

BERGER

der Betriebseinrichter

PRESSEMITTEILUNG

Erfolgreiches Geschäftsjahr 2015/2016 – Elektronische Geschäftsprozesse nehmen zu

Korntal-Münchingen, 26. April 2016 – Berger der Betriebseinrichter blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2015/16 zurück. Die Rückschau bekräftigt Berger in seiner Multi-Channel-Vertriebsstrategie. Ausschlaggebend für das Wachstum, so der Geschäftsführer Walter Löffler, ist der Zuwachs des Online-Geschäfts in Kombination mit dem traditionellen Kataloggeschäft. Berger tritt hierbei als erfahrener Komplettanbieter für ein breites Produkt- und Dienstleistungsangebot auf. Daneben bleibt das Projektgeschäft für komplexe und individuelle Lagerlösungen ein weiterer Schwerpunkt.

Zahl der Online-Einkäufe steigt

Nicht nur bei Berger nehmen die elektronischen Geschäftsprozesse immer mehr zu. Die Steigerung des E-Commerce ist die Antwort auf das Kaufverhalten der Kunden des 21. Jahrhunderts. Kunden wollen bequem, schnell und mit einer großen Auswahl einkaufen. Die Ergebnisse einer aktuellen Expertenstudie von ibi research an der Universität Regensburg GmbH im Auftrag der Votum GmbH zeigen, dass B2C-Shopping auf das Einkaufsverhalten der B2B-Kunden abfärbt. Laut der Studie sind die Transaktionszahlen der geschäftlichen Online-Einkäufe über Online-Shops und Marktplätze beim Gros der befragten Unternehmen in den letzten beiden Jahren gestiegen: „Fast 60 % der B2B Unternehmen verzeichnen steigende Online-Einkäufe in den letzten zwei Jahren“.

Online-Schaufenster mit persönlichem Service

Neben dem Kataloggeschäft konzentriert sich auch der Fachhändler Berger verstärkt auf den Verkauf seiner Produkte und Dienstleistungen via Internet. „Die Zukunft ist es, die geschäftlichen Kompetenzen und das eigene Produktsortiment online abzubilden. Denn der Online-Shop fungiert auch bei Geschäftskunden quasi als Schaufenster“, erklärt uns Walter Löffler, Geschäftsführer bei Berger der Betriebseinrichter. „Nur so können wir den Kriterien Bequemlichkeit, Schnelligkeit und umfangreiche Auswahl gerecht werden.“ Ein zentraler Vorteil für den Kunden, mit dem sich Berger von einem klassischen Internet-Shop unterscheidet, ist der persönliche Service: Fachleute stehen immer für eine telefonische Beratung oder für ein persönliches Gespräch vor Ort zur Verfügung.

In diesem Zusammenhang hat Berger sein Team um den Bereich Online-Marketing / E-Commerce-Business erweitert. „Eine wichtige Aufgabe ist es die Komplexität des Online-Shop-Projekts für künftige Anforderungen „zu wappnen“ und ein strategisches Social Media zu entwickeln“, erklärt Löffler.

Auszubildende setzen berufliche Laufbahn im Betrieb fort

Zusätzlich obliegt es den Mitarbeitern der Abteilung die Accounts bei den verschiedenen Lieferantenverzeichnissen auszubauen und zu pflegen. Dies ist die Aufgabe von Anja Kümmerling. „Ich freue mich, dass ich meine berufliche Laufbahn bei Berger fortsetzen kann“, erklärt Anja Kümmerling, die ihre Ausbildung bei Berger im Sommer 2015 erfolgreich abgeschlossen hat und seither im Bereich E-Commerce arbeitet. „In meiner dreijährigen Ausbildung bin ich mit dem Berger Team zusammengewachsen und die Arbeit macht mir Spaß.“ Ihre verantwortungsvolle Tätigkeit beinhaltet auch die Akquise der Investitionsprojekte von öffentlichen Auftraggebern. Diese werden über die unterschiedlichsten Online-Plattformen als öffentliche Ausschreibung publiziert.

((Bild: Nach der Ausbildung bei Berger als Angestellte ins Unternehmen eingestiegen: Anja Kümmerling))

Berger der Betriebseinrichter bietet jedes Jahr kaufmännische Ausbildungsplätze zum Groß- und Außenhandelskaufmann/-frau an. Für das neue Ausbildungsjahr ab September 2016 dürfen gerne noch Bewerbungen eingereicht werden.

..über Berger:

Berger plant und realisiert professionelle Lagerprojekte. Die Kernkompetenz umfasst Fachbodenregale, Palettenregale, Kragarmregale und Stahlbaubühnen. Der Betriebseinrichter betreut seine Kunden von der Beratung, der Planung, der Realisierung bis hin zur Montage. Fachberater, Projekt- und Vertriebsmanager entwickeln technisch und wirtschaftlich optimale Lösungen maßgeschneidert für den Kunden.

Daneben vertreibt Berger ein umfassendes Produktangebot für Lager-, Betriebs- und Büroeinrichtungen. Das Sortiment im eigenen Fachkatalog und im Online-Shop bietet den Kunden über 50.000 sorgfältig ausgewählte Artikel für den gewerblichen Bedarf.

Ein besonderes Augenmerk legt Berger auf Produkte, die in Deutschland produziert werden. Am Stammsitz in Korntal arbeiten über 20 Mitarbeiter in Vertrieb, Projektmanagement, Marketing und Logistik. Eine weitere Niederlassung befindet sich in Berlin. Seit Jahren wachsen Umsatz und Mitarbeiterzahl kontinuierlich. Zielgruppe von Berger sind Kleinkunden, mittelständische und große Unternehmen aus allen Branchen sowie Behörden und Verwaltungen. Berger beliefert über 20.000 Kunden in Deutschland, Europa und Übersee. Neben vielen Dienstleistern, Handwerkern und Mittelständlern, zählen Porsche, Kaufland, Bosch, Siemens und viele weitere namhafte Firmen zu den Kunden des Korntaler Unternehmens. Weitere Informationen unter www.berger-betriebseinrichtungen.de.

Redaktion und Pressekontakt:

Christine Sybrichs

Pflugfelderstraße 17

70825 Korntal-Münchingen

Tel.: 0174/3131351 E-Mail: pr-sybrichs@gmx.de

Ansprechpartner bei Berger:

Walter Löffler, Geschäftsführer

Talstr. 61

70825 Korntal-Münchingen

Tel.: 0711/83 88 78-16 E-Mail: info@berger-betriebseinrichtungen.de