



Unite Seller Conference

LEIPZIG 2019

Als Händler Zugang zu Kunden
mit E-Procurement-Systemen
bekommen.

Thomas Schmidt
Geschäftsführer,
Brütsch/Rüegger Tools



Danijel Zucec
Senior Project Manager
E-Commerce,
Brütsch/Rüegger Tools



„Als Händler Zugang zu Kunden mit
E-Procurement-Systemen
bekommen“

Tools.
Next Level.



Brütsch-Rüegger

Brütsch/Rüegger Tools GmbH
Deutschland

Wer wir sind

Tools.
Next Level.



Brütsch/Rüegger Gruppe



Brütsch/Rüegger Services AG
8902 Urdorf (CH)



Brütsch/Rüegger Werkzeuge AG
8902 Urdorf (CH) (ca. 280 Mitarbeiter)

Brütsch/Rüegger Tools GmbH Deutschland
68309 Mannheim & 20537 Hamburg (ca. 85 Mitarbeiter)

BRW Tools Kft. Ungarn
8000 Székesfehérvár (ca. 20 Mitarbeiter)

Weitere Partner u.a. in Spanien, Portugal, Polen, Belgien
Slowakei, Tschechien uvm.



Brütsch/Rüegger Metals AG
8105 Regensdorf (CH)



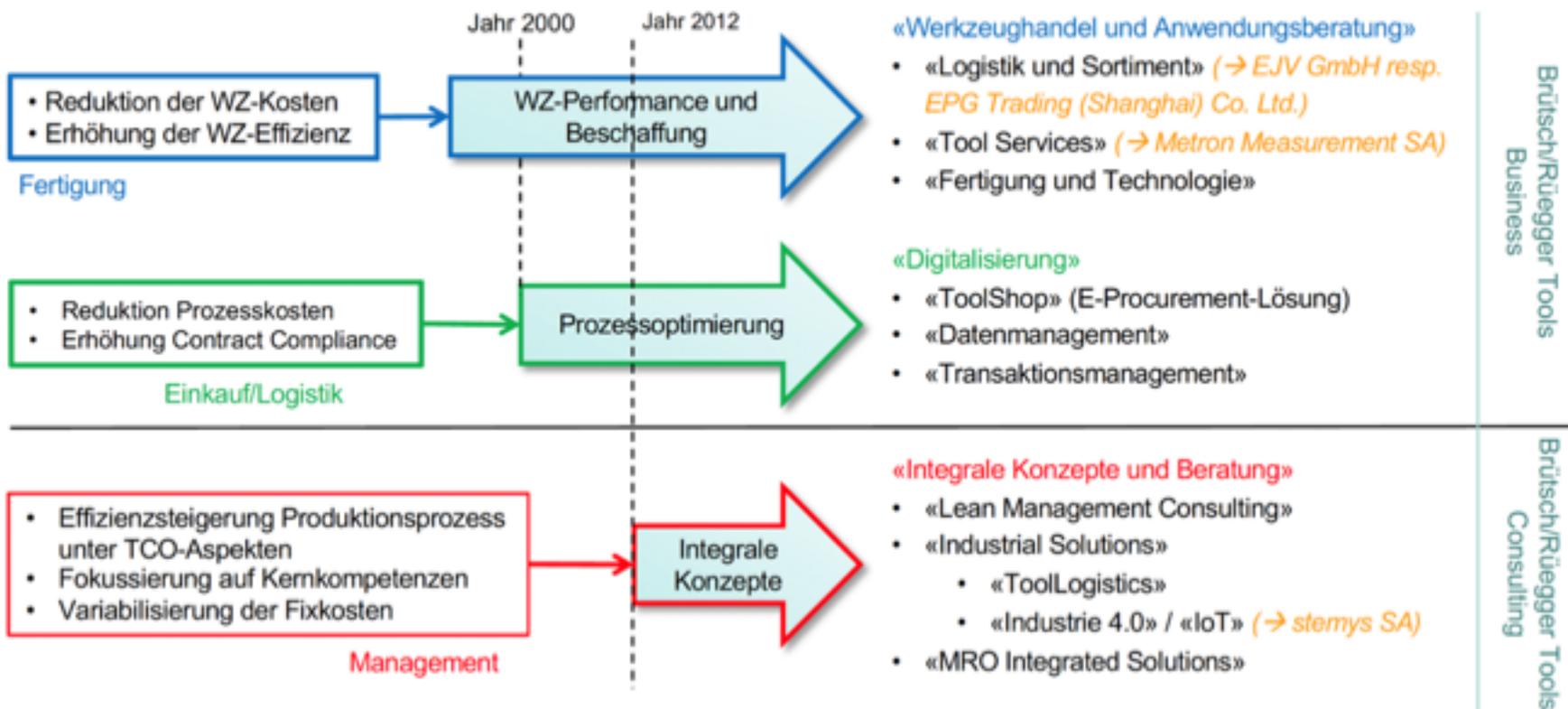
Brütsch/Rüegger Immobilien AG
8902 Urdorf (CH)

