Compass Gruppe
IT-Quality at work.

Compass Insight

Jubiläumsmagazin

20 Jahre Compass

Im Fokus:
Computer Compass – Die Entstehungsgeschichte

Im Interview:
Microsoft Deutschland Chef Achim Berg

Im Überblick:
Die Unternehmen der Compass Gruppe

FUJITSU COMPUTERS SIEMENS

Sparen und der Umwelt helfen – weg mit alten Servern.

Befreien Sie sich von Energiefressern! Die energieeffizienten PRIMERGY Server von Fujitsu Siemens Computers helfen Ihnen dabei.

Qualität und Umweltfreundlichkeit – die PRIMERGY Serverfamilie bietet dank ihrem innovativen Design mit leistungsfähigen Intel® Xeon® Quadcore-Prozessoren alles, was Sie von leistungsfähiger IT erwarten: Fujitsu Siemens Computers PRIMERGY Server verbrauchen nicht nur bis zu 40% weniger Energie[1], sondern zählen gleichzeitig zu den zuverlässigsten Server ihrer Klasse – dies schont die Umwelt und Ihr Budget.

Die PRIMERGY Server liefern höchste Performance dank leistungsstarker Intel® Xeon® Quadcore-Prozessoren und perfekt abgestimmter Komponenten:

- Mehr Leistung pro Kilowattstunde – führend bei neuem SPECpower-Effizienz Benchmark
- Überlegene Erweiterbarkeit auf Basis neuester I/O Technologie
- Integrierte ServerView Suite Software reduziert Komplexität, Betriebskosten und schützt Investitionen

Weniger Betriebskosten dank hoher Zuverlässigkeit und weniger Stromkosten durch geringeren Energieverbrauch – davon profitieren nicht nur Sie, sondern auch die Umwelt.

Weitere Informationen finden Sie unter www.fujitsu-siemens.de

intel Xeon inside™ Kraftvoll. Effizient.

(1) Im Vergleich mit einem System mit Standardprozessoren.
Die in diesem Dokument wiedergegebenen Bezeichnungen können Marken sein, deren Benutzung durch Dritte für eigene Zwecke die Rechte der Inhaber verletzen kann. Celeron, Celeron Inside, Centrino, Centrino Logo, Core Inside, Intel, Intel Logo, Intel Core, Intel Inside, Intel Inside Logo, Intel Viiv, Intel vPro, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, Xeon, und Xeon Inside sind Marken der Intel Corporation in den USA und anderen Ländern.

Editorial

20 Jahre im kurzlebigsten Markt aller Zeiten

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,
liebe Compass Mitglieder und Geschäftspartner,

die Compass Gruppe ist 20 Jahre alt geworden. 20 spannende, bewegte und vor allem auch erfolgreiche Jahre im kurzlebigsten Markt aller Zeiten – dem IT-Markt. An dieser Stelle möchte ich allen Gesellschafter- und Mitgliedsunternehmen sowie unseren Mitarbeitern herzlich zu diesem besonderen Jubiläum gratulieren und mich für das herausragende Engagement bedanken. Das ist eine mehr als bemerkenswerte Leistung und wir sind stolz auf das Erreichte. Grund genug, diesen außergewöhnlichen Anlass mit einem Magazin für unsere Kunden, Lieferanten und Mitglieder zu begleiten.

„Compass Insight" soll seinem Namen alle Ehre machen und Ihnen einen kurzweiligen Einblick geben in die Entstehungsgeschichte der Gruppe in den 1980er Jahren. Dafür gibt es den Zeitzeugen schlechthin: Jürgen Schroeder, erster Computer Compass Geschäftsführer, erinnert sich an turbulente Gründungsjahre und ein wichtiges Schlüsselerlebnis, bei dem ein bekanntes Schiff eine zentrale Rolle spielt. Diesem maritimen Einschlag verdankt die Gruppe auch ihren Namen, und Herr Schroeder resümiert für Sie auf den Seiten 6 bis 8: „Ohne Kompass hätte das Schiff sein Ziel wohl nicht erreicht."

Seither hat sich viel getan, nicht nur im Markt, sondern auch bei Computer Compass. Einen Ausblick, wie die Gruppe heute und für die Zukunft aufgestellt ist, erhalten Sie in unserem Bericht zur aktuellen Situation der Gruppe ab Seite 10: Von modernen Dienstleistungstools, die Ihnen, sehr geehrte Kunden, einen Top-IT-Service garantieren, bis hin zur kontinuierlichen Weiterentwicklung von Mitarbeitern zum Beispiel durch die Compass Akademie.

Besonders stolz sind wir auf unseren Interview-Partner Achim Berg. Der Vorsitzende der Geschäftsführung von Microsoft Deutschland gibt in einem intensiven Gespräch mit Compass Insight gleich mehrere interessante Einblicke in seine langjährige Zusammenarbeit mit der Compass Gruppe, den neuen Microsoft Campus im Kölner Rheinauhafen und die Zukunft der Systemhausbranche.

Und damit Sie schließlich auch einen Überblick erhalten, auf welche Systemhäuser und Anbieter von Paper-Output-Management Sie bundesweit Zugriff haben, stellen wir Ihnen ab Seite 18 unsere Mitgliedsunternehmen in halbseitigen Porträts vor. Computer Compass verbindet die Professionalität und das Know-how einer überregionalen Organisation mit der Flexibilität und pragmatischen Marktnähe des lokalen Anbieters.

Sie, verehrte Leserinnen und Leser, werden bei der Lektüre dieses Magazins eines sehr schnell feststellen, wenn Sie es nicht ohnehin schon gewusst haben: Computer Compass ist verbindlich organisiert. Die Unternehmer und Mitarbeiter kennen sich viele Jahre und vertrauen einander. Bei uns wird Beschlossenes umgesetzt und eingehalten. Dafür sorgen klare und von allen anzuerkennende Grundsätze und Regeln in der Zusammenarbeit, immer mit einem Ziel: Optimale Dienstleistungen und Produkte für unsere Kunden und Verlässlichkeit gegenüber unseren Partnern und Lieferanten. In diesem Sinne auf die nächsten 20 Jahre.

Foto: Fotoatelier Mentzel

Herzlichst

Ihr Dirk Henniges
Geschäftsführer der Computer-Compass Handels-GmbH & Co. KG, Overath

Impressum

Herausgeber:	Computer-Compass Handels-GmbH & Co. KG, Soenneckenplatz, 51491 Overath
	Telefon: 02206 - 60 72 92, Telefax: 02206 - 60 72 95, E-Mail: info@compassgruppe.de, www.compassgruppe.de
Handelsregistereintrag:	HRA 19732 Köln, Geschäftsführer: Dirk Henniges, Jürgen Schroeder
	Jubiläumsausgabe vom 10. Juni 2008
Verantwortlich für den Inhalt:	Dirk Henniges
Redaktion:	Bene Kom, Meerbusch: Dirk Rehberg, Sylvia Berndt, Benjamin Jochum, Petra Hamacher, Rita Viehl (Layout)
Fotos:	Computer Compass (23), Kurt Bader (7), Fotoatelier Mentzel (1), Fotolia (2), Sonstige (43)

Compass Gruppe
IT-Quality at work.

Inhalt

3

6

10

Editorial / Impressum 3

20 Jahre Computer Compass: „Ohne Kompass hätte das Schiff sein Ziel wohl nicht erreicht“ . . . . . .6 - 8

Es begann 1988 mit einer Handvoll Männer, die es leid waren, jede Einkaufskondition einzeln zu verhandeln. Sie schlossen sich zusammen und agierten als starke Kooperation. Heute ist die Compass Gruppe eine der stärksten Verbundgruppen Deutschlands.

Computer Compass heute: Netzwerk für mehr Kompetenz, Effektivität und Erfolg . . . . . .10 - 12

Die IT-Branche: Kaum ein Markt ist je so schnell so gigantisch gewachsen, kaum ein Markt ist so turbulent.
Die Compass Gruppe bietet Mitgliedsunternehmen als großer Partner zuverlässige Unterstützung bei absoluter unternehmerischer Freiheit und den Kunden hohe Qualität und Planungssicherheit.

„Die Compass Gruppe zeichnet sich aus durch Weitsicht und Engagement“ . . . . . .14 - 16

Achim Berg, Vorsitzender der Geschäftsführung von Microsoft Deutschland, berichtet im Interview mit „Compass Insight“ über Aktivitäten, Ziele und Strategien des Unternehmens und seine besondere Beziehung zur Compass Gruppe.

Compass Gruppe
IT-Quality at work.

