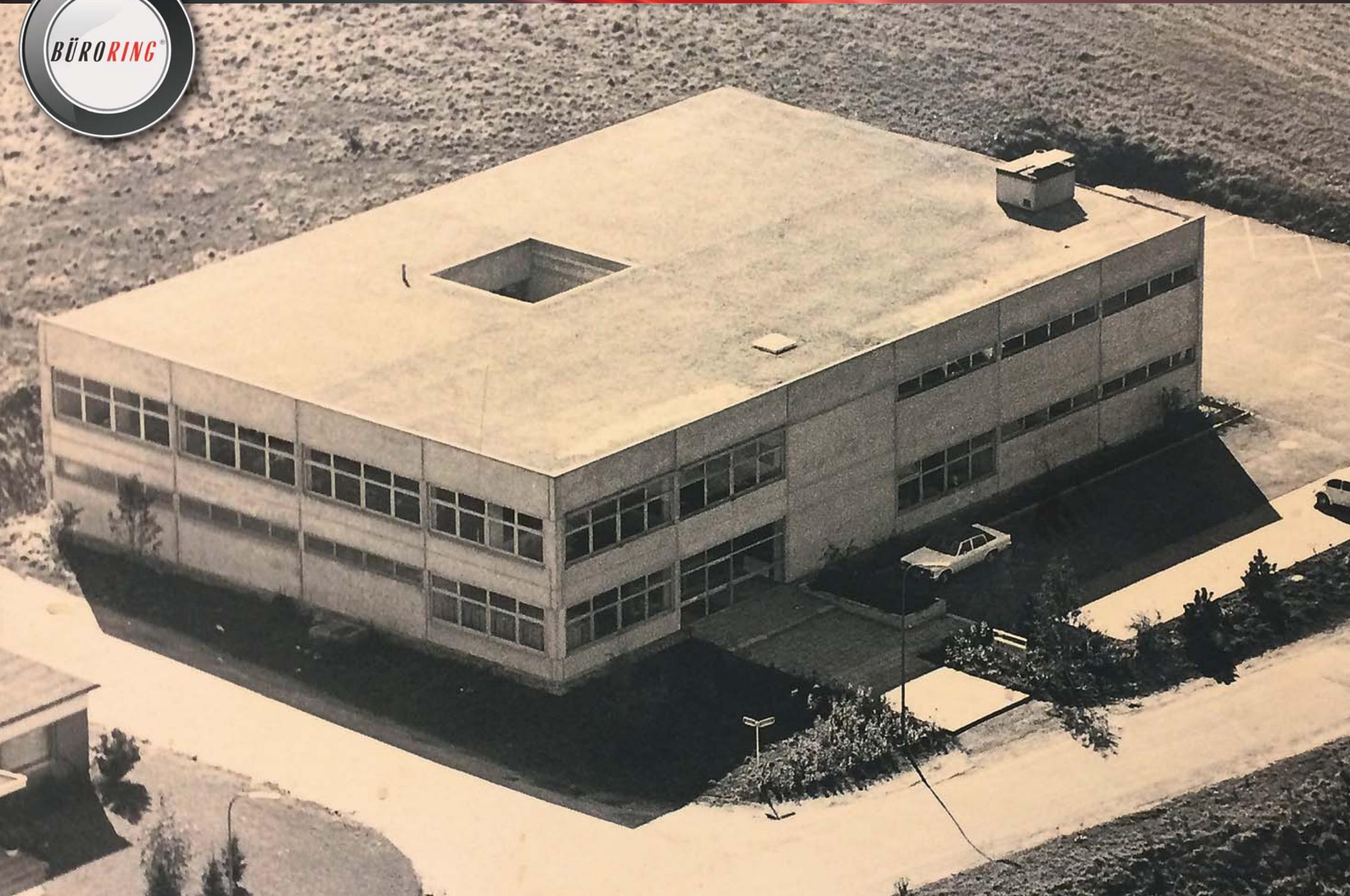
Dabei stehen die Stärkung der wirtschaftlichen Vorteile der Mitglieder durch die Bündelung des Einkaufsvolumens und der Aufbau gemeinschaftlicher Services zur Nutzung im Vordergrund.



Jörg Schaefer

Ingo Dewitz





40 JAHRE BÜRORING

Begleiten Sie uns auf einer Reise durch die Zeit -
erinnern Sie sich an Bekanntes, entdecken Sie Neues und vielleicht sogar sich selbst.



1976 - 2016

AUS BEGEISTERUNG FÜR TECHNIK UND HANDEL





Gründungsmitglieder

Im Frühjahr 1975 trafen sich 6 Branchenkollegen zu einem Gespräch in der Handelskammer Duisburg. Aus diesem Zusammentreffen bildete sich ein Erfa-Kreis, der sich jede Woche im Haus Kronenthal in Ratingen zum Erfahrungsaustausch traf.

Am 21. Oktober 1976 fand anlässlich der Orgatec in Köln die Gründungsversammlung statt. Etwa 70 Interessenten nahmen an der Versammlung teil und 17 entschlossen sich Mitglied im BÜRORING zu werden.



Haus Kronenthal in Ratingen

- Johann Berger, Köln
- K.-H. Broermann, Hagen
- Peter Claassen, Kleve
- Jürgen Dammann, Wesel
- H. Esser, Kall
- Manfred Fritz, Castrop-Rauxel
- Wolfgang Jakobs, Bonn
- Heinz Dieter Klosterknecht, Monheim
- Joachim Landen, Bochum
- F. Günter Massenberg, Hilden
- Joachim Reich, Schwäbisch Gmünd
- Dieter Reising, Duisburg
- Horst Rieck, Leverkusen
- Bodo Rosenberger, Essen
- Heinz Josef Stein, Oberhausen
- Robert Westphal, Ibbenbüren
- Heinrich Winnebald, Krefeld



40 JAHRE BÜRORING *Rückblicke*



40 JAHRE BÜRORING

Erfolg hat eine Geschichte...

Jede Vision beginnt mit einer gedanklichen Reise. Jeder Erfolg mit der praktischen Umsetzung.

(Verfasser unbekannt)

Getreu diesem Motto eines unbekanntes Verfassers trafen sich auf Einladung des Einzelhändlers F. Günter Massenberg im Frühjahr 1975 sieben Branchenkollegen zu einem Gespräch in der Handelskammer Duisburg. Anlass waren die in dieser Zeit harten Wettbewerbsbedingungen auf Grund von Konzentrationen in Industrie und Handel sowie der beschleunigte Fortschritt in der Technologie. Schon früh hatte man erkannt, dass eine Lösung dieser Herausforderungen nur durch gemeinsames Handeln, nur durch ein kooperatives Miteinander und nur durch solidarisches Geschäftsverhalten für den Einzelhandel gemeistert werden konnte.