Brütsch/Rüegger Tools GmbH Deutschland

Wer wir sind

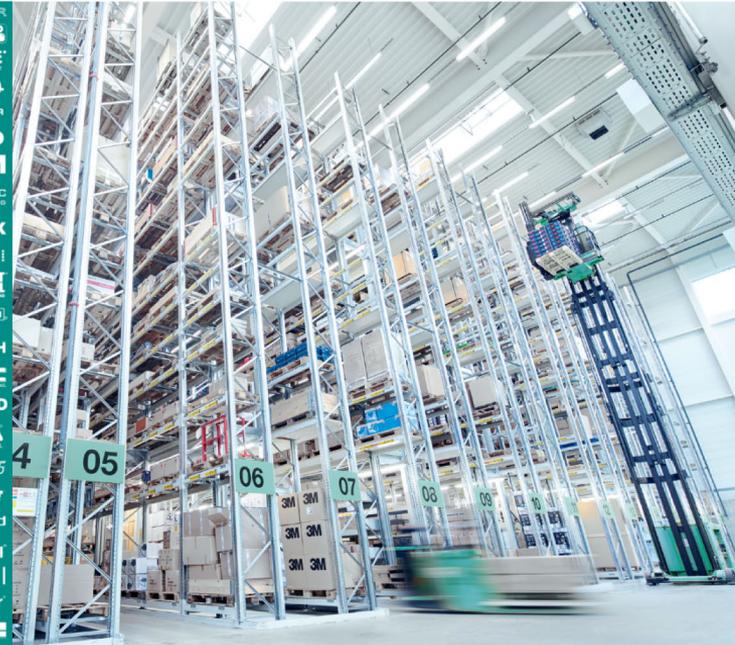
- 100 %-iges Tochterunternehmen des Marktführers in der Schweiz mit 142 Jahren Tradition
- als internationales Handels- und Dienstleistungsunternehmen verfügen wir über:
 - => ein Vollsortiment an Qualitätswerkzeugen
 - => hohe Beratungskompetenz in Lean-/Toolmanagement, Industrie 4.0
 - => ein umfassendes und integrales Dienstleistungsportfolio





Die Nummer eins für Komplexitätsreduktion

- mehr als **900** Premium-Marken
- **2.000** Lieferantenpartner
- zentrales **Logistikzentrum**
- flexible **Sonderbestellung**
- **200.000** lagerhaltige Artikel
größtes Kernsortiment am Markt