Die Unternehmen der Compass Gruppe 18

DATAGROUP GmbH, Pliezhausen 19
DiGiTEXX Gesellschaft für digitale Bürosysteme mbH, Köln 20
ERHARDT moderne Bürowelt, Karlsruhe 20
FKS Friedrich Karl Schroeder GmbH & Co. KG, Hamburg 21
Gotthardt Informationssysteme GmbH, Koblenz 21
Hees IT-Systemhaus GmbH, Siegen 22
J. A. Hofmann Nachf. Maintal-Bürofachmarkt GmbH, Würzburg 22
Horn & Görwitz GmbH & Co. KG, Berlin 23
Horst Höll Büroeinrichtung GmbH, Baden-Baden 24
Büro Kramm GmbH, Frankfurt 24
Kriesten GmbH, Radebeul 25
KUTTIG Computeranwendungen GmbH, Troisdorf 25
Laufenberg Computersysteme GmbH & Co. KG, Bochum 26
Leitwerk AG, Appenweier-Urloffen 26
LORENZ Orga-Systeme GmbH Systemhaus für EDV-Lösungen, Frankfurt 27
messerknecht informationssysteme GmbH, Bremen 28
MORGENSTERN AG, Reutlingen 28
NCC GmbH, Münster 30
office360 GmbH, Hannover 30
ORGAPLUS Systemhaus GmbH, Oberasbach 31
pco Personal Computer Organisation GmbH & Co. KG, Osnabrück 31
W. N. Pfeiffer Büromaschinen GmbH, Saarbrücken 32
praedata Bürosysteme GmbH, Nachrodt 32
Reese IT System & Service GmbH, Schwentinental. 33
Regler Druck + Kopiersysteme GmbH, Merzig-Brotdorf 34
reitzner AG, Dillingen 34
resin GmbH & Co. KG, Binzen 35
SCC GmbH, Stuttgart 35
Schröter Druck + Kopierlösungen GmbH, Tönisvorst 38
Schugk Kopiersysteme GmbH, Magdeburg 38
Schulz Bürozentrum GmbH, München 39
SHD System-Haus-Dresden GmbH, Dresden 39
Bernhard Starke GmbH, Kassel 40
UZ-Systemhaus GmbH, Frankfurt 40
BÜRO VALK GmbH + Co., Bocholt 41
von Busch GmbH, Bielefeld 42
Weinrich GmbH & Co. KG, Fulda 42

Zu guter Letzt 46

Wilfried Meseberg vom Systemhaus FKS in Hamburg über die Artenvielfalt von Ladekabeln, die Schnellebigkeit der EDV-Branche und einen nicht ganz ernst gemeinten Ausblick auf die Welt von morgen.

Inserentenverzeichnis von A-Z 46

14

18

46

Compass Gruppe
IT-Quality at work.

20 Jahre Computer Compass: „Ohne Kompass hätt

Jürgen Schroeder vom Systemhaus FKS in Hamburg ist Zeitzeuge und erster Geschäftsführer der Computer Compass.

Chuck Peddle hätte sich wohl nie träumen lassen, wie maßgeblich seine Erfindung die Computergeschichte beeinflussen würde. Der Elektro-Ingenieur, dessen Name heute in Deutschland hinter Ikonen wie Bill Gates und Steve Jobs verblasst, verbessert Anfang bis Mitte der 70er Jahre den Motorola-Prozessor 6800 wesentlich – mit dem Erfolg, dass sein Mikroprozessor MOS 6502 nur noch einen Bruchteil des Preises kostete, den seinerzeit Intel für seinen 8080 verlangte.

Von einem Tag auf den anderen werden Computer zur Massenware, das Zeitalter der Millionen Möglichkeiten bricht an. Legendäre Homecomputer wie der Apple II, der Commodore C-64 und das Nintendo Entertainment System kommen auf den Markt, Anfang der 80er Jahre folgen PCs der Hersteller Sirius, Alpatronic und Siemens. „Und machten das Chaos perfekt“, erinnert sich der heute 70-jährige Jürgen Schroeder, Zeitzeuge und erster Geschäftsführer der Computer Compass Gruppe. Denn alle Systeme sind nicht miteinander kompatibel, weder die Kabelanschlüsse noch die Software.

„Erst **1981** änderte sich alles mit dem Markteintritt einer äußerst hässlichen Maschine – dem IBM PC 5150 “, so Schroeder. Von diesem Zeitpunkt an ist das Stichwort „IBM-kompatibel“ marktentscheidend. Und so ist es nicht verwunderlich, dass IBM in aller Munde ist. Zu einer IBM-Tagung im Mai 1984 in Darmstadt reisen mehr als 400 Händler mit dem gleichen Ziel an: Sie wollen IBM-Kunden werden. Eher zufällig kommen auf dieser Tagung zehn Triumph-Adler-Händler ins Gespräch, denn sie alle haben ein gemeinsames Problem. Soll das Geschäft florieren, müssen sie hohe Stückzahlen von Computern verkaufen. Voraussetzung hierfür ist die Akquisition von Großkunden. Die allerdings erwarten von ihren Händlern Service in den Bereichen Auslieferung, Einweisung und Garantie. Und das nicht nur lokal, sondern für den Großraum Deutschland. Die zehn Händler kommen zu dem Ergebnis, dass sie als David gegen Goliath nur stärker sein können, wenn sie gemeinsam auftreten. Das ist die eigentliche Geburtsstunde von Computer Compass.
Denn was anfangs kaum zu erwarten ist: Das gemeinsame Interesse schweißt die Gruppe zusammen. Die Händler bilden eine informelle Gruppe und treffen sich in der Folgezeit regelmäßig zum Erfahrungsaustausch an den Standorten der einzelnen Partner. Ein Meeting findet Anfang **1987** in Hamburg auf der vor der Verschrottung geretteten „Cap San Diego“ statt, dem bis heute größten fahrtüchtigen Museumsschiff der Welt. Die Teilnehmer der Gruppe sind die ersten Gäste in den damals noch gut erhaltenen Salonräumen für Kapitän, Offiziere und maximal zwölf Passagiere. „Wir waren wirklich die ersten. Wir haben auch den Speiseplan durchgesetzt und die Ware selbst beschafft. Eben ‚Compass like‘. Hier gab es zum ersten Mal für viele einen Blick auf einen richtigen Kompass. Das war die Inspiration für die Namensgebung der Gruppe. Denn ohne Kompass hätte das Schiff wohl über 25 Jahre seine Ziele nicht erreicht“, betont Schroeder.
Anschließend gibt es Aal, der aus der Hand gegessen wird, und die fettigen Hände wäscht man in purem Korn. Für die meisten ist dies eine völlig neue Erfahrung – und sie trauen sich erst, so unkonventionell zu essen, nachdem ein Gruppenmitglied zeigt, wie es geht. Für Schroeder eine Art Philosophie: „Das war wie so oft: Einer hat die Erfahrung und das Wissen eingebracht und die anderen sind gefolgt. Erfahrungsaustausch und Wissenstransport wurden zu einer wichtigen Klammer der Gruppe.“

Zehn IT-Gladiatoren

Bei einem der nächsten Treffen in Berlin machen die zehn IT-Gladiatoren erstmals Nägel mit Köpfen. Mit geballter Marketingpower wollen sie Kunden und Lieferanten gegenüber Größe zeigen. Klotzen statt klekkern ist das Gebot der Stunde. Sie entscheiden sich für eine gemeinsame bundesweite Anzeigenschaltung mit der Aussage „Service von Flensburg bis Oberammergau“. Das Budget: 180.000 Mark. Mehr, als zu dieser Zeit manchem der zehn Fachhändler in seiner Region zur Verfügung steht.
Auf dem Bildmotiv sind ein Schiff, ein Bayrischer Hut und der Richtungspfeil eines Kompasses zu sehen. Die Gruppenmitglieder demonstrieren damit, dass sie ihre Kunden auf das Computerzeitalter ausrichten wollen. Und dazu braucht man einen Kompass.
Die überregionale Werbekampagne zeigt sogleich durchschlagenden Erfolg: Hersteller und Distributoren reagieren mit günstigeren Konditionen für Gruppenbestellungen. So gibt es beim nächsten Treffen in Bremen Anfang 1988 ein großes Hallo, denn Hansjörg Laufenberg bringt eine Reihe unterschriebener Lieferanten-Verträge für die Gruppe Computer Kompass (damals noch mit K!) mit. Doch die Ernüchterung folgt schnell: Eigentlich sind die Verträge nicht das Papier wert, auf dem sie stehen. „Die Gruppe war ja nur ein Marketinggebilde, das ohne gültige

e das Schiff sein Ziel wohl nicht erreicht“

Der erste IBM Personal Computer 5150 revolutioniert 1981 den Markt. Quelle: IBM Deutschland GmbH