Mit dieser Erkenntnis war der erste Grundstein für einen erfolgreichen Erfa-Kreis gelegt. Doch nicht nur der verbale Erfahrungsaustausch bildete den Mittelpunkt der von nun an wöchentlichen Treffen, sondern auch die ersten Geschäfte untereinander wurden getätigt. Auf diese Weise konnte jeder von den günstigen Einkaufskonditionen der anderen profitieren und die zentralen Vorteile der Volumenbündelung wurden sichtbar. Die Grundlage für die Gründung einer Einkaufskooperation war damit geschaffen. Schnell wurde man sich auch über die Unternehmensform und den Namen einig und so fand am 21. Oktober 1976 die offizielle Gründungsversammlung der BÜRORING eG in Köln statt.

Im Jahr 2016 feiert die BÜRORING eG bereits ihr 40-jähriges Bestehen.

Nur durch Ihren beherzten Einsatz und Ihr unermüdeliches Engagement konnte unsere Genossenschaft zu dem werden, was Sie heute ist: der kompetente, starke und zugleich familiäre Partner des mittelständischen Fachhandels in Deutschland.

1976

Im Frühjahr treffen sich sieben Branchenkollegen, die Herren Dammann, Jacobs, Klosterknecht, Massenberg, Reising, Stein und Winnebald, zu einem ersten Gespräch. Hieraus entsteht zunächst eine ERFA-Gruppe und am 21. Oktober wird die BÜRORING eG gegründet. Von etwa 70 Interessenten entschließen sich 17 bereits im Rahmen der Gründungsversammlung zu einer Mitgliedschaft.

1977

Am 20.01. findet in Köln im Haus des Handwerks die erste BÜRORING Einkaufstagung statt. Am 07.10. treffen sich die Mitglieder zur ersten Jahrestagung mit angeschlossener Muster-Einkaufs-Ausstellung in Düsseldorf. Zum Jahresende zählt der BÜRORING bereits 49 Mitglieder.

1978

Aus Platzgründen erfolgt der Umzug in die Hildener Humboldtstraße. Auf der Jahreshauptversammlung in Schlagenbad im Taunus wird die Farbe braun für die Eigenaufmachung festgelegt.

1979

Das technische Zeitalter erhält Einzug beim BÜRORING. Die Buchhaltung wird von manueller auf elektronische Datenerfassung umgestellt.

1980

Zum Ende des Jahres hat der BÜRORING bereits 83 Mitglieder. Herr Winnebald, ein Mann der ersten Stunde scheidet aus persönlichen Gründen aus dem Vorstand aus.

1981

Auf Grund einiger Insolvenzen von Mitgliedsfirmen wird im Rahmen einer außerordentlichen Generalversammlung beschlossen, Krediteinschränkungen für Mitglieder einzuführen.

1982

Der Wettbewerb wird härter, doch die Genossenschaft behauptet ihren Stellenwert gegenüber Versandunternehmen, Warenhäusern und Verbrauchermärkten. Der BÜRORING wächst weiter.

1983

Die interne Kommunikation wird komplett auf BTX umgestellt.

1984

Gründungsmitglied Herr Reising beendet seine Vorstandstätigkeit auf eigenen Wunsch.

1985

Die neuen Geschäftsräume in der Hans-Sachs-Straße in Hilden werden bezogen.

1986

Der BÜRORING hat sich zu einem erfolgreichen Unternehmen mit 173 Mitgliedern und einem Jahresumsatz von 69,9 Mio. DM entwickelt. F. Günter Massenberg scheidet als aktives Vorstandsmitglied aus. Die Generalversammlung ernennt den Gründer und Initiator der Genossenschaft zum Ehrenvorsitzenden.

1987

Die Eigenmarke wird forciert. Nach dem Tischrechner in BÜRORING-Eigenaufmachung folgen nun weitere PBS-Artikel.

1988

Das 200. Mitglied wird aufgenommen. Zudem verzeichnet die BÜRORING eG mit 26,8 Prozent den höchsten Umsatzzuwachs seit Gründung.

1989

Nach nur dreimonatiger Umbauzeit wird im Oktober die neue BÜRORING-Zentrale in Haan bezogen. Zeitgleich wird die neue EDV-Anlage in Betrieb genommen. Im Rahmen eines neuen Corporate Designs wird das Unternehmensleitbild überarbeitet und das heute immer noch aktuelle schwarz-rote Logo eingeführt.

1990

Mit einer Steigerung um 32,1 Prozent auf 189,3 Mio. DM wird ein erneuter Umsatzrekord erzielt. Alleine aus den neuen Bundesländern können 60 Mitglieder gewonnen werden, hinzu kommen weitere Mitgliedschaften aus den alten Bundesländern.

1991

Umsatzzuwachs von 44 Prozent! Differenziertes Marketing steht im Vordergrund der absatzfördernden Maßnahmen. Mit Hilfe der BÜRORING eG kann der Fachhändler seine Zielgruppen nun noch individueller ansprechen.

1992

Der Erfolg hält an. Das steigende Arbeitsvolumen kann nur mit Hilfe zusätzlicher Mitarbeiter bewältigt werden. Hierfür wird ein Lagerabschnitt im ersten Stock des Gebäudes zu Büroräumen umgebaut. Erstmals erscheint der Lagersortimentskatalog, der Fachhändlern und Endkunden einen Überblick über die gesamte Produktvielfalt bietet.

1993

Ein schwieriges Jahr für die Bürowirtschaft. Erstmals muss auch der BÜRORING einen Umsatzverlust hinnehmen. Die Verringerung um 0,8 Prozent liegt jedoch deutlich unter den Verlusten der Branche. Die Pilotphase von EDloffice, das vom BBW initiierte EDV-Projekt für die Bürowirtschaft, wird erfolgreich abgeschlossen.

1994

Mit Roswitha Heemeyer wird erstmals in der Geschichte eine Frau in den BÜRORING-Aufsichtsrat gewählt. Die Lagerkapazitäten in Haan sind ausgeschöpft. Daher wird ab August ein zusätzliches Hochregallager mit über 2.500 qm Lagerfläche und 3.200 Palettenplätzen angemietet. Mit Hilfe der EDV-gesteuerten Auftragsabwicklung werden Waren jetzt innerhalb von nur 24 Stunden ausgeliefert.

1995

Um die Anforderungen der Fachhändler zu definieren und neue Ideen zu entwickeln, werden aus den Reihen der Mitglieder insgesamt sieben Arbeitskreise gebildet. Die erfolgreiche Entwicklung der BÜRORING eG beruht auf dem Engagement und der aktiven Mitarbeit aller Beteiligten.

1996

Die BÜRORING Eigenmarke erhält ein neues Design in den signalstarken Farben rot und weiß. Ab August ist der BÜRORING unter www.bueroring.de im Internet präsent. Mit Ingrid von Preyß wird im September die erste Frau in den Vorstand berufen. Um den Mitgliedern ein Werbemittel für einen wachstumsträchtigen Markt an die Hand zu geben, erscheint im Oktober die Erstauflage des EDV-Zubehörkatalogs.

1997

Die Büroring Marketing Center GmbH (BMC) wird als 100-prozentige Tochtergesellschaft der BÜRORING eG gegründet. Zudem wird ein Changing-Prozess zur Unternehmensoptimierung eingeleitet. Die erfolgs- und mitarbeiterorientierte Unternehmensgestaltung ist eine wichtige Maßnahme zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit. Parallel beginnt die Sanierung und Modernisierung der Räumlichkeiten in Haan. Ab sofort steht den Mitgliedern zudem ein erweitertes Serviceangebot zur Verfügung.