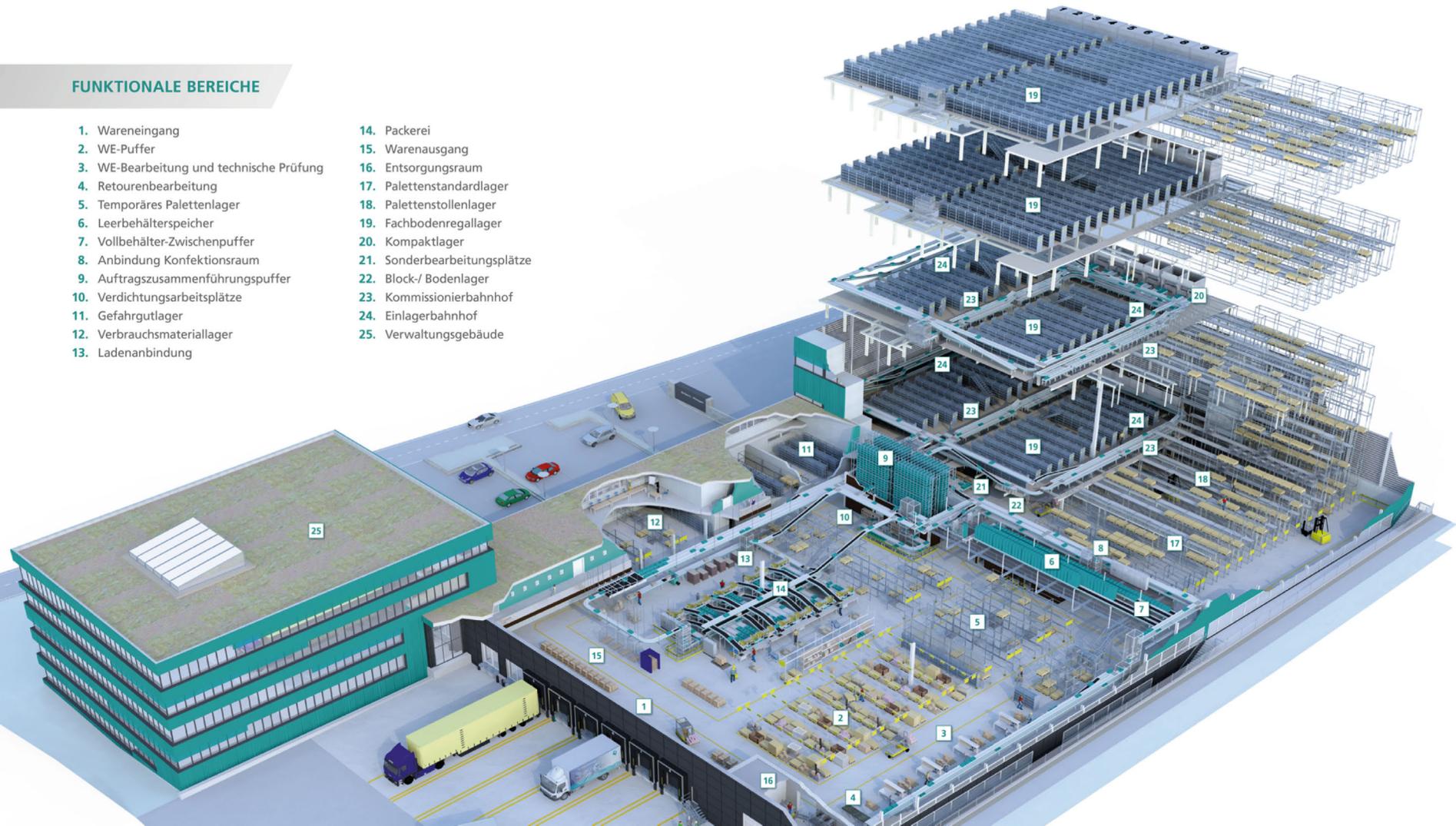
Das ToolCenter in Urdorf (CH)

