

## Vielseitige Branche, viele Ansprüche

**Die bürowirtschaftliche Händlerstruktur in Deutschland ist vielfältig und soll es auch bleiben:** Der beste Garant für den mittelständischen Fachhändler sind starke Verbundgruppen wie Branion, Büroring, Prisma. Insgesamt vertreten wir rund 3.000 Fachhändler.

Zu unseren Mitgliedern zählen aber auch Dienstleistungsunternehmen, Großhändler, über 50 Markenhersteller im „forum bürowirtschaft“ und die Messegesellschaften in Köln und Frankfurt. Wir sind stolz, die Interessen einer so lebendigen und vielseitigen Branche wie der Bürowirtschaft zu vertreten – zu der Ladengeschäfte und Papeterien ebenso gehören wie Bürozentren, Versandhäuser, Streckenhändler und Büroeinrichter.



Im Verbandsalltag müssen wir ganz verschiedene Ansprüche bündeln. Das macht unsere Branchenarbeit komplex und spannend: Um allen Interessen gerecht zu werden, muss der BBW stets viele Fäden in der Hand halten.

## Praktischer Nutzen für den Einzelnen

**Wichtig für den BBW ist Aufmerksamkeit und Rückhalt in der eigenen Branche.** Nur dann kann er seine Aufgaben als Sprachrohr, Anwalt und Mittler wahrnehmen. Darum ist der Verband stets bestrebt, alle Mitglieder über Projekterfolge zu informieren.

Von den Ergebnissen der verschiedenen Aktionen profitiert letztlich jeder Einzelne der Branche – vom Händler bis zum Dienstleister, vom Ladengeschäft bis zum Versandhandel, vom Mittelständler bis zum großen Markenhersteller. Seien es Messekonzepte, Qualitäts-



standards oder andere Branchenlösungen: Die Resultate haben immer einen hohen praktischen Nutzen. Ob Projektmanagement, Absprachen mit der Industrie oder die politische Einflussnahme:

Lobbyarbeit mag abgehoben klingen, die Ergebnisse aber erreichen immer auch die Basis. Und wenn es dem BBW dadurch gelingt, neue und direkte Mitglieder zu gewinnen – umso besser!

## Projektmanagement für die Branche

**Damit die gesamte Branche auch in eine gemeinsame Richtung geht, braucht es einen kompetenten Mittler.** Der BBW als Dachorganisation holt bei konkreten Projekten alle Partner an einen Tisch. Er fördert den regen Austausch zwischen Industrie und Handel, Politik und Branche, Verbundgruppen und Unternehmen. Er ist Anlaufstelle, Ansprechpartner und Begleiter.

Initiiieren, moderieren, koordinieren: Als Projektmanager gibt der BBW entscheidende Impulse oder greift sie auf. Er regt gemeinsame Aktionen an oder vermittelt. Er offeriert seine Kapazitäten und unterstützt mit Know-how. Langjährige Branchenpartner wissen dieses Engagement zu schätzen.

Bescheiden im Auftreten, anspruchsvoll in der Umsetzung: Der BBW hält sich bei seiner Arbeit traditionell im Hintergrund. Zugunsten vieler Partner und Sponsoren steht der Verband nur selten im Rampenlicht. Das ist uns recht so: Denn unser vorrangiges Ziel ist immer, das jeweilige Projekt voranzutreiben – zum Wohle der Branche.

## Klares Konzept, konkretes Projekt

**Ein gutes Beispiel für konkretes Projektmanagement ist unser laufender Wettbewerb „Die goldene Schultüte“.** Diesen haben wir gemeinsam mit bekannten Markenherstellern für den PBS-Fachhandel initiiert.

Ausschlaggebender Impuls war der Wunsch, die Branche attraktiver, wahrnehmbarer und erlebbarer zu machen – kurz: den Fachhandel zu beleben. Dank des BBW in seiner Rolle als übergreifender Initiator kann sich die Schere erfolgreich schließen:

Das strategische Ziel – die Imagepflege – wird mit einem attraktiven Wettbewerb konkret umgesetzt und vom Fachhandel mit unserer Unterstützung effektiv inszeniert.