1998

Die Umbaumaßnahmen der BÜRORING-Zentrale werden abgeschlossen und im Oktober mit einem Tag der offenen Tür gefeiert. Im Anschluss starten im November die Bauarbeiten für ein neues Lager direkt an der Zentrale. Am 1. September wird der Online-Shop für Mitglieder in Betrieb genommen.

1999

Das umsatzabhängige Bonussystem für Mitglieder wird eingeführt. In der Rubrik „Internetauftritt der Kooperationen“ (Studie von boss und Baumgarten & Partner) wird der BÜRORING Testsieger. Das neue Zentrallager wird im Oktober eingeweiht. Ab November haben Mitglieder die Möglichkeit, sich einen individuellen Endkundenshop einrichten zu lassen.

2000

Die Zugriffszahlen auf die BÜRORING Website und den Onlineshop nehmen kontinuierlich zu. Am 24. Februar erfolgt die 10.000 Onlineshop-Bestellung. Das BÜRORING Dienstleistungspaket wird um neue Leistungsbausteine erweitert. Um in homogenen Arbeitsgruppen effizienter zu arbeiten, werden die ERFA-Gruppen neu strukturiert.

2001

Das enorme Wachstum und die Kooperation mit der Prisma machen eine neue kaufmännische Software notwendig. Das neue SAP-System startet in den Echtbetrieb. Ab 01. März erfolgt die Endkundenbelieferung in Anbrüchen. Um eine optimale Mitgliederbetreuung gewährleisten zu können wird der Personalstamm aufgestockt. Die jetzt schon umfangreichen Beratungsleistungen werden im Hinblick auf die Zukunftssicherung der Mitglieder weiter ausgebaut. Betriebswirtschaftliche Beratung, Finanzierungskonzepte, Sortiments- und Standortberatung, EDV-Beratung und Marketing- und Werbeberatung.

2002

Erste Gespräche zum neuen OfficeStar-Konzept werden initiiert. Die PBS GmbH, eine gemeinsame Tochtergesellschaft von BÜRORING und der Prisma, bezieht die neuen Räumlichkeiten in der Dieselstraße in direkter Nachbarschaft zur BÜRORING-Zentrale. Die neue BÜRORING Imagebroschüre im modernen quadratischen Format wird vorgestellt.

2003

Die erste Marketinggruppe der BÜRORING eG geht mit der Gründung von OfficeStar in Deutschland an den Start. Eigens für die Projektleitung wird eine neue Mitarbeiterin eingestellt. Um die Entwicklung des VShop's weiter voranzutreiben wird auch in diesem Aufgabenfeld ein neuer Mitarbeiter eingestellt.

2004

Im Juli wird für technisch orientierte Fachhändler die Marketinggruppe Bürorprint ins Leben gerufen. Bereits im Dezember zählt die Gruppe fünfzig Teilnehmer. Die erfolgreich eingeführte BÜRORING Eigenmarke ist neben dem fest etablierten PBS-Bereich nun auch für die Warengruppe Tinte/Toner verfügbar. Am 10. November erfolgt die 250.000 Bestellung über den BÜRORING-Onlineshop.

2005

Die kostenfreie Rechtsberatung für Mitglieder wird eingeführt (begrenzt auf eine halbe Stunde pro Monat). Zum Jahresbeginn startet in der Zentralregulierung die elektronische Belegarchivierung. Resultierend aus einem früheren Zugriff auf die Belege profitieren Mitglieder von einer längeren Bearbeitungszeit zur Prüfung der Belege. Die Marketinggruppe redoffice wird mit zunächst zwölf Mitgliedern gegründet. Pro Jahr gehen mittlerweile 110.000 Bestellungen auf elektronischem Weg ein. Das entspricht einem Anteil von 93 Prozent aller Zentral-lageraufträge. 133 Händlershops werden von BÜRORING verwaltet. Über den E-Mail-Server der Genossenschaft werden allein von Mitgliedern über 8 Mio. E-Mails versendet und empfangen.





2006

Mit der Rechnungserfassung auf Positionsebene kann die Rechnungskontrolle und -verbuchung vollkommen automatisch im Warenwirtschaftssystem der Mitglieder erfolgen. Im Juni startet die Kooperation mit Büro Forum 2000 aus Oederan.

BÜRORING übernimmt hundert Prozent der Aktienanteile. Ab September sichert die tagesaktuelle Preisvergleichsdatei als neue Serviceleistung höhere Markttransparenz und damit Wettbewerbsvorteile.

2007

Zum Jahresbeginn übernimmt die PBS GmbH auch die Zentralregulierung für Büro Forum 2000 Fachhändler. Mit dem Tool „COP – Compare and Procure“ können tagesaktuelle Preise und Verfügbarkeiten für ITK-Produkte bei sämtlichen gelisteten Distributoren verglichen werden. Ab Juli können auch Prisma Fachhändler auf das BÜRORING Zentrallager zugreifen. Nach dem Lagerum- und -ausbau stehen statt 2.500 nun 10.000 ständig bevorratete Produkte zur Verfügung.

2008

Als logische Konsequenz der Kooperation mit Büro Forum 2000 erfolgt im Oktober die Standortverlegung nach Haan. Die Bündelung und Optimierung der internen Abläufe bringt organisatorische und wirtschaftliche Vorteile und führt so zu einer Verbesserung der Leistungsfähigkeit. Der Lagersortimentskatalog erfährt einen Relaunch und wird noch werbewirksamer gestaltet. Die Integration des neuen Lagers ist vollständig abgeschlossen. Innerbetriebliche Prozesse können verschlankt werden.

2009

Ab Februar entfällt der Anbruchzuschlag für Lieferungen aus dem Zentrallager. Lieferantenrechnungen werden auf den bei Mitgliedern bereits bewährten E-Mail-Versand umgestellt. Auch lieferantenseitig ist damit die automatische Rechnungskontrolle und -verbuchung nun möglich. Die betriebswirtschaftliche Beratung basiert ab sofort auf einem vierstufigen Beratungskonzept, das gleichzeitig eine Verbesserung des Risikomanagements der Genossenschaft mit sich bringt. Ein PIM-System zur Verwaltung und Anreicherung von Produktinformationen und damit endkundengerechten Optimierung der Datenqualität wird eingeführt. Die BÜRORING-Website wird einem kompletten Relaunch unterzogen und mit vielen zusätzlichen technischen Funktionen aufgewertet. Die neue Version VShop Pro 4.0 geht als noch leistungsstärkere eCommerce-Plattform mit Schnittstellen zu Marktplätzen und diversen ERP-Systemen online. Für die Chef's von morgen werden ab sofort regelmäßig Junioren ERFA's realisiert.

2010

Um die logistische Ausrichtung für die nächsten Jahre sicherzustellen wird das Lager auf dem Nachbargrundstück der Zentrale gekauft. Hier sollen mit dem Ziel der Produktivitätsverbesserung das Zentrallager und alle Außenlager unter einem Dach zusammengefasst werden. Im Herbst wird Ingo Dewitz als Vorstand der BÜRORING eG und der Büro Forum 2000 AG berufen.