Rechtsform am Jahresende kaum einen Bonus fordern konnte. Man beschloss, sofort eine Gesellschaft zu gründen. Das war die Geburtsstunde des Unternehmens Computer-Compass Handels-GmbH & Co. KG“, so Schroeder.
Als Geschäftsführer schaut man sich einen „arbeitslosen Herren“ aus: Jürgen Schroeder feiert gerade seinen 50sten Geburtstag und hat beschlossen, nach dem Verkauf seines Triumph-Adler-Centers an Triumph-Adler nicht mehr ins operative Geschäft zurückzukehren. Doch zu früh gefreut: Alle Gruppenmitglieder sind sich einig, dass der Hamburger FKS Chef diese Aufgabe übernehmen muss.
Am 18. April **1988** findet daraufhin die Gründungsversammlung mit 14 Gesellschaftern bei einem Mitglied in Bayreuth statt. Der Eintrag ins Handelsregister erfolgt in Hamburg, denn der neue Geschäftsführer Jürgen Schroeder arbeitet und wohnt dort.
Die Grundsätze der Computer Compass sind Zentraleinkauf und Vereinbarung von Einkaufsvorteilen für die Gesellschafter. Außerdem einigt man sich auf gemeinsame Marketingmaßnahmen und den Aufbau eines vermarktbaren, bundesweit präsenten Dienstleistungsangebotes. Wie bisher ist ein wesentlicher Bestandteil der Kooperation der Erfahrungsaustausch auf Management- und Fachbereichsebene, wozu unter anderem projektbezogene Arbeitskreise gegründet werden. Nach dem Startschuss geht es frisch ans Werk: Schroeder schließt Bonusvereinbarungen mit den Lieferanten, nutzt Synergieeffekte zur Kosteneinsparung und leitet die Produktion einer gemeinsamen Zeitschrift, dem „Compass Forum“, in die Wege. Das vierteljährlich erscheinende 24-seitige Kunden-Magazin erhält für jedes Mitglied individualisierte Umschlagseiten, der Innenteil ist identisch. Der Leitartikel der ersten Ausgabe beginnt mit den Worten: „Der Computer- und Softwaremarkt befindet sich in einer unglaublich dynamischen Entwicklung ...“.
Wie wahr! **1989** entschließt sich die Compass Gruppe, eigene PCs und Monitore unter einem Compass Label auf den Markt zu bringen. Die Geräte kommen zunächst containerweise aus Thailand, 1991 erteilt die Gruppe einen Auftrag an die Schneider Rundfunkwerke in Türkheim, die nun den Compass PC bauen. „Unsere Bedeutung am Markt wuchs. Auch der Marktführer Compaq nahm uns zur Kenntnis: Er verbot uns wegen Verwechslungsgefahr die Nutzung des Namens Compass Computer. Zur Vermeidung eines langen Rechtsstreits haben wir dem zugestimmt. Wir kauften den bereits am Markt eingeführten Namen ‚Sirius‘, denn der amerikanische Hersteller hatte soeben die Produktion eingestellt. So haben wir den Sirius Computer als Eigenmarke vertrieben“, erinnert sich Schroeder. Mit der Bedeutung der Gruppe wächst auch die Aufgabenvielfalt, so dass die Gesellschafter viermal jährlich zu zweitägigen Treffen zusammen kommen. Doch bei aller Arbeit soll auch der soziale Faktor nicht vergessen werden: Im Oktober 1991 trifft sich die Compass Gruppe erstmals auf Mallorca. Und auch diese Entscheidung soll sich als richtig erweisen, denn die Beziehung der Gruppenmitglieder zueinander wird durch die gemeinsam verbrachte Zeit noch einmal gestärkt. Ein nicht zu unterschätzender Faktor für den langjährigen Erfolg von Compass. Seitdem sind die jährlichen Meetings auf Mallorca eine gern gepflegte Tradition.
Eigentlich hatte Jürgen Schroeder vor, den Job als Compass Geschäftsführer als „One-Dollar-Man“, also quasi unentgeltlich auszuführen. Doch für einen Mann von seinem Format gibt es nur „ganz oder gar nicht“. Und so entwickelt sich das „Vorruhestands-Hobby“ schnell zum Vollzeitjob. „Das war aber nicht mein Lebensziel“, so Schroeder. Deshalb rät ihm die Gruppe, einen hauptamtlichen Geschäftsführer einzustellen. Einen Repräsentanten, der die Gruppe sowohl bei den Lieferanten als auch bei den Gesellschaftern vertritt.
In dieser Zeit verhandelt die Compass Gruppe mit dem Lieferanten Schneider Rundfunkwerke über die Produktion eigener Compass PCs. Der Schneider Prokurist und Verkaufsleiter PC, Fred Köster, erweist sich in diesen Gesprächen als sympathischer, überzeugender und kenntnisreicher Mensch. „Ich fragte Köster ob er mein Nachfolger werden wolle. Er lachte mich nur aus und sagte, er habe doch einen Job. Drei Monate später trat er seinen Dienst an“, schmunzelt Schroeder.
1992 wird Fred Köster Geschäftsführer der Compass Gruppe, und die Zentrale wird von Hamburg nach Landsberg am Lech verlegt. Jürgen Schroeder bleibt seit dieser Zeit bis

Computer Compass verkauft ab 1991 Computer als Eigenmarke unter dem Namen „Sirius“

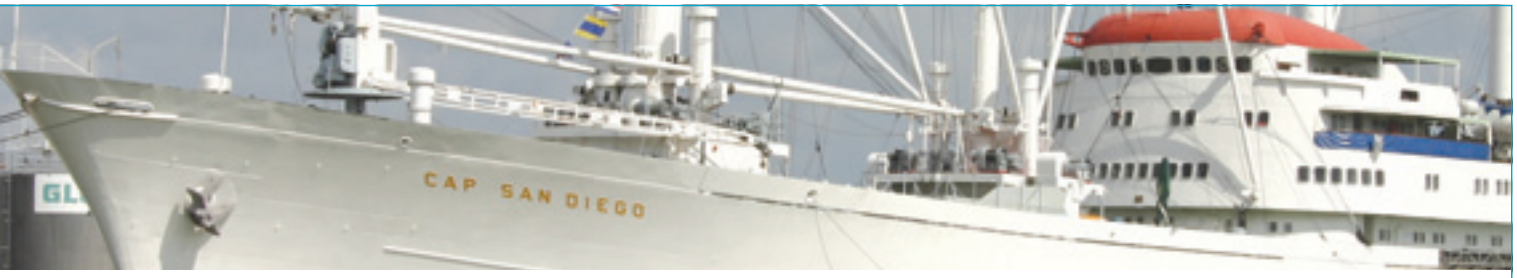
Fortsetzung auf Seite 8 >>

Am 18. April 1988 gründen 14 Gesellschafter in Bayreuth die Computer-Compass Handels-GmbH & Co. KG

Bereits 1998 ist die Compass Gruppe eine feste Größe im Markt. Die Gesellschafter treffen sich zur Zehn-Jahr-Feier in Dresden

Compass Gruppe
IT-Quality at work.

„Ohne Kompass hätte das Schiff sein Ziel wohl nicht erreicht“ Fortsetzung von Seite 7 >>



Eines der ersten Treffen der Compass Gruppe fand auf der Cap San Diego statt. Heute ist die Cap San Diego das nach eigenen Angaben größte fahrtüchtige Museumsschiff der Welt und für bis zu 500 Personen buchbar. Mehr unter www.capsandiego.de

heute als Geschäftsführer eingetragen. Seine Funktion im Unternehmen beschränkt sich aber auf eine Aufgabe als Beiratssprecher der Gesellschaft und „Coach“ des Geschäftsführers. Köster führt die Gruppe zielstrebig weiter und repräsentiert sie auch gegenüber der Industrie wunschgemäß. Er erforscht die Interessen der einzelnen Partner, trägt sie zusammen und bündelt sie, um im Anschluss daran Aufgaben zu definieren. Hatte die Compass Gruppe mit ihren Lieferanten bis dato Rahmenverträge, so überführt Köster sie aus wirtschaftlichen Gründen zum Zentraleinkauf. Doch bei allem Engagement spürt Köster auch eine gewisse Frustration: Denn er hat viele gute Ideen, leitet viele Maßnahmen in die Wege – aber im Endeffekt kommt es darauf an, dass die einzelnen Unternehmen diese Maßnahmen vor Ort umsetzen. Im hektischen Geschäftsalltag der 90er Jahre bleibt vielen Unternehmen der Compass Gruppe hierfür jedoch keine Zeit. Köster reizt es, wieder verantwortlich handeln zu können. Gemeinsam mit Jürgen Schroeder sucht er einen Nachfolger für seine Position und verlässt das Unternehmen.

Die Wahl des Nachfolgers fällt auf Frank Fischer, Vertriebsmitarbeiter bei Computer 2000 (heute TechData). Im Januar

1997 übernimmt Fischer die Geschäftsführung der Compass Gruppe. Der Standort wird von Landsberg nach Overath verlegt, denn Compass schließt mit der Soennecken eG einen Dienstleistungsvertrag. Die Einkaufs- und Marketingkooperation der Bürobedarfsbranche stellt nicht nur die Büroräume in Overath zur Verfügung, sondern übernimmt auch alle Aufgaben, die mit der Zentralregulierung, der Fakturierung und der Buchhaltung in Zusammenhang stehen. Diese Zusammenarbeit bewährt sich außerordentlich gut.

Zwar mangelte es der IT-Welt nie an Turbulenzen – doch die Zeit um die Jahrtausendwende, auch genannt „Der Hype“, ist zweifelsohne die bislang aufregendste und rasanteste Ära. Für die meisten völlig überraschend breitet sich das Internetzeitalter mit der Kraft einer Springflut aus. Scheinbar unbegrenzte Möglichkeiten eröffnen sich, selbst bodenständige Menschen setzen plötzlich auf Visionäre und Propheten. Und vergessen, dass auch die Burgen der Zukunft ein festes Fundament benötigen. Ein Fundament, das – in Form von entsprechenden technischen Möglichkeiten – zunächst entwickelt und realisiert werden muss.

Frank Fischer geht mit großem Engagement ans Werk, und auch er sieht euphorisch die Chancen der Zukunft. Er baut das Compass Forum zu einem 96-seitigen Kunden-Magazin mit einer Auflage von 60.000 Exemplaren aus. Und er stellt die Weichen für die Einführung von digitalen Archivierungslösungen und eBusiness. „Allerdings einige Jahre zu früh – denn die technischen Voraussetzungen waren noch nicht so weit, um diese Projekte auf wirtschaftlich profitable Füße zu stellen“, urteilt Schroeder. Viele Manager überschätzen im Sog des Hypes die Geschwindigkeit des Fortschritts. „Fischers Verdienst ist, dass er die Compass Unternehmer in die Internetwelt gestoßen hat“, erklärt Schroeder.

Im Jahr **2001** übernimmt der Unternehmensberater Reinhard Weitz das Steuer der Compass Gruppe, ein sehr eloquenter Repräsentant für die Gruppe. Er entwickelt die begonnen eBusiness-Projekte weiter, denn hier liegt ohne Frage die Zukunft.