Profitieren auch Sie von dieser flächendeckenden Aktion: Lassen Sie sich mit „der goldenen Schultüte“ auszeichnen. Mehr dazu lesen Sie auf der Rückseite.

## Effiziente Arbeit hinter den Kulissen:

### Der BBW als Projektmanager

**Liebe Fachhändlerin, lieber Fachhändler, sehr geehrte Mitglieder des BBW!**

Warum erhalten Sie heute Post von uns? Weil wir meistens eben nicht als Absender von Brancheninitiativen zu erkennen sind, obwohl wir unverzichtbare Arbeit leisten. Und weil Sie als Branchenunternehmer häufig von unserer Arbeit profitieren, ohne das zu wissen.



Wie das? Ganz einfach: Ob Papeterie-Inhaber, Streckenhändler oder Büroeinrichter – über die Regional- und Landesverbände der Einzelhandelsorganisation und über die Verbundgruppen sind die meisten von Ihnen automatisch auch Mitglied im Bundesverband Bürowirtschaft (BBW). Als Branchenklammer, die der Verband darstellt, haben wir kaum direkte Mitglieder.

Entscheidend für den Erfolg der gesamten Branche aber sind Kooperationen auf den verschiedenen Ebenen und mit allen Partnern. Dafür braucht es den BBW als übergreifende Klammer: Kooperation ist Trumpf und unser Erfolgsmodell für Gegenwart und Zukunft.

Ganz bewusst hält sich der BBW im Hintergrund und operiert auf höchster Ebene. Unsere Arbeit ist aber alles andere als abstrakt: Impulse, die wir geben, brechen wir auf konkrete Projekte herunter – mit praktischem Nutzen und handfesten Effekten für die Branche. Davon profitiert letztlich jeder Einzelne, auch Sie!

Der neue BBW-Slogan bringt unsere Ziele, unsere Aufgaben – und Ihre Chancen – auf den Punkt:

**Impulse, Projekte, Effekte.  
Erfolgreich handeln für den Handel.**

Oft werden wir gefragt: Was genau macht der Verband eigentlich? Die Antwort halten Sie mit diesem Prospekt in Händen.

**Eine unserer Stärken liegt im Projektmanagement:** In der Vergangenheit haben wir bereits viele Branchenprojekte zu einem erfolgreichen Ende geführt – und das wird auch in Zukunft so sein.

Eines von vielen guten Beispielen ist die „Die goldene Schultüte“ – eine Aktion, die wir für den PBS-Fachhandel initiiert haben. Mehr dazu auf den folgenden Seiten!

Ulf Ohlmer  
Präsident BBW





**Aktion gewinnt!** So lautet das Motto unseres Wettbewerbs „Die goldene Schultüte“. Machen Sie mit! Beweisen Sie, dass der deutsche PBS-Fachhandel nicht nur kompetent ist, sondern auch engagiert, innovativ und kreativ.

Das Thema „Schule und Schulbedarf“ bietet sich geradezu an, aktiv zu werden und dem eigenen Unternehmen ein individuelles Profil zu verleihen. Begeistern Sie Ihre Kunden: Für unseren Wettbewerb suchen wir die aufmerksamkeitsstärksten und originellsten Maßnahmen und Events.

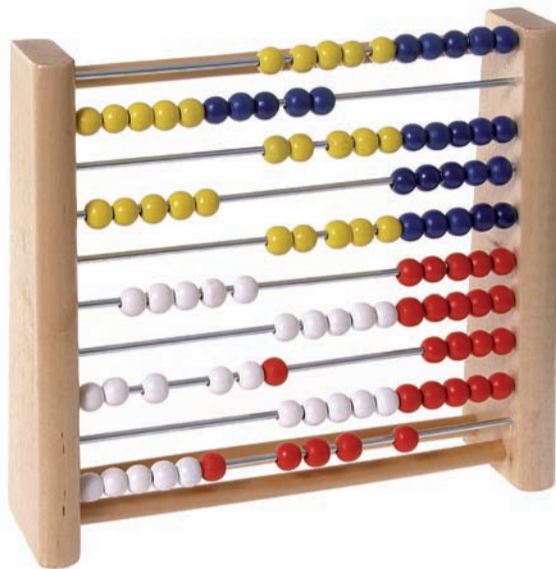
Gehen Sie mit bestem Beispiel voran – und lassen Sie sich dafür mit „der goldenen Schultüte“ auszeichnen!