2011

Beginn des Lagerum- und -ausbaus. Die interne Organisation wird im Sinne einer effizienteren und qualitativ noch hochwertigeren Kommunikation komplett umstrukturiert. Für die Warengruppe Tinte/Toner wird ein neues Preis- und Bonuskonzept vorgestellt, wodurch teils erhebliche Preissenkungen ermöglicht werden. BÜRORING initiiert eine neues Branchenhighlight für technikorientierte Fachhändler und Lieferanten – die Print- und Consulting-Days.

2012

Dieses Jahr geht als das Jahr des Zusammenhalts und der Solidarität in die BÜRORING-Geschichte ein. Das erweiterte Lager geht stichtagsbezogen in den Livebetrieb. Die Umstellung erfolgt im Produktivbetrieb und ist mit einer Neustrukturierung der internen logistischen Abläufe verbunden. Am 05. April erfolgt die 1.000.000ste Online-Bestellung über den BÜRORING-Onlineshop. Bereits über 200 Fachhändler nutzen den Endkundenshop über ihre Genossenschaft. Jörg Schaefer wird in den Vorstand berufen. Die BÜRORING App erscheint als erste genossenschaftliche App der PBS-Branche im App- und im PlayStore und steht mit mobiler Flexibilität für mehr Unternehmenserfolg. Im August wird als jüngste Marketinggruppe – unter dem damaligen Namen OfficeOne – die BOP-Gruppe (Büroring Objekt Partner) mit anfangs elf Lizenznehmern aus dem Bereich der Büroeinrichtung gegründet. Die einheitliche Quality Office Zertifizierung gilt branchenweit als höchstes Qualitätsmerkmal.

2013

Das erste „virtuelle Sortiment“ ist online: ab sofort stehen 3.000 zusätzliche Artikel aus der Warengruppe Schule über den BÜRORING-Shop zur Verfügung. Über 97 Prozent aller Zentrallagerbestellungen treffen mittlerweile elektronisch in Haan ein. Ab März geht der neue Händlershop mit vielen technischen Neuerungen und nützlichen Funktionen in den Echtbetrieb. Mit dem neuen PBS-Konzeptvertrieb steht Streckenhändlern jetzt ein Vertriebskonzept zur Verfügung, welches die Prozesskostenoptimierung bei der C-Artikel-Beschaffung bis hin zur Implementierung einer kundenindividuellen Gesamtlösung beinhaltet.

2014

BÜRORING und Prisma vertiefen ihre bereits langjährige Partnerschaft durch eine wechselseitige Kapitalbeteiligung. Fest etablierte und über Jahre bewährte Leistungsbausteine der Genossenschaft werden kontinuierlich erweitert. Im Bereich Marketing wird der crossmedialen und zielgruppenspezifischen Werbung immer mehr Bedeutung beigemessen. Mit den neuen PDF- und HTML-Angeboten PBS-Spezial und Technik-Ticker werden nicht nur attraktive Einkaufskonditionen an den Fachhändler weitergegeben, sondern die Endkundenversion kann durch das Mitglied individuell verpreist ganz einfach als eigene Werbung genutzt werden. Im Printbereich wird die Medienpalette durch neue Zielgruppenprospekte für die Bereiche Kanzleibedarf, Facilityausstattung, Ökologische Produkte, Schulbedarf, etc. ergänzt.

2015

Die neue Beschaffungsplattform zur Bündelung großer Bedarfsmengen für konkrete Produkte geht online und schafft vom ersten Tag an Wettbewerbsvorteile für teilnehmende Mitglieder. Die BÜRORING Eigenmarke zählt mittlerweile mehr als 1.500 Artikel quer durch alle Sortimentsbereiche. Mit der neuen Marke officeBrand bietet BÜRORING eine noch günstigere Alternative zur Eigenmarke, welche sich speziell als Ausschreibungsware eignet. Das Projekt- und Ausschreibungsgeschäft wird aktiv vorangetrieben. Die Welten der Büroeinrichtung und der Bürotechnik verschmelzen zunehmend. Deshalb werden die erfolgreichen Print- und Consulting-Days um das Thema Einrichtung ergänzt und in BÜRORING Office Innovation Days umbenannt. Bereits die erste Veranstaltung ist ein voller Erfolg.

2016

Der BÜRORING feiert 40-jähriges Bestehen!

40 JAHRE BÜRORING

Der Fels in der Brandung

Primärer Fokus auf Kooperation und Fachhandelstreue Zukunftsorientierte Möglichkeiten durch Kräftebündelung und synergetischen Austausch

In Zeiten wachsender wirtschaftlicher Globalisierung und eines sich stetig verschärfenden Wettbewerbs werden Kooperationen immer wichtiger. Die Bündelung der Kräfte jedes Einzelnen ergibt in der Summe eine deutlich höhere Marktbedeutung. Vor diesem Hintergrund hat sich die BÜRORING eG bereits seit dem Jahr 1976 der Förderung der wirtschaftlichen Vorteile ihrer Mitglieder verschrieben. Die Bündelung der Einkaufsvolumina sowie ein umfangreiches, marktorientiertes Leistungs- und Serviceportfolio gleichen hierbei nahezu alle Nachteile aus, die der mittelständische Fachhandel gegenüber den Großvertriebsformen aufweist.

Die kontinuierlich wachsende Marktbedeutung der Haaner Genossenschaft zeigt sich unter anderem im seit der Gründung stetig steigenden Umsatzvolumen. Die BÜRORING eG stellt auf dem deutschen Markt für Bürobedarf, Bürotechnik, Büromöbel und EDV-Zubehör seit langem eine feste Größe dar. Dennoch muss sich die Genossenschaft – wie auch der Fachhandel – dem Markt anpassen, ohne traditionelle Werte zu vernachlässigen oder Modeerscheinungen zu unterliegen.

Resultierend aus der auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Geschäftspolitik profitieren angeschlossene Fachhandelsunternehmen seit jeher von einem zuverlässigen, verantwortungsvollen und beständigen Partner. Engagiert und innovativ werden bei der Haaner Genossenschaft alle Kräfte aktiv auf das gemeinsame Ziel gerichtet. Im Ergebnis des Handelns fördert die BÜRORING eG ihre Mitglieder zu einem rentablen, stabilen und wirtschaftlich erfolgreichen Handelsgeschäft.

Zu den Schwerpunkten der Verbundgruppe zählt unter anderem das Zentrallager mit rund 12.000 ständig bevorrateten Artikeln, die innerhalb von 24 Stunden bundesweit ausgeliefert werden können. Das hochverfügbare Kernsortiment namhafter Hersteller wird in den Bereichen PBS und Tinte/Toner zudem optimal ergänzt durch die qualitativ hochwertige und preislich äußerst attraktive BÜRORING-Eigenmarke. Zahlreiche marktbedeutende Zentralregulierungspartner komplettieren das Warenangebot und runden die Produktpalette marktgerecht ab. Individuelle Marketing- und Kommunikationskonzepte sowie eine markt- und zielgruppenorientierte crossmediale Medienpalette ergänzen die Beschaffungs- und Logistikdienstleistung vertriebsunterstützend. Finanzdienstleistungen, betriebswirtschaftliche Beratung, Onlineshop-Systeme sowie eProcurement-Lösungen und virtuelle Sortimente runden das Dienstleistungsportfolio der BÜRORING eG marktgerecht ab.