Zu den wichtigsten Instrumenten der Gruppe gehören auch weiterhin Arbeitskreise, in denen Strategien, Konzepte oder einfach nur Alltagsrezepte zu verschiedenen Spezialthemen entwickelt werden. So erhalten die Geschäftsführer der Mitgliedsunternehmen Unterstützung durch die bereits 1997 gegründete Arbeitsgruppe „Einkauf“. Hier arbeiten die Einkäufer an der Stabilität der Einkaufsbedingungen. Ein weiterer Arbeitskreis entwickelt einen Dienstleistungskatalog, in dem alle möglichen Dienstleistungen für Kunden standardisiert aufgeführt werden. Eine wichtige Basis für Transparenz sowohl auf Kunden- als auch auf Systemhaus-Seite. „Dieser Katalog ist so ausgefeilt, dass sogar IBM fragte, ob sie die Vorlage von uns kaufen könnten“, erklärt Schroeder nicht ohne Stolz.

Eine weitere Arbeitsgruppe besteht aus Spezialisten im Bereich Paper-Output-Management (POM). Gemeinsam mit Reinhard Weitz kommt die Gruppe zu der Erkenntnis, dass die einzelnen Gruppenmitglieder mit zu vielen verschiedenen Herstellern kooperieren. Auf dieser Grundlage ist es unmöglich, eine ausreichende Bedeutung am Markt zu erlangen. Deshalb öffnet sich die POM-Gruppe – ein Novum für den bis dato geschlossenen Kreis der Computer Compass. Insgesamt 24 Unternehmen gehören heute der POM-Gruppe an, einige davon sind nicht Gesellschafter bei Computer Compass und werden deshalb „Assoziierte Partner“ genannt.

2006 läuft der Vertrag von Reinhard Weitz aus und Dirk Henniges übernimmt die Geschäftsführung. „Henniges ist ein Mittelständler – und hat zudem Erfahrungen mit Konzernen gemacht. Diese Mischung ist auch mein Lebens-Background, weshalb er für mich die Idealbesetzung für diesen Job ist“, so Schroeder.

Henniges packt sowohl im IT-Geschäft als auch im Arbeitskreis POM neue Aufgaben und Ziele an und bewältigt sie sehr erfolgreich. Er realisiert vor allem die Compass eBusiness-Plattform zur Preis- und Beschaffungsanalyse und zur elektronischen Bestellung. Außerdem gewinnt er neue Mitglieder für den Arbeitskreis POM, so dass dieser Arbeitskreis heute ein viel beachtetet Partner von Herstellern aus dem Drucker- und Kopiererumfeld ist.

Seit der Gründung ist noch kein Gesellschafter, der im IT-Geschäft weiter tätig ist, aus der Compass Gruppe ausgeschieden. Schroeder: „Für viele ist eine Gemeinschaft ja nur ein Wort. Für Computer Compass ist Gemeinschaft eine ganze Philosophie. Wenn es den Computer Compass nicht gäbe, müsste er auch heute noch erfunden werden.“

20 Jahre Computer Compass
20
Ingram Micro gratuliert
Computer Compass –
seit 20 Jahren wegweisend für Geschäftserfolg!
Ingram Micro –
seit 17 Jahren treuer Weggefährte!
Das Ingram Micro Team gratuliert ganz herzlich
zum Firmenjubiläum und freut sich auf die nächste
gemeinsame Wegstrecke!
www.ingrammicro.de
INGRAM
MICRO

Compass Gruppe
IT-Quality at work.

Computer Compass heute: Netzwerk für mehr Kom

„Wir wachsen schneller als der Markt. Und unsere Mitgliedsunternehmen zählen mit ihrer jeweiligen Bedeutung zu den regionalen Marktführern in ihren Geschäftsbereichen." Dieses Resümee zieht Dirk Henniges, seit 2006 Geschäftsführer der Computer-Compass Handels-GmbH und Co. KG in Overath, anlässlich des 20-jährigen Bestehens der Verbundgruppe. Das Erfolgskonzept: Die hohe Verbindlichkeit, mit der die Unternehmen agieren, und zwar sowohl gegenüber ihren Kunden als auch gegenüber Lieferanten und anderen Gruppenmitgliedern.

Reges Treiben auf der Computer Compass Business Convention 2007: Hersteller der IT-Branche präsentierten sich hier den Mitarbeitern der Computer Compass Unternehmen

Unternehmerische Freiheit ist in Deutschland ein hohes Gut. Denn sie ist die Basis für flexiblen, individuellen Kundenservice in einer überwiegend mittelständisch geprägten Wirtschaft. Allerdings ist es für ein Einzelunternehmen häufig nicht leicht, sich in einem zunehmend globalisierten Markt zu behaupten. Die Compass Gruppe ermöglicht Systemhäusern und Paper-Output-Spezialisten Eigenständigkeit bei gleichzeitiger Unterstützung durch die Gruppe, unter anderem in den Bereichen Einkauf, Service und Fortbildung.

Markenzeichen Computer Compass

■ Im Markt gilt die Compass Gruppe mittlerweile als ein Markenzeichen, denn die Aufnahmekriterien sind streng (mehr dazu auch auf Seite 18). Bei Verfehlungen werden Vertragsstrafen fällig bis hin zum Einzug des Geschäftsanteils – was allerdings noch nie passiert ist. „Computer Compass funktioniert gerade wegen ihrer hohen Disziplin seit 20 Jahren sehr erfolgreich", unterstreicht Henniges. Einkaufsentscheidungen werden mit Mehrheit getroffen und konsequent umgesetzt, was zu einem außergewöhnlich engen Verhältnis zu Herstellern und Lieferanten führt. Und auch persönliches Engagement zählt. Rolf Wermann, kaufmännischer Leiter bei Computer Compass, sorgt für reibungslose Abläufe. „Transparenz ist für eine Gemeinschaft wie Computer Compass das A und O. Deshalb ist für mich schnelle und exakte Abwicklung die Basis meiner Tätigkeit", so Wermann.
Zu seinen Aufgaben gehört die Betreuung der Mitgliedsunternehmen und Controlling der Zahlungsströme sowie die Überwachung der Rating-Strukturen der Unternehmen.

Rolf Wermann ist als kaufmännischer Leiter bei der Compass Gruppe verantwortlich für die Betreuung der Mitgliedsunternehmen und das Controlling der Zahlungsströme: „Transparenz ist für eine Gemeinschaft wie Computer Compass das A und O"

Eine der größten Herausforderungen des modernen Kaufmanns ist es, die Entwicklungen des Marktes richtig einzuschätzen und die Weichen im Unternehmen entsprechend zu stellen. Weil der Einzelne im Berufsalltag häufig nicht die Zeit für eine intensive Beschäftigung mit diesem Thema findet, analysiert die Gruppe solche Themen gemeinsam in Workshops. Allein im vergangenen Jahr organisierte Compass 33 Veranstaltungen zum Erfahrungsaustausch. Hier werden Erkenntnisse und Best Practice Beispiele ausgetauscht, beispielsweise zu den Spezialthemen Storage, Security und Virtualisierung.
Auch die Frage, welche Dienstleistungen für die Kunden zusätzlich erbracht werden können, wird in einer eigenen Arbeitsgruppe ständig weiterentwickelt. Dirk Henniges: „Hierbei haben wir zum Beispiel im Paper-Output-Bereich aktuell 60 Dienstleistungen definiert, die noch nicht durch unsere Unternehmen für den Kunden erbracht werden, aber durch unsere Service- und Vertriebsmannschaft abgebildet werden können. Durch eine klare Definition der Leistungen erhalten sowohl Kunden als auch unsere Systemhäuser ein verlässliches Angebotsportfolio."

Bundesweiter Service

■ Ergebnisse dieser Art setzt die Gruppe kurzerhand in praxistaugliche Werkzeuge um: Mit der web-basierten Software „IT Service Management-Konfigurator" (ITSM-Konfigurator) erstellen die angeschlossenen Systemhäuser innerhalb kürzester Zeit kundengerechte IT-Serviceangebote. Das Fraunhofer Institut verlieh der Compass Gruppe für die Entwicklung dieser Softwarelösung die Auszeichnung „Best Practice für die Entwicklung kundenspezifischer IT-Dienstleistungen". Barbara Mühlbauer sorgt als Projektmanagerin für strategische Themen mit einer Projektgruppe für die ständige Weiterentwicklung des ITSM-Konfigurators.
Denn die im ITSM-Konfigurator hinterlegten einheitlichen Leistungsscheine sind eine Basis dafür, dass die Compass Gruppe Großkunden gegenüber auch als bundesweiter Dienstleister auftreten kann. Die Mitgliedsfirmen übernehmen in diesem Fall die jeweilige Betreuung vor Ort. Durch die eindeutige Definition der Leistungen der Unternehmen und auch der Voraussetzungen und Mitwirkungspflichten des Kunden ist die hohe Qualität gesichert.
Zur Beschleunigung von Geschäftsabwicklungen und Prozessen hat die Compass Gruppe

petenz, Effektivität und Erfolg

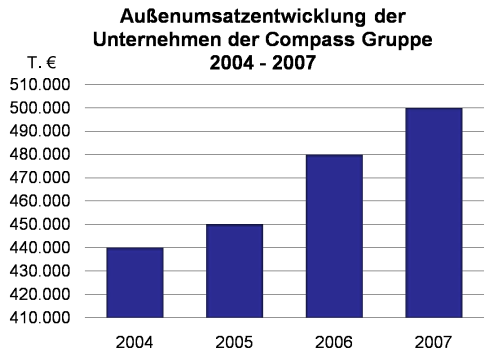
Dirk Henniges ist Geschäftsführer der Computer Compass Gruppe: „Unsere Mitgliedsunternehmen zählen jeweils zu den regionalen Marktführern in ihren Geschäftsbereichen. Bei uns wird mit Mehrheit Beschlossenes umgesetzt und eingehalten. Dafür sorgen klare Grundsätze und Regeln“

