

# Bürobedarf & Unternehmensversorgung: Eine unterschätzte Kategorie. Ein verborgener Sparhebel.

Warum jetzt? Weil ungenutztes Potenzial jeden Tag Geld kostet.

Büromaterial läuft in den meisten Organisationen nebenher – bestellt, geliefert, abgehakt. Doch hinter der vermeintlichen Kleinkategorie steckt heute weit mehr als Stift und Papier: ein breites Sortiment, viele Lieferanten und überraschend hohe Prozesskosten. Genau hier bleibt Potenzial ungenutzt. Meist, ohne dass es überhaupt jemand bemerkt.

- **Sie wissen nicht, ob Sie zu viel zahlen:** Ohne externen Vergleich fehlt der Maßstab und ungenutztes Einsparpotenzial bleibt schlicht unsichtbar.
- **Prozesskosten übersteigen den Warenwert:** Jede Bestellung, jeder Wareneingang, jede Rechnung kostet oft mehr als die Ware selbst.
- **Zu viele Lieferanten, zu wenig Bündelung:** Eine zersplitterte Lieferantenlandschaft verschenkt Volumen, Konditionen und Zeit.
- **Niemand fühlt sich zuständig:** Als „Kleinkram“ abgetan, steht die Kategorie selten auf der Agenda obwohl der Hebel groß ist.



## Das alles ist heute Bürobedarf

Längst mehr als Schreibwaren – eine Kategorie mit enormer Sortimentsbreite, die häufig auf erstaunlich viele Lieferanten verteilt ist.

- Klassisches Büromaterial
- Kaffee, Tee & Catering
- Hygiene & Reinigung
- EDV- & IT-Zubehör
- Drucksachen & Formulare
- Marketing- & Werbemittel
- Kunden- & Werbeartikel
- Verpackung & Versand
- Individuelle Sortimente



## Ein Partner für die ganze Breite – ein Prozess für deutlich weniger Aufwand.

Der eigentliche Gewinn entsteht nicht beim einzelnen Artikelpreis, sondern in zwei Hebeln, die zusammenwirken:

- **Volle Sortimentsbreite aus einer Hand:** Von Büromaterial über Hygiene, Catering und IT-Zubehör bis zum Individualsortiment. Ein strategischer Partner bündelt, was heute auf viele Lieferanten verteilt ist. Das schafft Volumen, bessere Konditionen und ein durchgängiges Sortiment.
- **Spürbar weniger Prozessaufwand:** Weniger Lieferanten bedeutet weniger Bestellungen, Rechnungen und Wareneingänge. Mit E-Procurement und Kataloglösungen sinkt der Aufwand genau dort, wo die wahren Kosten liegen: im Prozess.



So einfach geht ERA: Wir analysieren neutral und lieferantenunabhängig, liefern eine erste Einschätzung innerhalb von wenigen Tagen und arbeiten rein erfolgsbasiert. Kein Ergebnis = kein Honorar.

## So einfach starten Sie:

- 1** Nehmen Sie mit uns Kontakt auf
- 2** Wir vereinbaren ein kurzes, unverbindliches Gespräch
- 3** Erste Einschätzung und klare nächste Schritte für Ihre Organisation

## Der größte Hebel: aus vielen Lieferanten werden wenige starke Partner.

Heute: viele Einzellieferanten



### 1–3 strategische Partner



ein Sortiment



ein Prozess



gebündeltes Volumen



Heben Sie das ungenutzte Potenzial in Ihrer Beschaffung – sprechen Sie mit ERA.

Weniger Schnittstellen und Aufwand – mehr Volumen und Verhandlungsmacht.