Die Stärkung des MPS-Mehrwertkonzepts sowie die Einführung des PBS-Konzeptvertriebs, die Weiterentwicklung und Förderung der ERFA- und Marketinggruppen sowie die Individualisierung des Endkundenmarketings und zahlreiche zielgruppenspezifische Printmedien bieten für BÜRORING-Fachhändler darüber hinaus multidimensionalen Mehrwert.

Ingo Dewitz, Vorstand der BÜRORING eG, fasst das vielfältige genossenschaftliche Angebot in einem kurzen Satz zusammen: „Durch die Bereitstellung sinnvoll verbundener Leistungsbausteine wird der Marktanteil des im BÜRORING organisierten Handels rentabel erhöht.“

Und Jörg Schaefers, ebenfalls Vorstand der BÜRORING eG, ergänzt: „Unter der Devise ‚Gemeinsam • erfolgreich • BÜRORING‘ entwickeln wir im Sinne unserer Mitglieder verschiedenste absatzorientierte Ideen und setzen diese im Kontext von Marktentwicklung und Möglichkeiten systematisch in die Praxis um. Wir bieten unseren Mitgliedern ein hohes Leistungsniveau und werden hierfür mit viel Zusammenhalt und einem enormen Zugehörigkeitsgefühl belohnt.“

Der Markt unterliegt ständigen Veränderungen und bietet für alle Marktteilnehmer immer neue Herausforderungen. Das Marktvolumen sinkt, neue Marktteilnehmer treten in Erscheinung, der Onlinehandel steigt rasant, Handelsstufen werden ausgeblendet und das virtuelle Leben erfüllt die Welt. Diesen Entwicklungen trägt die BÜRORING eG mit ständig neuen Leistungsangeboten Rechnung. So versetzt beispielsweise der PBS-Konzeptvertrieb den Fachhändler in die Lage, Kundengespräche auf einer völlig neuen Basis zu führen. Auf dieser Grundlage wird nicht mehr nur über Preise, sondern vor allem über Prozesskosten diskutiert. Durch die Analyse der Geschäftsprozesse und Arbeitsabläufe des Endkunden werden diesem teilweise erhebliche Spar- und Optimierungspotentiale aufgezeigt. Durch diese Beschaffungs- und Dienstleistungsbereitstellung entgeht der BÜRORING-Fachhändler einer direkten Preisvergleichbarkeit und maximiert zudem die Abverkaufswahrscheinlichkeit.

Als weiteren zukunftsorientierten Leistungsbaustein bietet die BÜRORING eG Ihren Mitgliedern eine umfangreiche Unterstützung im Projekt- und Ausschreibungsgeschäft. So werden z. B. Ausschreibungsunterlagen und größere Bedarfsmengen durch eigens dafür geschultes Personal bearbeitet, im gewünschten Format aufbereitet und systemseitig mit kundenspezifischen Sonderkonditionen hinterlegt. Individuelle Kunden-, Artikel- und Umsatzstatistiken, ein kundenindividueller Online-Bestellshop sowie Kostenstellenkataloge werden bei Bedarf ebenfalls zeitnah zur Verfügung gestellt. Professionelle Unterstützung bei der Akquise und Betreuung von Großkunden garantiert die Haaner Genossenschaft zudem durch einen eigens hierfür eingestellten Mitarbeiter mit langjähriger Erfahrung im Großkundengeschäft. Gemeinsam mit dem jeweiligen Fachhändler und direkt vor Ort widmet sich die BÜRORING eG hier aktiv der Neukundengewinnung für das Fachhandelsunternehmen.

Letztendlich hat der regionale Fachhändler mit der BÜRORING eG alle Trümpfe in der Hand – er muss sie nur ausspielen. Denn nur der Fachhandel kann dem Kunden Mehrwerte wie Kompetenz, persönliche Beratung, Flexibilität und kurze Reaktionszeiten sowie Engagement, Verlässlichkeit und Service als oberste Prämisse bieten. Gemeinsam werden wir – die BÜRORING eG – und unsere Mitglieder auch in Zukunft unsere Marktkraft zu mehr Marktdominanz, mehr Umsatz und mehr Ertrag leiten.





BÜRORING ZENTRALE

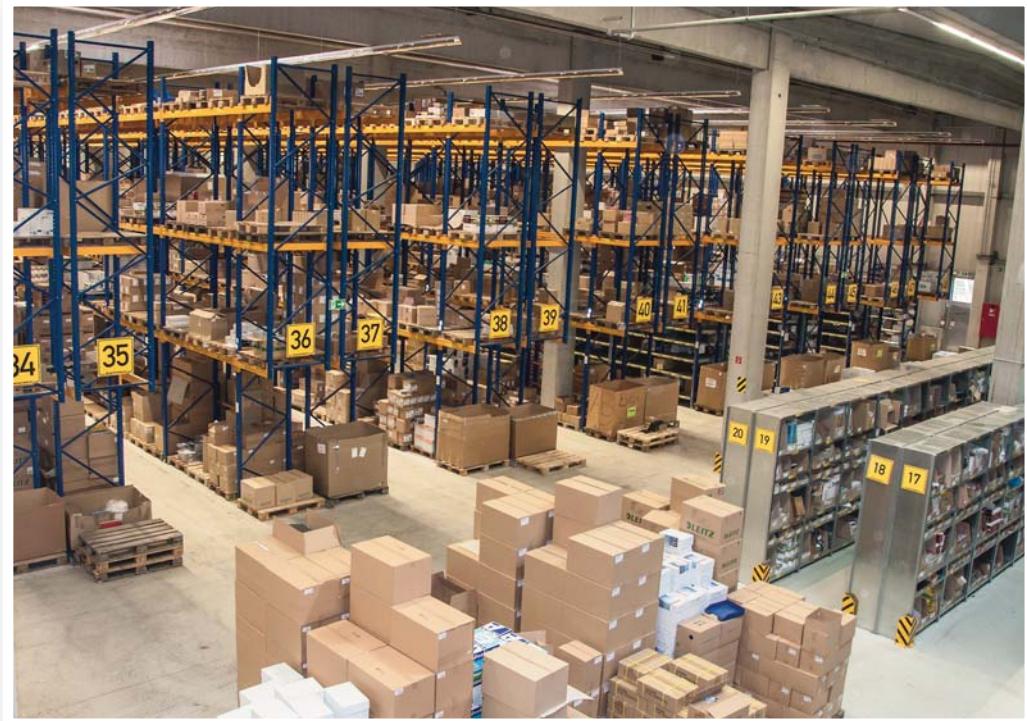
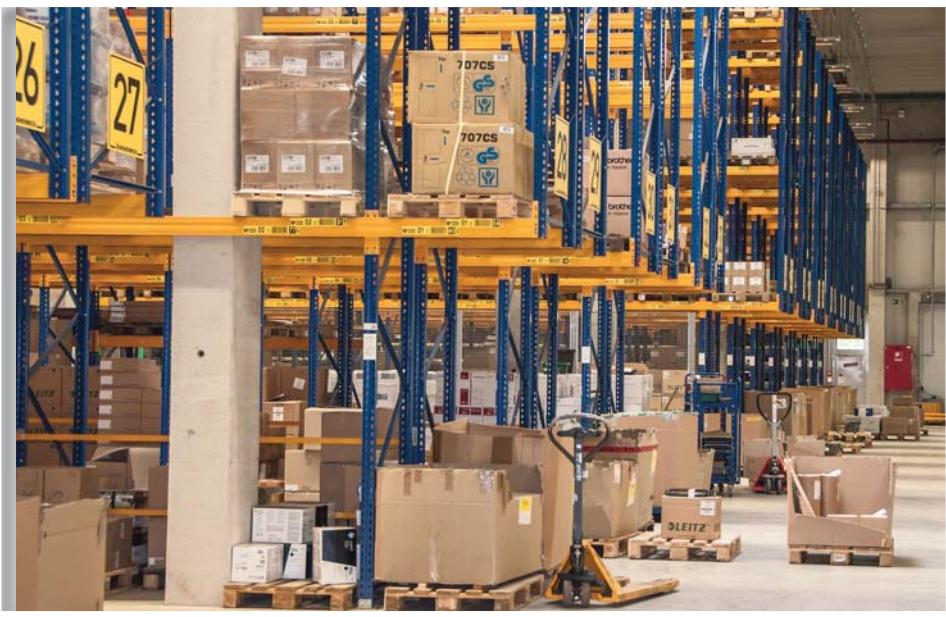
*Einblicke
gestern*