Barbara Mühlbauer ist Compass Projektmanagerin für Themen wie eBusiness, IT-Service-Management, Marketing und die Compass Akademie: „Die B2B-eShop-Systeme unserer Mitglieds-Unternehmen sind auf die professionellen Anforderungen der Geschäftskunden zugeschnitten“

Dirk Wasser ist als Computer Compass Einkaufsleiter zuständig für die Kommunikation zu Lieferanten und Herstellern, Vertragsverhandlungen und die Einkaufssteuerung: „Umsatzvereinbarungen gegenüber unseren Lieferanten halten wir nahezu immer ein. Wir sind stabil und verlässlich“

ihren Mitgliedern eine neu aufgesetzte eBusiness-Lösung zur Verfügung gestellt. Die Artikeldaten fließen hierbei direkt von den Lieferanten in das jeweilige Warenwirtschaftssystem der Häuser ein. Die Bestellungen, Auftragsbestätigungen und Liefer-Avis erfolgen auf elektronischem Weg. „Das ist eine intelligente und individuelle Lösung. Medienbrüche werden vermieden, unsere Fehlerquote wird deutlich gesenkt und die Prozesse merklich beschleunigt“, urteilt Barbara Mühlbauer, auch zuständig für den Bereich eBusiness.
Zudem sind die eShop-Systeme der Mitgliedsunternehmen auf die professionellen Anforderungen von Geschäftskunden zugeschnitten und mit dem jeweiligen Warenwirtschaftssystem verbunden. „Somit steht auch den Kunden unserer Mitglieder das Produktportfolio in elektronischer Form zur Verfügung“, so Mühlbauer.
Die Auswahl dieses Sortiments geschieht mit großer Sorgfalt. „Die Produkte der Hersteller müssen im Markt bestehen können. Wir erwarten von unseren Lieferanten ein umfangreiches Partnerprogramm und einen zentralen Vertrag mit uns“, betont Dirk Wasser, Einkaufsleiter der Compass Gruppe. In der Zusammenarbeit mit Distributoren sind die Verfügbarkeit der Ware, kompetente und verfügbare Ansprechpartner, eine schnelle Logistik, die Unterstützung im Projekt und natürlich die Konditionen ausschlaggebend.
Im Gegenzug bietet die Compass Gruppe Herstellern und Distributoren Kreditsicherheit: Durch die Übernahme des Zahlungsausfallrisikos trägt Computer Compass das Risiko jedes einzelnen Mitgliedsunternehmens gemeinsam gegenüber den Lieferanten. Daraus ergibt sich nahezu keine Kreditlimitbeschränkung bei der Belieferung der angeschlossenen Häuser. Das ist vor allem im Projektgeschäft von entscheidender Bedeutung.

Fortsetzung auf Seite 12 >>



Der Außenumsatz der Computer Compass IT-Systemhaus- und Paper-Output-Spezialisten ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich gewachsen und liegt jetzt bei 500 Millionen Euro pro Jahr. In gleichem Maße ist die Zahl der Mitarbeiter der Unternehmen gestiegen und liegt heute bei 2.600

Die Compass Gruppe in Zahlen, Daten und Fakten

Die Computer-Compass Handels-GmbH und Co. KG wurde von 14 mittelständischen Systemhäusern gegründet, mit dem Ziel, durch gemeinsames Vorgehen Synergie-Effekte zu erzielen und ein stärkeres Gewicht am Markt zu erreichen (siehe hierzu auch Historie auf den Seiten 6 bis 8). Ein Konzept, das aufging: Heute kooperieren 22 Gesellschafter und 15 weitere verbundene Unternehmen als IT-Systemhäuser und Druckerspezialisten. Sie erwirtschafteten im Geschäftsjahr 2007 einen Außenumsatz von rund 500 Millionen Euro und beschäftigten zusammen mehr als 2.600 Mitarbeiter. Im vergangenen Geschäftsjahr hat Computer Compass für die Mitgliedsunternehmen ein Einkaufsvolumen von rund 146 Millionen Euro abgewickelt.

Compass Gruppe
IT-Quality at work.

Netzwerk für mehr Kompetenz, Effektivität und Erfolg

Fortsetzung von Seite 11

Wasser betont: „Ein gelisteter Lieferant hat über uns Zugang zu 22 Top-IT-Systemhäusern und zu den großen Unternehmen aus dem Bereich Druck und Kopie. Und wir haben in der Vergangenheit die abgegebenen Umsatzvereinbarungen nahezu immer eingehalten. Wir sind stabil und verlässlich."
Zudem agiert Computer Compass als Mittler zwischen Lieferanten und Mitgliedsunternehmen. In dieser Funktion richtete die Gruppe im Jahr 2007 erstmals die Compass Business Convention aus. Im Rahmen einer Gesellschafterversammlung präsentierten sich hier 13 Industriepartner an Infoständen rund 140 Mitarbeitern von 36 Gesellschaftern bzw. Mitgliedsunternehmen. „Die Rückmeldungen zur Veranstaltung waren durchweg sehr positiv und wir planen, sie in ähnlicher Weise 2009 zu wiederholen", so Henniges.

Nachwuchsförderung

■ Mit einem der jüngsten Projekte, der Compass Akademie, beugt die Compass Gruppe drohendem Fach- und Führungskräftemangel vor. Hierbei handelt es sich um eine sehr Praxis bezogene Ausbildung von Nachwuchskräften: Ein Studium der Betriebswirtschaftlehre mit Abschluss Bachelor of Arts wird kombiniert mit einer gleichzeitigen Vollzeit-Tätigkeit in einem der Compass Unternehmen. Mitglieder und Lieferanten unterstützen das Projekt, indem sie Stipendien im Wert von mehr als 700.000 Euro zur Verfügung stellen.

Compass Akademie

Die Unternehmen der Gruppe finanzieren dabei nicht nur die Studienkosten: Die Stipendiaten erhalten darüber hinaus auch eine entsprechende Vergütung. „Die Unternehmen übernehmen soziale und gesellschaftliche Verantwortung und bieten jungen, motivierten Mitarbeitern neben fundiertem Praxis-Know-how auch die Chance auf ein wissenschaftliches Studium", erläutert Barbara Mühlbauer, die auch die Compass Akademie in der Gruppe betreut.
Maßnahmen, die der Compass Gruppe zu mehr Wettbewerbsfähigkeit im Spannungsfeld zwischen Direktvertrieb und global agierenden Systemhäusern verhelfen. Henniges ist überzeugt, dass auch der mittelständische Händler eine wichtige Marktposition besetzt: „Deutschland hat eine durch und durch mittelständisch geprägte Wirtschaft. Diese Klientel erwartet, dass ein Anbieter auf die individuellen Wünsche und Bedürfnisse eingeht. Der mittelständische Händler vor Ort kann dem nachkommen und schnell und variabel entscheiden. Die Globals dagegen haben aufgrund ihrer Größe erhebliche Nachteile in der Flexibilität und Entscheidungsfindung."

Claudia Lambrecht ist Assistentin der Computer Compass Geschäftsführung und organisiert Tagungen, Trainings und Workshops: „Der offene Erfahrungsaustausch auf Managementebene ist einer der wichtigsten Motoren für die Unternehmen der Compass Gruppe"

Bärbel Schmidt,

Geschäftsführerin Actebis Peacock GmbH

ACTEBIS PEACOCK

20 Jahre – eine lange Zeit. Dazu ein Blick zurück: Helmut Kohl ist noch Bundeskanzler, Richard von Weizsäcker der Bundespräsident, Werder Bremen Deutscher Meister und Steffi Graf holt alle vier Grand Slam-Turniere und gewinnt Olympia-Gold in Seoul. In jenem Jahr entscheiden sich 14 mittelständische Systemhäuser zur Gründung der Computer-Compass Handels-GmbH & Co KG. Mittlerweile ist der Verbund auf 22 Gesellschafter gewachsen – und gehört zu den Top 10 der IT-Anbieter in Deutschland: herzlichen Glückwunsch zu diesem Erfolgsweg – verbunden mit Respekt und Hochachtung vor der unternehmerischen Leistung, die dahinter steht. Das mit voller Überzeugung zu betonen, fällt mir umso leichter, da ich den Weg seit langer Zeit begleite. Die Compass-Gruppe ist heute ein bedeutender Geschäftspartner der Actebis Peacock. Wir werden nach besten Kräften dazu beitragen, dass das so bleibt. Ich wünsche Ihnen für die nächsten 20 Jahre viel Erfolg.

Auf weitere – gute – gemeinsame Jahre.

www.actebispeacock.de

Compass Gruppe
IT-Quality at work.

JETZT EXKLUSIV BEI IHREM COMPASS-PARTNER:

Mitnehmen.
Aufstellen. Sparen.

IBM Spitzentechnologie für den Mittelstand.