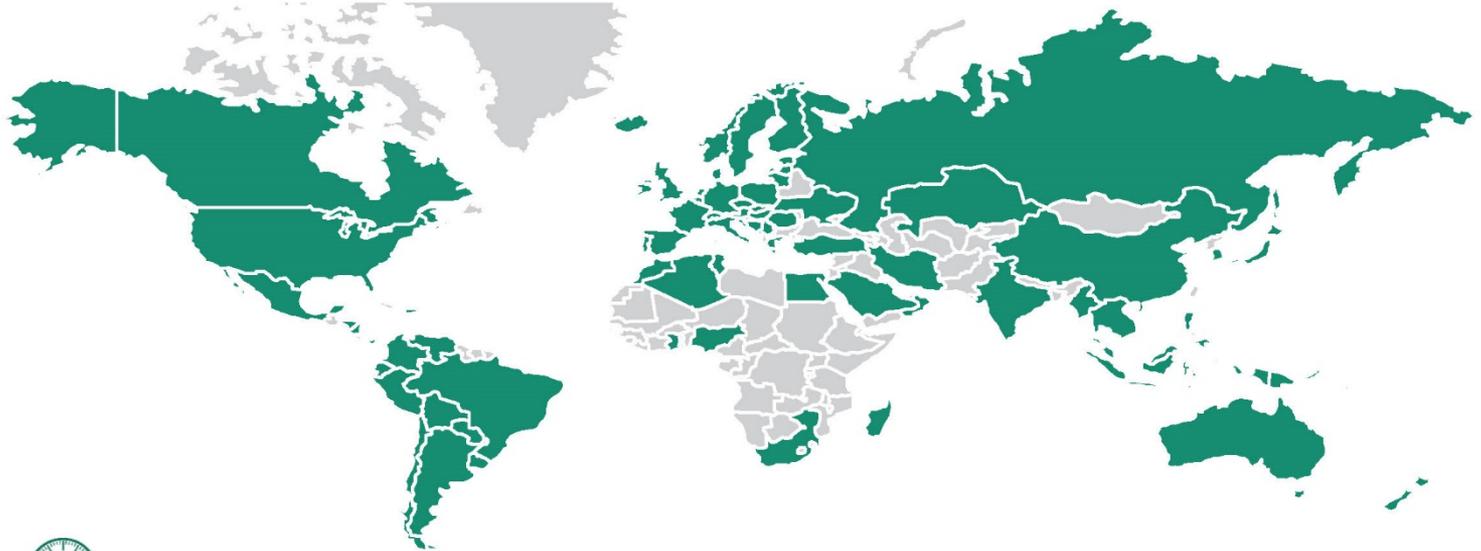
- > **16.000 m²** Lagerfläche
- > **100.000 m³** Gebäudevolumen
- > **100 %** Lieferbereitschaft auf Lagerartikel
- > **Optimale** Prozesse
- > **Schnellste** Lieferung



FUNKTIONALE BEREICHE

1. Wareneingang
2. WE-Puffer
3. WE-Bearbeitung und technische Prüfung
4. Retourenbearbeitung
5. Temporäres Palettenlager
6. Leerbehälterspeicher
7. Vollbehälter-Zwischenpuffer
8. Anbindung Konfektionsraum
9. Auftragszusammenführungspuffer
10. Verdichtungsarbeitsplätze
11. Gefahrgutlager
12. Verbrauchsmateriallager
13. Ladenanbindung
14. Packerei
15. Warenausgang
16. Entsorgungsraum
17. Palettenstandardlager
18. Palettenstollenlager
19. Fachbodenregallager
20. Kompaktlager
21. Sonderbearbeitungsplätze
22. Block-/ Bodenlager
23. Kommissionierbahnhof
24. Einlagerbahnhof
25. Verwaltungsgebäude





europaweit



weltweit

Wie sieht aus unserer Sicht die richtige Plattformstrategie aus?

Tools.
Next Level.



Wie sieht aus unserer Sicht die richtige Plattformstrategie aus?

