



Praxisbericht  
Brütsch/Rüegger Tools



*Brütsch/Rüegger Tools GmbH*

## Großkunden gewinnen – Mit starken Partnern zum Erfolg.

Das Schweizer Handelsunternehmen Brütsch/Rüegger Tools ist einer der ersten *Spot Buy Catalog enabled* Anbieter auf Unite und hat damit direkten Zugang zu SAP Ariba-Kunden gewonnen.

„Die B2B-Handelsbranche wird sich in den nächsten zehn Jahren spürbar verändern müssen, um Kunden einen Mehrwert zu bieten.“ Was Thomas Schmidt, Geschäftsführer von Brütsch/Rüegger Tools GmbH Deutschland, sagt, ist alarmierend. Sein Unternehmen hat er für den digitalen Wandel gut aufgestellt. Das Schweizer Unternehmen handelt seit 14,2 Jahren länderübergreifend mit Werkzeugen aus den Bereichen Mess-, Fertigungs- und Montagetechnik sowie Betriebseinrichtungen. Der Werkzeughändler verkauft seine Produkte seit 1998 im eigenen Webshop und über einen Außenvertrieb. Insbesondere bei beratungsintensiven Produkten stehen den Kunden neben Vertriebsmitarbeitern auch Anwendungstechniker zur Seite. Allerdings gerät der Vertrieb direkt beim Kunden unter

steigenden wirtschaftlichen Druck: Beim Online-Preisvergleich sind Unternehmen mit Beratungsservice unter Umständen schlechter gerankt, da in Deutschland Serviceleistungen wie Vor-Ort-Besuche als Teil der Marge eingepreist werden müssen. Dennoch möchten weder Brütsch/Rüegger Tools noch deren Kunden auf die Serviceleistungen verzichten.

### Vom Markt lernen und mit Unite Großkunden erreichen

In einem eigenen Webshop verkauft das Unternehmen nicht-beratungsintensive Produkte an kleine und größere mittelständische Unternehmen. Das funktioniert gut, stößt aber bei Großkunden an seine Grenzen. „Wir wissen, dass sich Kunden ab einer bestimmten Größe nicht mehr auf Lieferanten getriebene Webshops verlassen und sich für uns daher die Investition in eine eigene offene C-Teile-Plattform für dieses Kundensegment nicht lohnt“, sagt Thomas Schmidt.

### Mit dem BusinessShop vom Netzwerk profitieren

Der BusinessShop ermöglicht Anbietern, über Unite einen elektronischen Produktkatalog bereitzustellen. Anbieter, die im Unite App Store mit einem BusinessShop vertreten sind, können ihr Sortiment in bekannten E-Procurement-Systemen wie z. B. SAP Ariba, BeNeering oder Mercateo für Einkäufer verfügbar machen. Der direkte Kundenkontakt bleibt bestehen und kann z.B. durch individuelles 1:1-Pricing gestärkt werden. Unite ist die exklusive Spot Buy-Lösung für SAP Ariba in Europa. SAP Ariba-Kunden greifen auf freigeschaltete *Spot Buy Catalog enabled* BusinessShops zu, wenn sie bestimmte Produkte nicht in den Katalogen ihrer Rahmenvertragspartner finden und gehen eine direkte Geschäftsbeziehung mit den Anbietern ein.

## Brütsch/Rüegger Tools Unternehmen

Brütsch/Rüegger Tools verfügt als Single Source Supplier über ein Vollsortiment an Qualitätswerkzeugen aus den Bereichen Mess-, Fertigungs- und Montagetechnik sowie Normteile und Arbeitsschutz. Es ist ein hundertprozentiges Tochterunternehmen des Marktführers in der Schweiz – die international tätige Brütsch/Rüegger Werkzeuge AG.

**Gründung**  
1877

**Sitz in Deutschland**  
Mannheim

**Website**  
[www.brw-tools.de/de](http://www.brw-tools.de/de)



Brütsch/Rüegger Tools ist ein Traditionsunternehmen, das sich in der Schweiz als Marktführer behauptet hat und nun weitere Märkte durchdringen möchte.

Das Unternehmen hat sich deshalb 2019 entschieden, Großkunden auch über Unite anzusprechen und sich dort mit einem *Spot Buy Catalog enabled BusinessShop* positioniert. Auf Unite aufmerksam geworden ist Thomas Schmidt durch Gespräche mit SAP Ariba. Schon seit 2000 arbeitet Brütsch/Rüegger Tools mit dem Softwareunternehmen zusammen und bedient über die Plattform mehr als 60 Key-Account-Kunden. Unite ist seit 2017 die exklusive Spot-Buy-Lösung für SAP Ariba und deren Kunden in ganz Europa. „Es war schnell klar, dass wir an der Stelle mutig vorangehen müssen, um nicht vom Umbruch der Branche überholt zu werden“, so Geschäftsführer Schmidt.