Mit dem IBM System x3200 M2 Express bieten wir Ihnen einen Top-Einstiegsserver mit herausragender Verfügbarkeit und einer extrem einfachen Verwaltung. Darauf abgestimmt sorgt die Speicherlösung IBM System Storage DS3200 Express für maximale Sicherheit bei der Datenverwaltung. **Einzeln oder im Paket, unschlagbar im Preis und einfach zum Mitnehmen.**

ibm express advantage™

IBM Business Partner

IBM System x3200 M2 Express

- Intel® Dualcore Prozessor E4600 mit 2,4 GHz
- 2 MB L2 Cache
- 1 GB Hauptspeicher
- Open Bay
- HotSwap SATA/SAS, DVD/CD-RW
- Best.-Nr.: 4368K1G

Schon ab 799 €*

IBM System Storage DS3200 Express

- 3 GB pro Sekunde
- Serial-Attached-SCSI-Schnittstellentechnologie skalierbar auf 3,6 TB
- Speicherkapazität mit 300 GB
- HotSwap-fähigen SAS-Festplatten
- Best.-Nr.: 172621E

Schon ab 2.499 €*

**Jetzt zuschlagen und profitieren.
Für weitere Informationen fragen Sie
bitte Ihren Compass-Partner vor Ort.**

Compass Gruppe
IT-Quality at work.

*Unverbindliche Preisempfehlung zzgl. MwSt. Angebot gilt vorbehaltlich der Verfügbarkeit. IBM, das IBM Logo, ibm.com, IBM Express Advantage, das IBM Express Advantage Logo, das Business Partner Logo, System x und System Storage sind Marken oder eingetragene Marken der International Business Machines Corporation in den USA und/oder anderen Ländern. Intel, das Intel Logo, Intel Core, Intel Inside, das Intel Inside Logo, Xeon und Xeon Inside sind Marken oder eingetragene Marken der Intel Corporation oder ihrer Tochtergesellschaften in den USA und/oder anderen Ländern. Marken anderer Unternehmen/Hersteller werden anerkannt. © Copyright IBM Corporation 2008. Alle Rechte vorbehalten.

Compass Gruppe
IT-Quality at work.

„Die Compass Gruppe zeichnet sic

Achim Berg, Vorsitzender der Geschäftsführung von Microsoft Deutschland, gibt in seinem Gespräch mit Compass Insight interessante Einblicke in seine langjährige Zusammenarbeit mit der Computer Compass Gruppe, den neuen Microsoft Campus Ansatz in Köln und die Zukunft der Systemhaus-Branche.

„Man spürt das Herzblut und die Leidenschaft, auch im Umgang mit den Partnern“

Compass Insight: Herr Berg, die Compass Gruppe wurde in diesem Jahr 20 Jahre alt. Als Geschäftsführer bei Fujitsu Siemens haben Sie die Entwicklung der Gruppe ebenso begleitet wie heute als Vorsitzender der Geschäftsführung von Microsoft Deutschland. Wie bewerten Sie rückblickend den Werdegang der Gruppe und welchen Stellenwert hat Computer Compass in Ihrer beruflichen Laufbahn?
Berg: Das ist ganz interessant: Ich bin ähnlich wie Computer Compass annähernd 20 Jahre in der Branche tätig. Die Compass Gruppe kreuzte erstmals meinen Weg, als ich in den 1990er Jahren Vertriebschef bei Dell war. Damals begann dort ganz zaghaft das Partnergeschäft. Ich saß in meinem Büro, wir sprachen über erfolgreiche Systemhäuser und es tauchte erstmals der Name Computer Compass auf. Ich kannte nur die einzelnen Systemhäuser, nicht aber die Compass Gruppe. Die trat seinerzeit mit diesem Namen nicht nach außen auf und war nur Insidern bekannt. Für Dell war Computer Compass zu diesem Zeitpunkt eine uneinnehmbare Bastion: Die Gruppe hatte sehr enge Partnerschaften mit anderen Lieferanten, und die jungen Wilden vom Direktvertreiber Dell kamen plötzlich mit indirektem Vertrieb, das war den Herren etwas suspekt. Allerdings: In der Folge lief das Partnerprogramm von Dell sehr gut an und lag bei meinem Weggang Anfang 2000 bei rund 30 bis 40 Prozent des Mittelstandsumsatzes.
Der erste erfolgreiche Kontakt zur Compass Gruppe war zu Fujitsu Siemens Zeiten. Ich war damals Geschäftsführer und wir trafen uns am Flughafen in Frankfurt zu einem sehr guten Gespräch. Das Besondere an der Compass Gruppe ist, dass alle 22 Systemhäuser auch Teilhaber sind. Man spürt in den Gesprächen sofort das Herzblut und die Leidenschaft, auch im Umgang mit den Partnern, ob die nun Fujitsu Siemens oder Microsoft heißen. Mit der Compass Gruppe verbinde ich seither immer wieder interessante Kontakte, Gespräche und auch enge Partnerschaften.

Compass Insight: Welche Bedeutung hat die Compass Gruppe als Geschäftspartner für Microsoft?
Berg: Die Compass Gruppe ist aufgrund ihrer großen Zahl von Mitgliedern im gehobenen Mittelstand einer der stärksten Partner überhaupt. Wir pflegen gerade im gehobenen Mittelstand zu einem Großteil der Compass Mitglieder eine sehr intensive Geschäftsbeziehung. Speziell im Bereich der Lizenz Produkte, Solutions und Independent Software Vendors (ISV) ist die Compass Gruppe einer der wichtigsten, einer der Top 3 Ansprechpartner.

Compass Insight: Was zeichnet die Gruppe aus?
Berg: Eine absolute Besonderheit ist die hohe Loyalität und Kontinuität. Es gibt in der IT-Industrie doch sehr viele Unternehmen, die auch mal die Pferde wechseln. Computer Compass ist für mich einer der ganz wenigen Partner, mit denen man eine langfristige Geschäftsbeziehung hat. Bei Computer Compass zählen noch der Handschlag und das Vertrauen. Dementsprechend gibt es in der Gruppe eine sehr kontinuierliche Entwicklung. Zahlreiche Mitglieder kenne ich schon viele Jahre, wie beispielsweise Laufenberg oder Horn & Görwitz, zu denen ich bereits zu Dell Zeiten intensive Kontakte hatte. Als ich im vergangenen Jahr an der traditionellen Jahrestagung der Gruppe auf Mallorca teilnahm, waren die große Offenheit und Freundlichkeit, mit der man mir dort begegnet ist, eine besondere Erfahrung. Das war auch ein bisschen wie eine Zeitreise. Denn teilweise sind inzwischen die Juniorchefs am Ruder, man kennt die Gesichter, aber die sind teilweise plötzlich viel jünger.

Compass Insight: Ein gutes Beispiel für die kontinuierliche Weiterentwicklung der Gruppe ist auch die Compass Akademie.
Berg: Ja, das stimmt! Die Compass Gruppe zeichnet sich nicht nur durch fachliche Kompetenz ihrer Mitgliedsunternehmen aus, sondern auch durch Weitsicht und Engagement. Die gesamte Software- und IT-Branche leidet in Deutschland unter dem Fachkräftemangel. Und das hat Folgen: Eine Befragung bei Partnerunternehmen ergab,

h aus durch Weitsicht und Engagement“

dass letztes Jahr etwa fünf Prozent Umsatz „on top“ nicht realisiert werden konnten, weil schlicht und ergreifend die Fachkräfte dafür fehlen. Durch die Kombination aus Trainee-Programm und einem dreijährigen, von den Mitgliedsunternehmen bezahlten Studium ergreift die Compass Gruppe jetzt die Initiative. Das ist vorbildlich, hilft den Mitgliedsunternehmen und ist nebenbei auch ein Beitrag für den IT-Standort Deutschland. Deshalb unterstützen wir das Akademie-Programm auch gerne durch die Bereitstellung von Praktika bei Microsoft.

Compass Insight: Die Zentrale der Compass Gruppe sitzt im Köln nahen Overath. Schon bald werden Sie hier im Kölner Rheinauhafen den neuen NRW Standort von Microsoft eröffnen. Was spricht für Köln?
Berg: Ich bin Rheinländer, ich mag das Rheinland. Aber eines kann ich Gott sei Dank versichern, die Entscheidung über den Standort Köln ist vor meinem Eintritt ins Unternehmen gefallen. Allerdings bin ich mit der Entscheidung sehr zufrieden.
Warum Köln? Auf der einen Seite ist die Location eine der attraktivsten, wenn nicht die attraktivste in NRW. Das Gebäude ist architektonisch hoch interessant. Und wir machen es zu dem modernsten Hightech-Bürogebäude überhaupt in Deutschland. Man spricht hier schon augenzwinkernd vom „Silicon Kölle“. Darüber hinaus gibt es eine enge Bindung zu den universitären Einrichtungen Kölns, speziell zur FH, die die größte in Deutschland ist, und natürlich zur Stadt Köln, die uns mit Rat und Tat zur Seite steht und unsere Mitarbeiter bei der Wohnungsfindung unterstützt.

