

Papersmart

Vergleichen, bewerten, bestellen

Der neue Online-Anbieter Papersmart macht den unübersichtlichen Markt für Büromaterial transparent und ist dabei mehr als nur eine Preissuchmaschine für den gewerblichen Bürobedarf.

VON JÜRGEN CHRIST

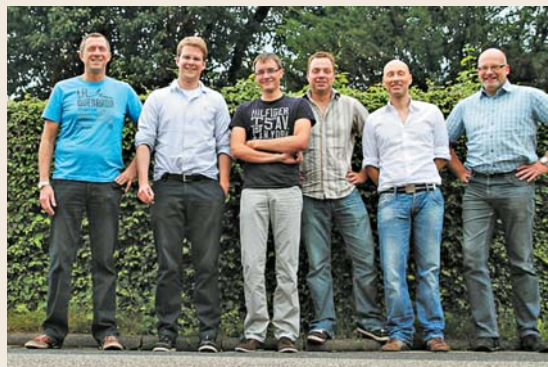
Ob Hefter, Textmarker oder Aktenordner: Ohne Büromaterial kommt kein Unternehmen aus. Doch die Preise variieren stark. Eine Marktstudie zeigt, dass die Preise selbst bei Standardartikeln um mehr als 100 Prozent zwischen verschiedenen Anbietern abweichen. Dennoch betreiben Unternehmen nur selten Kostenoptimierungen, weil der Aufwand für den Preisvergleich in keinem Verhältnis zum eingesparten steht. Der neue Online-Anbieter Papersmart löst dieses Problem und ist dabei mehr als nur eine Preissuchmaschine.

„Da meist mehrere Produkte gekauft werden, vergleicht Papersmart nicht nur einzelne Produkte, sondern direkt den gesamten Warenkorb. Schließlich will niemand alle gewünschten Produkte einzeln vergleichen und bestellen“, erklärt Geschäftsführer Michael Wendt das Modell. Papersmart schlägt den besten Anbieter vor und verspricht Einsparungen von bis zu 45 Prozent. Dabei können Bestellungen auf zwei Anbieter aufgeteilt werden, sollte dies günstiger als der beste Alleinlieferant sein.

Der 23-jährige Michael Wendt und der 22-jährige Alexander Hoffmann, beide ehemalige Studenten der Otto Beisheim School of Management, entwickelten diese Vergleichs- und Bestellplattform im Rahmen ihrer Diplomarbeit. Im August gründeten sie mit vier weiteren Männern das Unternehmen in Vallendar in der Nähe von Koblenz, das ohne Fremdfinanzierung auskam. Zur Qualitätssicherung gründeten die cleveren Studenten einen Beirat und holten sich renommierte Experten mit an Bord. „Tief beeindruckt hat mich die Entwicklung der sogenannten ‚generischen Artikel‘, die Endkunden ungeahnte Flexibilität bei der Produktwahl und höhere Sparpotenziale ermöglichen“, erklärt Professor Dr. Malte Brettel, Leiter des Gründerzentrums an der RWTH Aachen, eines der Mitglieder im Beirat. Die Nutzung von internationalen Klassifizierungsstandards erlaubt es dem jungen Unternehmen, seinem Kunden ganze Produktkategorien zum Vergleich anzubieten. Ein Kunde braucht sich beispielsweise für einen gelben

Textmarker nicht auf einen der zwölf Markenanbieter festzulegen. Er wählt einfach einen gelben Textmarker und erhält dann jeweils das günstigste Produkt. Die beiden Existenzgründer haben mit ihrer Idee den deutschen B2B-Markt im Visier, der mit einem Gesamtvolumen von 4,73 Milliarden Euro zu den größten in Europa zählt. Als Zielgruppen peilen sie Unternehmen und Institutionen an, die Bürobedarf bislang über herkömmliche Händler beziehen. Insbesondere kleine und mittlere Unternehmen sollen von dem Einsparpotenzial profitieren. „Das Team ist sehr kompetent, und technisch scheint mir die Herausforderung herausragend gelöst. Kunden und Anbieter werden gleichermaßen von den Ergebnissen der komplexen Vergleichsalgorithmen profitieren“, meint Professor Dr. Lutz Kaufmann, Lehrstuhlinhaber für Internationale Strategie und Beschaffung an der WHU – Otto Beisheim School of Management und ebenfalls Mitglied des selbst geschaffenen Beirats. ◀

www.papersmart.de



Die Gesellschafter (von links nach rechts): Klaus Wächter, Alexander Hoffmann, Michael Wendt, Simon Stemplinger, Stefan Wille, Dirk Steffens.

Ihre Mitarbeiter verlangen Qualität.
Sie achten auf die Kosten.
Zeit, beides zu verbinden.



EASY PROFESSIONAL LEASING*

OHNE ANZAHLUNG INKL.

- 3 Jahren Garantie
- 3 Jahren Übernahme aller Wartungskosten und Verschleißreparaturen
- 3 Jahren Mobilitätsgarantie „Professional Assistance“

PEUGEOT EMPFIEHLT TOTAL Kraftstoffverbrauch kombiniert: 5,7–4,3 l/100 km. CO₂-Emission: 150–110 g/km. Nach Messverfahren RL 80/1268/EWG.

Zusätzlich zur Herstellergarantie gelten für 36 Monate bzw. eine Laufleistung von max. 90.000 km die Bedingungen des *optiway*-ServicePlus-Vertrages. Easy Professional Leasing-Angebote sind auch mit einer Laufzeit von bis zu 48 Monaten und einer Laufleistung von bis zu 120.000 km möglich. Ein Leasingangebot der PEUGEOT BANK, Geschäftsbereich der Banque PSA Finance S.A. Niederlassung Deutschland. Das Angebot gilt nur für gewerbliche Kunden. **Gewinner des Auto Bild Vergleichstests, Ausgabe 30/2011. Abb. enthält Sonderausstattung.



Der PEUGEOT 508 SW Business Line ist die perfekte Kombination aus Fahrvergnügen und Wirtschaftlichkeit. Er bietet nicht nur ein attraktives Design, einen hochwertigen Innenraum und eine umfangreiche Ausstattung. Er überzeugt auch durch gute Angebotskonditionen, einen hohen Wiederverkaufswert und einen geringen Verbrauch, dank ausgezeichneter e-HDi STOP & START-Technologie**.

PEUGEOT **508 SW Business Line**



**PEUGEOT
PROFESSIONAL**