- Plattformstrategie als wichtiger Teil der Unternehmensstrategie **ausgerichtet auf die langfristigen Unternehmensziele**. Pionier im E-Business mit eigenem ToolShop seit 1998. Zusammenarbeit mit Ariba seit 2000. Bereits heute hoher Online-Anteil.
- **Einbettung** der Plattformstrategie **in die bestehenden Vertriebskanäle**
Außendienst, E-Business-Team und ToolShop
- Der eigene **ToolShop** weiterhin **als zentraler E-Commerce-Vertriebskanal** wird laufend erweitert (Produktstammdaten, Services, Longtail, SEO-Optimierung, OCI-/Punch-Out-Fähigkeiten, API)
- **Selektives** Plattform-Onboarding mit ausgesuchten Sortimenten und selektiver Preispolitik abhängig von der Kundenzielgruppe, Kostenstruktur und Wettbewerbssituation auf der Plattform
- Permanente **Qualitätssteigerung der Produktstammdaten** unter Berücksichtigung von spezifischen Online-/Plattform-Anforderungen

Warum ist es für uns wichtig, auf
den relevanten Plattformen
vertreten zu sein?

Tools.
Next Level.



Warum ist es für uns wichtig, auf den relevanten Plattformen vertreten zu sein?

- Das sich wandelnde Kundenkaufverhalten hin zu elektronischen Plattformen
- Neukunden gewinnen, bestehende Kunden nicht verlieren und den Bekanntheitsgrad der Dachmarke Brütsch/Rüegger Tools steigern
- Mit der Präsenz auf den relevanten Plattformen signalisieren wir unseren Kunden eine Partnerschaft auf Augenhöhe und die Fähigkeiten, den digitalen Anforderungen in der Beschaffung gewachsen zu sein
- Plattformen bündeln die Nachfrage und schaffen einen großen Absatzmarkt über einen einzigen Kanal

Warum ist es für uns wichtig, auf den relevanten Plattformen vertreten zu sein?

- Plattformen erreichen in kurzer Zeit eine Kundendurchdringung, für die ein Anbieter auf konventionellem Wege viele Jahre benötigt
- Verblässende physische Grenzen auf den Plattformen erleichtern die Erschließung ausländischer Märkte

Risiken, die wir als Anbieter nicht
ausblenden dürfen

Tools.
Next Level.



Risiken, die wir als Anbieter nicht ausblenden dürfen

- Preistransparenz und Vergleichbarkeit drückt auf die Margen, gleichzeitig steigen Kosten für die Plattforminfrastruktur
- Das erhöhte Zahlungsausfallrisiko managen
- Der Wettbewerb der Verfügbarkeiten kann Anbieter zur unkontrollierten Sortimentsausweitung und höheren Lagerhaltung verführen
- Die Kraft der Marke verwässert durch erhöhte Markenvielfalt
- Erhöhte Austauschbarkeit durch Schnittstellenkonsolidierung

Beweggründe für Unite BusinessShop / SAP Ariba Spot Buy

Tools.
Next Level.



Beweggründe für Unite BusinessShop / SAP Ariba Spot Buy

- Mit dem Brütsch/Rüegger BusinessShop auf Unite bieten wir unserem Vertrieb ein zusätzliches Tool, als **Lösungsanbieter** beim Kunden aufzutreten
- Die Spot-Buy-Funktion im SAP-Ariba-Projekt und weiteren Partnern, die noch folgen, ermöglicht uns eine **schnelle und schlagartige Kundenreichweite** „durch die Hintertür“, die auf konventionellem Wege in dieser Zeit nicht möglich ist.

Unser Fazit bei Brütsch/Rüegger Tools

„Die Welle der Veränderung lässt sich nicht aufhalten.
Wir können uns davon wegspülen lassen
oder wir können lernen, die Welle zu surfen.“

Wir wünschen Ihnen weiterhin
viele neue Erkenntnisse und
danken für Ihre Aufmerksamkeit!

Tools.
Next Level.