Compass Insight: Was wird anders sein als in anderen Bürogebäuden?
Berg: Wir werden zum Beispiel keine normalen Telefone haben, sondern neue Technologien nutzen wie etwa Voice over IP oder Videotelefonie. Da gibt es unter anderem den Microsoft Round Table: Über einen Live Messenger und Communicator ist man in der Lage, viele Teilnehmer anzuschließen. Ich biete meinen Gesprächspartnern jetzt schon beim Telefonieren immer ein Live-Bild an.
Wir werden dieses Gebäude teilweise auch für die Öffentlichkeit zugänglich machen und Kunden die offenen Bürowelten zeigen: Zum Beispiel mit den so genannten shared desks, also geteilten Arbeitsplätzen oder Riesen-Präsentationsflächen, die man auch mit der Hand bewegen kann. Hier nutzen wir in der Regel Microsoft Technologien. In diesem Rahmen werden wir auch den Tischcomputer Surface präsentieren. Dieses Gerät ist einfach sensationell. Ein großer berührungsempfindlicher Bildschirm füllt die gesamte Tischplatte aus. Der „Surface“-Tisch ist mit Sensoren, Kameras sowie drahtlosen Bluetooth- und Wi-fi-Verbindungen ausgestattet. Surface lässt sich interaktiv über Mimik und Gestik bedienen. Sie sitzen zum Beispiel in einem entsprechend ausgestatteten Restaurant und die Software teilt Ihnen mit, was sich in Ihrem Cocktail-Glas befindet.

Compass Insight: Microsoft lebt in Köln nicht nur den Hightech- sondern auch den Partnergedanken!
Berg: In der Tat, das ist das Beste! Wir ziehen hier zunächst mit zwölf Partnern ein. Und es gibt insgesamt 80 Anfragen von Partnern, die mit uns zusammen ziehen wollen. Aus diesem Grund wird ab Sommer auch ein weiteres Gebäude gebaut. Es ist meines Wissens das erste Mal, dass ein großer Hersteller eine Community baut und die Öffentlichkeit einlädt, an dieser sehr offenen Atmosphäre teilzuhaben. Vielleicht hat man das von Microsoft so nicht erwartet, aber es kommt. Bei den Partnerunternehmen handelt es sich in der Regel um eher kleinere Systemhäuser, die hier mit der ganzen Mannschaft einziehen. Wenn hier ein großes Haus mit 150 Mitarbeitern eingezogen wäre, dann wäre diese Idee so nicht realisierbar.

Fortsetzung auf Seite 16 >>

Zur Person:

Achim Berg (44) ist seit Februar 2007 Vorsitzender der Geschäftsführung von Microsoft Deutschland und seit Anfang des Jahres Vize-Präsident des BITKOM. Vor seiner Tätigkeit bei Microsoft verantwortete Achim Berg als Mitglied des Vorstands der T-Com seit 2002 Marketing und Vertrieb für das Festnetz bei Europas größtem Telekommunikationsunternehmen. Von 1999 bis 2001 bekleidete Achim Berg die Funktion des Vorsitzenden der Geschäftsführung der Fujitsu Siemens Computers GmbH und führte in dieser Zeit die Zusammenführung der Computersparten der beiden größten Hersteller in Deutschland. Zwischen 1995 und 1999 übte Achim Berg leitende Vertriebsfunktionen bei der Dell Deutschland GmbH aus, zuletzt als Direktor für das Mittelstandsgeschäft des Computerherstellers. Seine ersten Karriereschritte ging Achim Berg zwischen 1989 bis 1994 in verschiedenen Vertriebsfunktionen bei der Bull AG in Köln.

Compass Gruppe
IT-Quality at work.

„Die Compass Gruppe zeichnet sich aus durch Weitsicht und Engagement“

Fortsetzung von S. 15

Compass Insight: Wie organisiert man das Miteinander mit den Partnern?
Berg: Wir werden gewisse Räumlichkeiten gemeinsam nutzen – zudem ist für das Erdgeschoss ein Restaurant geplant, welches von den Partnern, der Öffentlichkeit und uns genutzt wird. Wir haben hier unsere Systemtechniker, unsere Architekten und unsere Supporter vor Ort. Da bildet sich automatisch eine Zusammenarbeit. Wir werden mit den Partnern auch Kundenveranstaltungen planen. So hat man direkt Kontakt zu Microsoft, kann die Produkte vorführen, die ja nicht jeder in der Breite vorhalten kann. Es wird auch einen großen – im positiven Sinne – Showroom für die Partner geben.

Compass Insight: In den kommenden fünf Jahren – so äußerten Sie in einem Interview im Mai 2007 – rechnen Sie mit bis zu 500 neuen Arbeitsplätzen am neuen Microsoft-Standort. Wird Köln auf Sicht die neue Microsoft Deutschland Zentrale?
Berg: Nein, das ist nicht geplant, die Zentrale bleibt in München, das wäre auch ökonomischer Unsinn. Wir werden hier für den NRW-Markt, der der größte in Deutschland ist, einen zweiten großen Brückenkopf bauen. Wir haben hier Platz für ein zusätzliches Gebäude, inzwischen gehen wir von 600 Arbeitsplätzen in den nächsten zwei Jahren aus. Durch die große Nachfrage bei rund 80 Partnern sind weitere Gebäude in Planung. Am Rheinauhafen wird so ein Microsoft Campus entstehen.

Compass Insight: Wie beurteilen Sie mittelfristig die Entwicklung des Fachhandels bzw. der Systemhauslandschaft in Deutschland?
Berg: Der deutsche Markt ist ein Fachhandelsmarkt und unterscheidet sich damit von vielen anderen Märkten, wie beispielsweise dem amerikanischen. Auch Frankreich und England sind da anders. Ich spreche aus Erfahrung, denn ich habe viele Jahre bei Dell gearbeitet, wo man nicht verstanden hat, warum der Direktvertrieb hierzulande nicht funktioniert. Wir haben in Deutschland einen breiten Mittelstand, auch im produzierenden Gewerbe, und eine relativ hohe Anzahl von Firmen, die wenig IT-Know-how im Unternehmen vorhalten, was ja auch richtig ist. Aus diesem Grund binden sich diese Unternehmen sehr stark an Systemhäuser und Partner. In diesem Zusammenhang müssen wir die Beständigkeit der Systemhäuser noch viel mehr betonen. Die Systeme müssen laufen, gerade im produzierenden Gewerbe ist Verfügbarkeit von immenser Wichtigkeit.
Im Markt hat inzwischen eine Konsolidierung stattgefunden. Und die Zukunft liegt in den starken Zusammenschlüssen der Systemhäuser, wie zum Beispiel der Compass Gruppe und einiger anderer. Aber speziell diese Vorgehensweise der Compass Gruppe mit den verschiedenen lokalen Platzhirschen, die trotzdem über eine hohe Einkaufsmacht verfügen, halte ich für einen sehr guten Ansatz. Der Trend der letzten Jahre wird weiter gehen, man braucht große Kooperationen, denn es herrscht ja auch ein extremer Preiskampf. Überlegen Sie mal, wie viele Systemhäuser die letzten 20 Jahre nicht überlebt haben. Es ist viel passiert auf dem Markt, ein Kommen und Gehen, viele sind gekauft worden. Meine These ist, dass ohne die Stärke beispielsweise der Computer Compass einige Systemhäuser jetzt erhebliche Probleme hätten. Einige, die diese Rückendeckung nicht hatten, sind in eine deutliche Schräglage gekommen.
Die Rolle von Microsoft in diesem Szenario ist übrigens klar: Wir machen weiterhin nur indirekten Vertrieb und setzen ausschließlich auf unsere Partner.

Compass Insight: Vor diesem Hintergrund: Welche Faktoren sind in der weiteren Zusammenarbeit mit Microsoft von Bedeutung?
Berg: Es ist wichtig, Microsoft mit diesem mittlerweile extrem breiten Portfolio zu verstehen. Als Systemhaus würde ich mich auf moderne Lösungen und Themen wie beispielsweise Collaboration, Serverkonsolidierung, Virtualisierung und Unified Communication spezialisieren. Alles kann keiner wissen, das ist viel zu komplex, deshalb muss man Spezialwissen aufbauen und solche Projekte am besten zusammen mit Microsoft realisieren. Der Gemischtwarenhändler hat keine Chance.

Compass Insight: Haben Sie einen Geburtstagswunsch, den Sie Computer Compass mit auf den Weg geben möchten?
Berg: Den vierzigsten Geburtstag würde ich gerne auch mit Computer Compass zusammen feiern, dann wäre ich fast im Rentenalter – ich muss ja bis 67 arbeiten. Ich wünsche der Gruppe die gleiche Geradlinigkeit und Offenheit wie bisher. In dieser Konstellation kann sie auch länger als 40 Jahre überleben. Sicherlich ist es gerade in der Computerbranche sehr mutig, weiter als fünf oder zehn Jahre voraus zu schauen. Ich kann mich aber noch sehr gut an die CeBIT 1989 erinnern. Es hat sich zwar seither viel getan, aber Systemhäuser gibt es damals wie heute.

Microsoft in Köln: „Wir machen unseren neuen NRW-Standort zum modernsten Hightech-Bürogebäude in Deutschland“

Compass Gruppe
IT-Quality at work.

SCHNÜCKEL.

Runter mit den Office-Druckkosten.

Der neue OKI Print Optimizer.

Ärgern Sie sich nicht länger über steigende Office-Druckkosten, der neue OKI Print Optimizer ist da. Diese für Ihr Unternehmen maßgeschneiderte Output-Lösung senkt die Druckkosten dauerhaft und garantiert ein Maximum an System- und Servicesicherheit. Darüber hinaus werden Ihre Output-Prozesse perfekt optimiert. In der Summe das ideale Rundum-Sorglos-Paket für Sie. OKI Printing Solutions. Ihr Spezialist für professionelle Drucklösungen.

www.oki.de | Termin-Hotline: 01805-654 43 57*.