BÜRORING ZENTRALE

*Einblicke
heute*





VORSTÄNDE

F. Günter Massenber, Hilden	1976 - 1986
Heinz Winnebald, Krefeld	1976 - 1979
Dieter Reising, Duisburg	1976 - 1984
Manfred Gau, Wuppertal	1984 - 1987
Ludger Wiechers, Wuppertal	1984 - 1991
Holger Jahn, Clausthal-Zellerfeld	1986 - 1988
Günther Hain, Frankfurt	1987 - 1988
Hans-Dierk Bobzien, Hannover	1988 - 1988
Dietmar Eis, Solingen	1989 - 1994
Hans-Peter Düll, Heroldsberg	1993 - 1995
Joachim Lobert, Traunreut	1994 - 1997
Burghard Blesel, Hagen	1996 - 1997
Ingrid von Preyß, Düsseldorf	1996 - 2000
Klaus Kemper	1998 - 2007 und 2012
Hans-Leo Schmitt, Berg.-Gladbach	2000 - 2001
Ute Suberg, Witten	2001 - 2012
Dan-Roberto Dobré, Willich	2004 - 2004
Carsten Marckmann, Wuppertal	2005 - 2010
Hans-Georg Müller, Varel	2010 - 2010
Ingo Dewitz, Krefeld	2010 - heute
Jörg D. Schaefer, Solingen	2012 - heute

AUFSICHTSRÄTE

Josef Stein, Oberhausen	1976 - 1982
Jürgen Dammann, Wesel	1976 - 1985
Helmut Kleeschulte, Mönchengladb.	1978 - 1984
Hans-Rainer Peschel, Hemmoor	1978 - 1988
Heinrich Braun, Rommerskirchen	1980 - 1986
Werner Machauer, Stuttgart	1982 - 1988
Dietmar Eis, Trier	1984 - 1989
Günther Hatopp, Göttingen	1984 - 1996
Hans Dieter Bruch, Hilden	1985 - 1988
Heinrich Gehse, Osnabrück	1986 - 1989
Rolf Feldmann, Bielefeld	1988 - 1994
Klaus Jost, Lauf	1988 - 1994
Jochen Wattenbach, Fulda	1988 - 1996
Hans-Peter Düll, Nürnberg	1989 - 1993
Karl-Heinz Lomnitz, Berlin	1989 - 1995
Bernhard Doorn, Offenbach	1994 - 1997
Roswitha Heemeyer, Bünde	1994 - 1997
Horst Brose, Ditzingen	1996 - 1997
Norbert Bischoff, Unterliederbach	1994 - 1998
Hans-Georg Müller, Varel	1996 - 2014
Hermann Kaiser, Ansbach	1997 - heute
Alexander Schröder, Dresden	1997 - heute
Bernd Zilligen, Oebisfeld	1998 - heute
Jörg Hoheneder, Kassel	2005 - 2006
Thomas Grzanna, Lauter	2007 - heute
André Rogge, Rotenburg/Wümme	2014 - heute