„Der Schlüsselfaktor ist,  
die Prozesse der  
Großkunden zu bedienen.“

Thomas Schmidt  
Geschäftsführer von  
Brütsch/Rüegger Tools GmbH Deutschland

### Das eigene Angebot mit dem E-Procurement-System SAP Ariba verzahnen

Er hat für sein Unternehmen mit dieser Entscheidung ein Tor zu einer Vielzahl neuer Kunden geöffnet. Jeder SAP Ariba-Kunde ist nun auch ein potenzieller Kunde für Brütsch/Rüegger Tools. Wie? Aufgrund der Kooperation von Unite und SAP Ariba können Anbieter ihr Sortiment über das Spot Buy-Modul verfügbar machen. Somit erlangen sie direkten Zugang zu SAP Ariba-Nutzern und können diese nachhaltig an sich binden. Ist ein Produkt nicht in den Rahmenverträgen zu finden, können Einkäufer in SAP Ariba die *Spot Buy Catalog enabled BusinessShops* freischalten. Die Einkäufer greifen damit direkt aus ihrer Systemoberfläche auf die Angebote von zertifizierten Händlern – wie Brütsch/Rüegger Tools – zu.

### Prozessstreu first – erfolgreich ist, wer kompatibel ist

„Der Schlüsselfaktor ist, die Prozesse der Großkunden zu bedienen.“ Genau das tut das Unternehmen als aktiver Anbieter auf Unite. Brütsch/Rüegger Tools hat sich mit seinem BusinessShop fest in den Prozessen vieler Großkunden verankert. Die Risiken, die oft mit dem Anschluss an eine standardisierte Infrastruktur verknüpft seien, wie z.B. der Verlust der Preishoheit über eigene Angebote, seien mit Unite als neutralem Netzwerk ausge-

schlossen, wie Thomas Schmidt erklärt. Über das Netzwerk lassen sich weiterhin kundenindividuelle Beziehungen und Preise abbilden, die gleichzeitig prozesskonform in die Beschaffungswege der Global Player passen. Darüber hinaus kooperiert Unite mit immer mehr E-Procurement-Systemanbietern, deren Kunden auf die Händler im B2B-Netzwerk zugreifen werden.

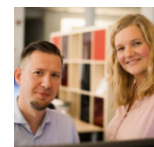
### Vom Netzwerk profitieren, für mehr Kunden sichtbar werden

„Allein Teil eines solchen Netzwerkes zu sein, schafft schon eine Sichtbarkeit bei Kunden, die man vorher gar nicht angesprochen hat“, so Thomas Schmidt. „Die Kunden haben mit Unite ein Rundum-Sorglos-Paket, über das sie vorintegrierte Lieferanten finden, ihren kompletten Zahlungsprozess managen und alles, was bisher am System vorbeigelaufen ist, analysieren können. Das ist enorm komfortabel“, sagt er. Zwar seien gute Preise nach wie vor die Eintrittskarte zu neuen Endkunden, allerdings gehe es heute speziell bei Großkunden um ganzheitliche Wertschöpfungsketten, IT-gestützte Optimierung der Beschaffung und die damit verbundene Reduzierung der Prozesskosten. Diese Anforderungen lassen sich mit einem eigenen Webshop nicht annähernd so effizient erfüllen wie mit einer bestehenden Infrastruktur. Dafür braucht es ein starkes Netzwerk.

[www.unite.eu](http://www.unite.eu)

Unite.eu ist Europas anbieterneutrales B2B-Netzwerk aus dem Haus Mercateo.

Einkäufer, Händler, Hersteller und Dienstleister nutzen diese Infrastruktur für gemeinsame Kooperationen und digitale Transaktionen, unabhängig von ihrem bisherigen Digitalisierungsgrad. Hersteller und Händler lösen den Kanalkonflikt im mehrstufigen B2B-Vertrieb durch neue digitale Kooperationsmodelle und entsprechen so den Erwartungen der Kunden an moderne Einkaufsprozesse und Service. Neben dem Netzwerk Unite.eu, das sich neutral zwischen Anbietern und Einkäufern im B2B-Bereich positioniert, betreibt Mercateo seit dem Jahr 2000 den größten B2B-Marktplatz Europas.



Sie haben Fragen  
zu Unite?

T +49 341 35 58 69 99  
[verkaufen@unite.eu](mailto:verkaufen@unite.eu)