**Fünf werden siegen – sind Sie dabei?** Wir vergeben einen ersten und vier zweite Preise im Wert von insgesamt 5.000 Euro:

- 1. Preis: 3.000 Euro
- 2. Preis: 4 x 500 Euro

Die Entscheidung über die besten Wettbewerbsbeiträge fällt eine kompetente Jury aus Branchenkennern und Experten. Die Namen der Jurymitglieder finden Sie auf unserer Webseite zur Aktion [www.die-goldene-schultuete.de](http://www.die-goldene-schultuete.de). Die öffentliche Prämierung findet im Rahmen der Paperworld 2008 in Frankfurt statt. Die fünf nominierten Teilnehmer werden zur Preisverleihung eingeladen, jeder Nominierte erhält eine Urkunde.



**Erfolgreich handeln für den Handel.  
Impulse, Projekte, Effekte.**

Bundesverband  
Bürowirtschaft  
**BBW**



**Ganz einfach: So machen Sie mit**

- Willkommen sind alle Aktionen mit dem thematischen Aufhänger „Schule und Schulbedarf“.
- Teilnehmen können alle PBS-Ladengeschäfte, deren Kundschaft zu maßgeblichen Anteilen der relevanten Zielgruppe angehört.
- Zweck der Maßnahmen sollten in erster Linie Kundengewinnung und -bindung sein.
- Methodisch wünschenswert ist die Kombination aus Unternehmens- und Markenwerbung.
- Ihre Aktion findet zwischen dem 1. Februar und dem 30. September 2007 statt.
- Die Ausschreibungsunterlagen werden gewissenhaft von Ihnen ausgefüllt.
- Eingesendetes Material geht in den Besitz des BBW über und kann nicht zurückgeschickt werden.
- Mit dem Versand Ihrer Unterlagen stimmen Sie einer möglichen Veröffentlichung zu.
- Die Nominierten erklären sich bereit, der Jury im Bedarfsfall weitere Auskunft zu erteilen.

**Die Ausschreibungsunterlagen erhalten Sie im Internet unter [www.die-goldene-schultuete.de](http://www.die-goldene-schultuete.de)!**

**WICHTIG: Einsendeschluss ist der 30.09.2007!**



**Alles klar? Wir sind für Sie da!**

Eventuelle Fragen richten Sie bitte direkt an den Bundesverband Bürowirtschaft in Köln (Telefon: 0221/940 83-31, weitere Kontaktdaten rechts).

Mail: [mitmachen@die-goldene-schultuete.de](mailto:mitmachen@die-goldene-schultuete.de)  
Web: [www.die-goldene-schultuete.de](http://www.die-goldene-schultuete.de)

Die goldene Schultüte wird außerdem unterstützt von dem Alternativer Kreis Arbeitskreis Markenfirmen der Papier-, Bürobedarf- und Schreibwaren-Industrie (AK) und dem Großhandelsverband Schreib-, Papierwaren und Bürobedarf e.V. (GVS).



**Kontakt**

**Bundesverband Bürowirtschaft (BBW)  
im Bundesverband Wohnen und Büro e.V. (BWB)**

Thomas Grothkopp  
Geschäftsführer

Volker Wessels  
Referent

Doris Pietrowicz  
Organisation

**Geschäftsstelle:**  
Bundesverband Bürowirtschaft  
Fragenheimstraße 6  
50931 Köln

Tel. 0221/ 940 83-30  
Fax 0221/ 940 83-90  
[bbw@einzelhandel.de](mailto:bbw@einzelhandel.de)  
[www.buerowirtschaft.info](http://www.buerowirtschaft.info)



**BBW**  
Bundesverband  
Bürowirtschaft