BÜRORING *Generalversammlungen*







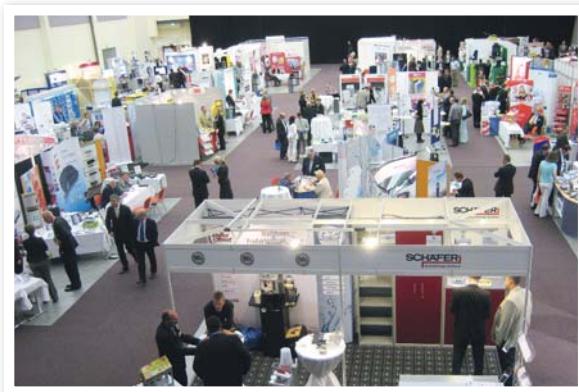
BÜRORING *Lieferantenausstellungen*

BÜRORING®





BÜRORING *Lieferantenausstellungen*







BÜRORING *Lieferantenausstellungen*







40 JAHRE BÜRORING

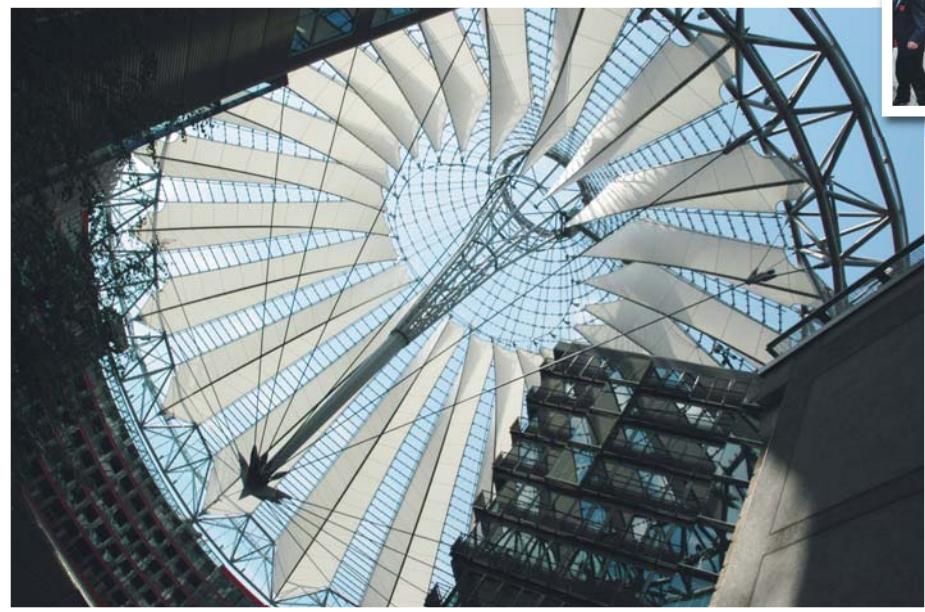
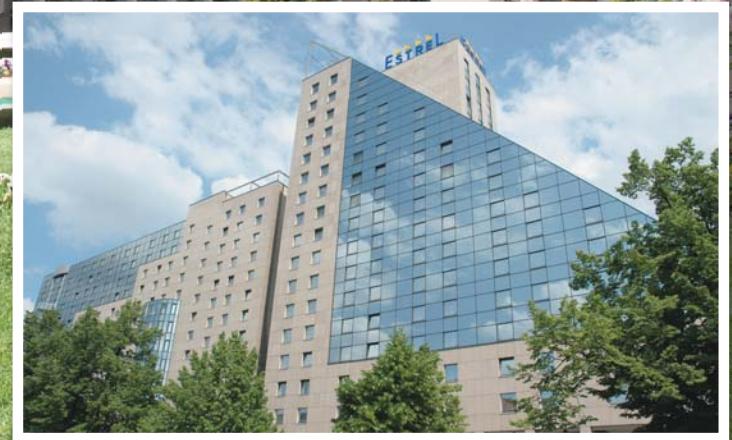


*Feste
feiern*





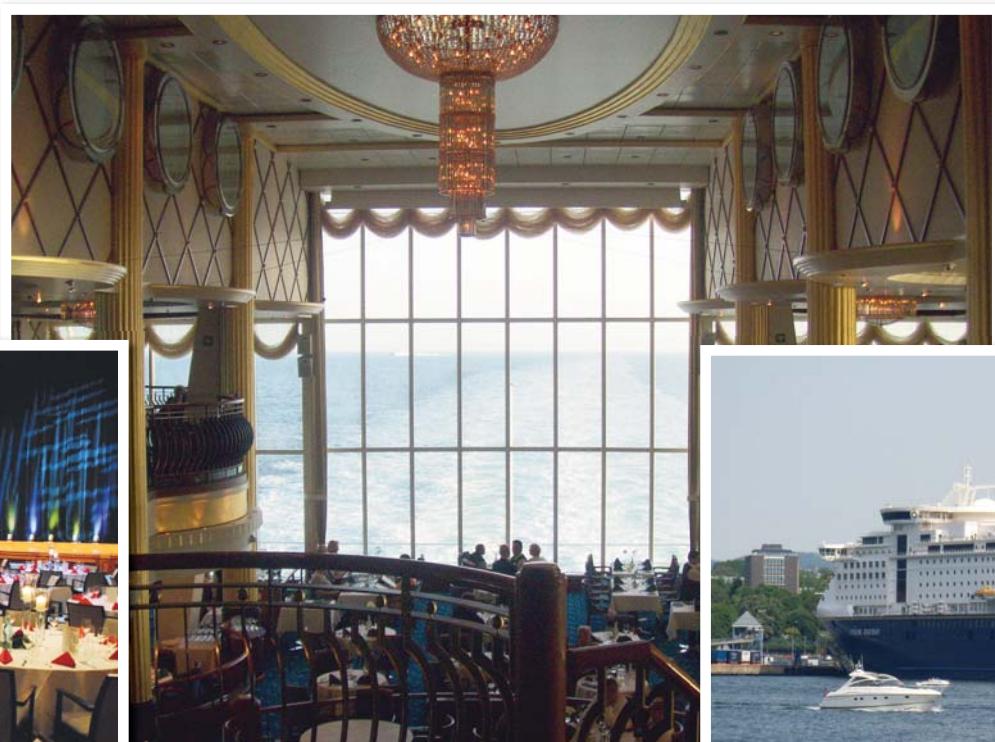






40 JAHRE BÜRORING

Kultur und Genuss







40 JAHRE BÜRORING

Genuss und Kultur





40 JAHRE BÜRORING

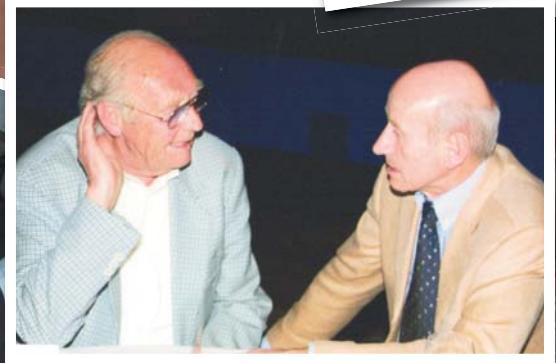
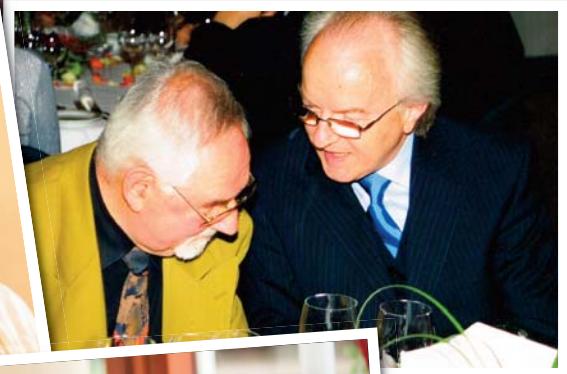
gute Gespräche

