



Auch beim diesjährigen „VIP-Treffen“ informierten sich wieder zahlreiche gewerbliche Endkunden über das umfangreiche Leistungsportfolio des Nürnberger Bürodienstleisters Saueracker.

„Ein Blick direkt ins Herz“

„Wir machen Büros effizienter“, so lautet das Versprechen von **Saueracker**. Dass hierzu mehr gehört als die Belieferung mit Büromaterialien oder -technik, zeigte das Nürnberger Traditionshaus seinen Kunden Ende Juli im Rahmen einer großen Hausmesse.

„Hier und heute haben Sie die Möglichkeit, direkt ins Herz von Saueracker zu schauen“, begrüßte Geschäftsführerin Birgit Holzmann die rund 170 gewerblichen Endkunden, die Ende Juli zum „VIP-Treffen 2015“ in die neue Firmenzentrale des Nürnberger Bürodienstleisters gekommen waren. Auf der Agenda standen dabei nicht nur eine umfangreiche Ausstellung mit über 30 Lieferanten, ein singender Barkeeper und Führungen durch die Logistik, sondern auch die Themen wie „Dokumentenprozesse“ sowie „Digitales Diktieren live erleben“. Dabei präsentierte sich der Bürodienstleister, der in den Fachhandelskooperationen MGW Office Supplies und WinWin Office Network organisiert ist, nicht nur als kompetenter Produktlieferant, sondern vielmehr als eines der letzten inhabergeführten Branchen-Unternehmen der Regi-

on. Mit einer gesunden Mischung aus Tradition und zukunftsfähigen Konzepten orientiert man sich dort an Kundenbedürfnissen und hat das Unternehmen so stetig weiterentwickelt.

Ein Wandel, der sich auch in der Firmengeschichte zeigt. 1929 von Herrmann Saueracker als kleinem Vollsortimenter für Bürobedarf mit Sitz am Rathenauplatz in Nürnberg gegründet, hat sich das Unternehmen bis heute zum innovativen Dienstleister rund um das C-Artikel-Management sowie zum Spezialisten für das Thema Druck- und Dokumenten-Management gewandelt. Nach Stationen am Äußerer Laufer Platz und in der Fürther Straße, wo der Händler zwischen 2005 und 2014 mit einem großen Fachmarkt vertreten war, hat Saueracker seine Zentrale seit diesem Jahr in einem rund 3100 Quadratmeter großen



Mit der Hausmesse habe man es geschafft, Kunden einen ganz anderen Einblick in das Unternehmen Saueracker zu geben, betont Firmenchefin Birgit Holzmann.

Gebäude in einem Gewerbegebiet im Norden der Stadt bezogen. Mit seinem Umzug in die Xantener Straße im Stadtteil Ziegelstein, wo seit 1990 bereits die Logistik des Bürodienstleisters untergebracht

ist, profitiert das expandierende Unternehmen nun von zusätzlichen Lagerflächen und kurzen Wegen. Tür an Tür befinden sich neben Lager und Logistik alle Vertriebsbereiche, der Einkauf, die kaufmännische Verwaltung und – mit dem MPS-Themenpark – ein großer Managed-Print-Services-Showroom.

Saueracker betreibt nach wie vor einen Fachmarkt, der privaten Endkunden seit Januar im Phönix-Center in Fürth eine Anlaufstelle für Bürobedarf, Schreibwaren, Schul- und Künstlerbedarf bietet: Die Kernkompetenz sieht man jedoch im Geschäft mit gewerblichen Endkunden. Etwa 90 Prozent seines Gesamtumsatzes von rund neun Millionen Euro realisiert das Unternehmen im B2B-Geschäft. Unter dem Motto „Mehr Zeit fürs Wesentliche“ begreift sich der Fachhändler dabei vor allem als Prozessoptimierer. Neben einem Portfolio mit über 20 000 Produkten an Büro- und Werbematerial, Küchen-, Bewirtungs- und Hygieneartikeln bietet Saueracker seinen Kunden dabei ein Rundum-Sorglos-Paket rund um das C-Artikel-Management. Dazu gehört neben individuellen Lösungen für die elektronische Beschaffung auch das Management kundenindividueller Sortimente, von Briefpapier, individuellen Formularen über Lebensmittel, Pflege- und Hygieneprodukte bis hin zu Kompressionsstrümpfen.

Einen Ansatz, den Saueracker auch in seinem Geschäftsbereich „Document Solutions“ verfolgt. Mit Managed Print Services und Software-Lösungen rund um das Thema Druck- und Dokumenten-Management hilft der Nürnberger Output-Spezialist seinen Kunden nicht nur dabei, die Druckkosten zu senken, sondern unterstützt sie auch dabei ihre Prozesse zu optimieren.

„Deutschland lebt durch den Mittelstand, dessen Ideenreichtum und Engagement“, sagt Frank Eismann, Sprecher des Vorstands der winwin Office Network, der eigens zur Hausmesse nach Nürnberg gereist war. In seiner Laudatio lobte der Vorstandssprecher der Fachhandelskooperation nicht nur die Verbindung von Tradition und Werten oder das Schaffen von Arbeits- und Ausbil-



„Deutschland lebt durch den Mittelstand, dessen Ideenreichtum und Engagement“, sagt Frank Eismann, Sprecher des Vorstands der winwin Office Network.

dungsplätzen, sondern auch die Mehrwerte, die mittelständische Unternehmen wie Saueracker Kunden mit ihrer Beratung und ihrem Service bieten.

„Wir sind sehr zufrieden mit der Resonanz auf die Hausmesse. Auch wenn die Vorbereitungen sehr aufwendig waren, konnten wir unseren Kunden noch mal einen ganz neuen Einblick in das Unternehmen vermitteln“, resümiert Birgit Holzmann, die Saueracker in vierter Generation leitet und künftig wohl noch stärker in der Verantwortung stehen wird als bisher. Denn Vater Hans J. Schüttlöffel, der seit 1987 als Inhaber und Geschäftsführender Gesellschafter maßgeblich für die Geschicke des Fachhandelshauses verantwortlich war, nutzte die Gelegenheit, im Rahmen der Veranstaltung seinen endgültigen Rückzug aus dem Tagesgeschäft bekannt zu geben. Dass aber auch Birgit Holzmann, die 2010 in die Geschäftsführung berufen wurde, ausreichend Engagement und Ideen mitbringt, zeigte sie nicht nur bei der Hausmesse. Für die Zukunft hat die Saueracker-Chefin jedenfalls viele Ziele: „Wir wollen weiter wachsen in der Region und unsere Marktanteile ausbauen.“ Dazu habe man nicht nur den Vertrieb neu aufgestellt. Auch das Marketing soll weiter intensiviert werden. „Jeder in der Region soll, wenn es um das Thema Bürobedarf oder -technik geht, auch an Saueracker denken.“

www.saueracker.de

soft-carrier

Marken
shop

Marken-Distribution
für den Fachhandel

Büro-Bedarf
EDV-Zubehör
Technik

www.soft-carrier.de