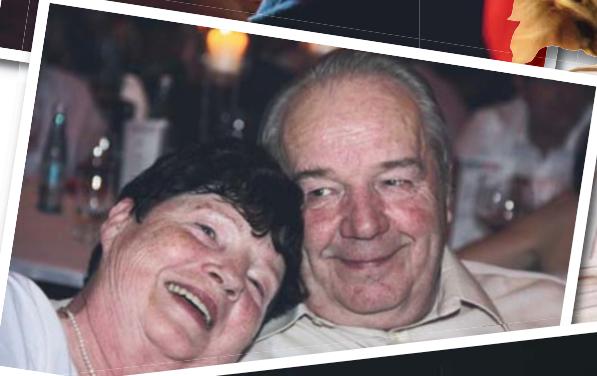


ater
midt

Rheinisch-Westfälischer
Genossenschaftsverband
Frank Esser



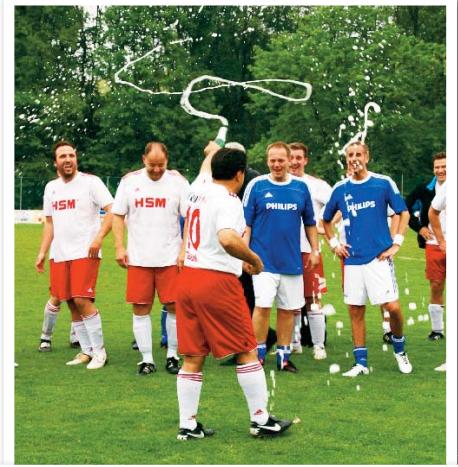


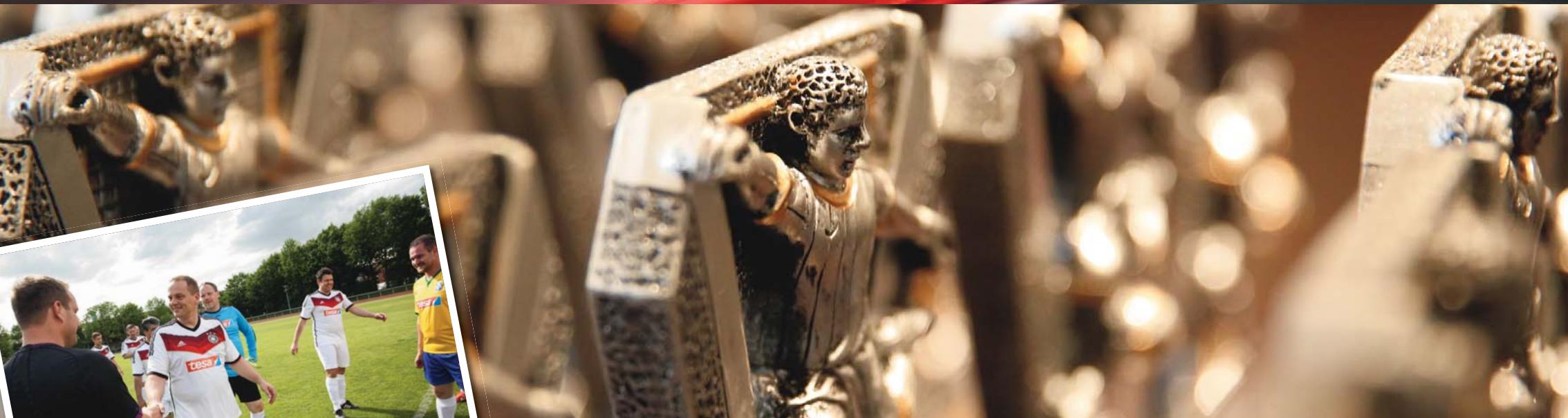




40 JAHRE BÜRRING
gemeinsam lachen







40 JAHRE BÜRORING

gemeinsam gewinnen

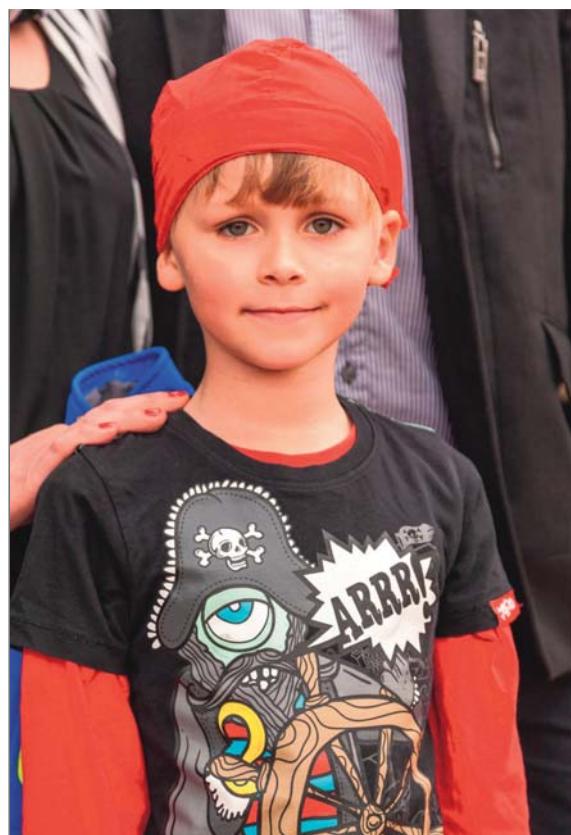


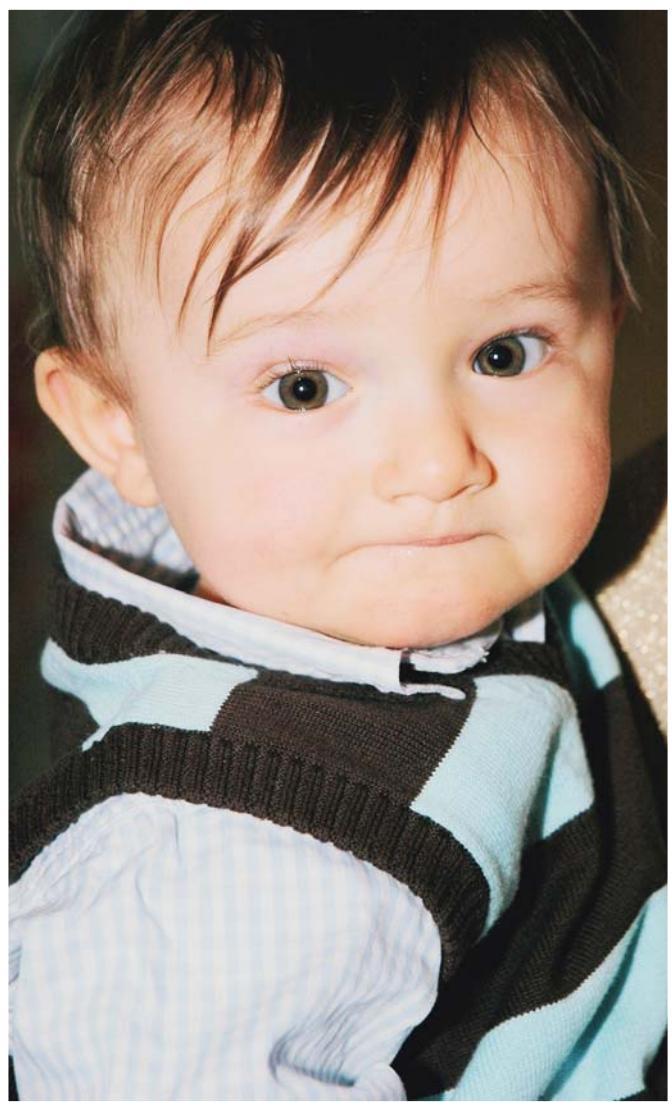




40 JAHRE BÜRORING *Familie*







40 JAHRE BÜRORING *Familie*





BÜRORING *Marketinggruppen*



OfficeStar
EUROPE





Achten Sie exakt darauf, was man über Sie bei Google findet.

Holen Sie Ihre Kunden optimal ab, die nach Ihrem Firmennamen suchen!

Bürobedarf Hängel Köln
www.buerobedarf-haenssel.de
Bürobedarf Hängel - seit 1921 ein Traditionshaus in Köln





BÜRORING



PRISMA
FACHGESCHÄFTE FÜR SCHREIBEN & SCHENKEN



BÜRORING AUF DER MESSE

Paperworld