OKI
PRINTING SOLUTIONS

* 14ct/Min. Festnetz Dt. Telekom, Mobilfunkpreise ggf. abweichend.

Compass Gruppe
IT-Quality at work.

„Wir stellen hohe Anforderungen an unsere Mitglieder!“

22 IT-Systemhausspezialisten: Die Gesellschafter der Computer-Compass Handels-GmbH und Co. KG in Overath

Arbeitskreis Paper-Output-Management: 24 Spezialisten in Deutschland entwickeln gemeinsam Strategien und Lösungen

Die Compass Gruppe ist ein Netzwerk gleichberechtigter und eigenständiger Unternehmen der Informationstechnologie. 22 IT-Systemhausspezialisten sind die Gesellschafter der Computer-Compass Handels-GmbH und Co. KG (siehe auch Übersicht links).
Dem Arbeitskreis Paper-Output-Management (POM) gehören 24 Unternehmen an (Karte unten). Neun dieser POM-Spezialisten sind gleichzeitig Compass Gesellschafter, die anderen 15 sind Compass assoziierte Unternehmen. „Mit diesen insgesamt 37 Unternehmen – die zum Teil auch an mehreren Standorten vertreten sind – erreichen wir als Compass Gruppe eine starke bundesweite Präsenz“, urteilt Computer-Compass Geschäftsführer Dirk Henniges.
Durch die Zusammenführung der einzelnen Leistungsprofile der angeschlossenen Unternehmen entsteht ein einzigartiges, breit gefächertes Portfolio: Vom Consulting über Projektmanagement und Implementierung bis hin zu Betreuung und Support. Der Erfolg dieses Netzwerkes ist die Verbindung von Professionalität und Know-how einer überregionalen Organisation mit der Flexibilität und Marktnähe eines lokalen Anbieters.

Strenge Aufnahmekriterien

Die Compass Gruppe hat sich in ihrem Gesellschaftervertrag eine Obergrenze von 30 Gesellschaftern gesetzt. Alle Mitglieder betrachten den kleinen Kreis als besonderen Vorteil. Denn der offene und vertrauensvolle Austausch von starken Partnern wird einvernehmlich als noch wichtiger eingestuft als die konditionellen Vorteile. „Wir erwarten viel Disziplin und Offenheit in der Zusammenarbeit – das liegt nicht jedem!“, so Henniges. Die strengen Aufnahmekriterien begrenzen somit die Zahl der Compass Unternehmen quasi auf natürliche Weise.
Ein Unternehmen kann nur Gesellschafter werden, wenn es im Bereich IT-Infrastruktur mindestens 2,5 Millionen Euro Umsatz mit den Compass Lieferanten generiert und strenge Bonitätskriterien erfüllt. Die angeschlossenen Unternehmen entscheiden über die Aufnahme, die nur bei 75 Prozent Zustimmung erfolgt. Für die Aufnahme eines assoziierten Unternehmens aus dem Bereich Drucken und Kopieren ist ein Umsatz von mindestens 1 Million Euro mit den Compass Vertragslieferanten Voraussetzung. Ebenso legt die Gruppe auch hier Wert auf die Bonität und mehrheitliche Zustimmung.
Henniges: „Mit diesen klaren Kriterien garantieren wir Kunden und Lieferanten gleichermaßen ein hohes Niveau. Computer Compass steht für Qualität und Kompetenz.“

DATAGROUP
IT Solutions & Services

IT-Rundum-Service für Geschäftskunden

DATAGROUP GmbH
Wilhelm-Schickard-Straße 7
72124 Pliezhausen
Tel.: (07127) 97 00 00
www.datagroup.de

Produkte & Dienstleistungen

- Lieferung, Aufbau und Betrieb von IT-Infrastrukturen
- BSI zertifiziertes Rechenzentrum
- Technical Field Service
- Servicemanagement
- Servicedesk
- Outtasking
- Rollout

Lieferanten

- Microsoft
- Hewlett-Packard
- Fujitsu Siemens Computers
- NetApp
- IBM
- Lexmark
- Citrix
- VMware
- Utimaco

Die **DATAGROUP GmbH** mit Sitz nahe Stuttgart und ihre Tochtergesellschaften in Bremen, Landshut, Ludwigsburg, Offenburg, Rosbach, Rostock, Schwerin, Bern und Peseux (CH) bieten IT-Dienstleistungen und -Lösungen für Geschäftskunden und öffentliche Verwaltungen. Die Gruppe wurde 1983 gegründet und ist seit vielen Jahren in zwei Segmenten tätig: Services mit den Kernkompetenzen Lieferung, Aufbau und Betriebsunterstützung von IT-Infrastrukturen (Hardware, Software, Netze). Und Solutions mit Konzeption, Entwicklung und Betrieb von vertikalen, hoch spezialisierten Softwarelösungen für Gesundheitswesen, öffentliche Hand, Geschäftsprozessmanagement, Qualitätsmanagement und individuelle Softwareentwicklungen. Zu den Solutions gehört auch die Entwicklung und Herstellung von Datenerfassungsgeräten (Scanner, OMR und BDE-Terminals). Die Gruppe beschäftigt heute insgesamt rund 420 Mitarbeiter, davon 44 Auszubildende.

Die DATAGROUP GmbH ist Mehrheitsaktionärin der im Entry Standard des Freiverkehrs der Frankfurter Wertpapierbörse notierten DATAGROUP IT Services Holding AG, die sich auf den Zukauf, die Restrukturierung und die effiziente Verwaltung von IT-Service-Unternehmen in Deutschland konzentriert. Mit ihren Tochtergesellschaften gehört sie zu den 25 größten IT-Systemhäusern in Deutschland. Das Leitmotto lautet: „Wir denken anders. Wir arbeiten anders. Wir finden bessere Lösungen."

Compass Gruppe
IT-Quality at work.

DiGiTEXX
Gesellschaft für digitale Bürosysteme mbH

Maßgeschneiderte Lösungen

DiGiTEXX Gesellschaft für digitale Bürosysteme mbH
Emil-Hoffmann-Straße 1A
50996 Köln
Tel.: (02236) 962 99 - 0
www.digitexx.de

Produkte & Dienstleistungen
> Printer
> MFP
> Production Printing
> Color Professional Center
> PACCO®
> DMS
> Service

Lieferanten
> Konica Minolta
> Lexmark
> Océ

DiGiTEXX, die Gesellschaft für digitale Bürosysteme mbH, wurde im Jahr 1998 in Köln gegründet. Als Vorreiter in diesem Segment setzte DiGiTEXX konsequent auf die neue Technik. So gelang es dem Unternehmen, sich innerhalb kürzester Zeit – nicht nur im Kölner Raum – als „Digital-Spezialist" am Markt zu etablieren und stetig zu wachsen.
DiGiTEXX entwickelt maßgeschneiderte Lösungen, wie beispielsweise das Print-Dienstleistungskonzept PACCO®. Mit PACCO® können Abläufe „rund ums Papier" effizienter gestaltet und Kosten gesenkt werden. Kunden erhalten von DiGiTEXX nicht nur einfach Bürosysteme, sondern nachweisbare Kosten-Nutzen-Vorteile, Workflow-Optimierung und Sicherheit.
Als inhabergeführtes, herstellerunabhängiges Unternehmen ist DiGiTEXX in der Lage, flexibel auf die Veränderungen im Markt zu reagieren und auf die Wünsche seiner Kunden einzugehen. Das junge und dynamische Team aus hoch motivierten Spezialisten kennt nur ein Ziel: zufriedene Kunden. Den wachsenden Herausforderungen des Marktes begegnet DiGiTEXX durch konsequente Förderung und permanente Fortbildung.
Der Erfolg gibt DiGiTEXX recht – mittlerweile gehört das Unternehmen zu einem kleinen Kreis von rund 20 Konica Minolta-Fachhändlern in Deutschland, die autorisierte Partner im Bereich „High Volume Printing" sowie „Color Professional Partner" sind.

ERHARDT
MODERNE BÜROWELT

Kundennaher Einsatz

ERHARDT moderne Bürowelt
Kleinoberfeld 7
76135 Karlsruhe
Tel.: (0721) 98 78 - 0
www.erhardt-buerowelt.de

Produkte & Dienstleistungen
> IT Service Management
> IT Infrastrukturlösungen
> Paper Output Management
> Prozesskostenoptimierung
> e-procurement
> Dokumentenmanagement
> Einrichtungskonzepte

Lieferanten
> IBM
> MaxData
> Kyocera Mita
> Ricoh
> Microsoft
> Easy
> DATEV
> MCS
> mediDOK

Seit über 160 Jahren ist das Unternehmen **Erhardt** eines der erfolgreichsten im Bereich Bürowirtschaft im nordbadischen Raum. Die über 100 Mitarbeiter bieten ausgehend vom Standort Karlsruhe Kunden jederzeit fachlich fundierte Betreuung in allen Bereichen des modernen Büros. Voraussetzung dafür ist zum einen kontinuierliche Weiterbildung und zum anderen ein hohes Maß an Leistungsbereitschaft und Initiative. Die Mitarbeiter identifizieren sich mit der Unternehmensphilosophie und beweisen dies im alltäglichen kundennahen Einsatz.
Entscheidend für das Unternehmen sind die Kundennähe und die Serviceorientierung des klassischen Bürofachhandels. Denn so individuell die Aufgabenstellung der Kunden ist, so maßgeschneidert müssen auch die Lösungen sein. Der Einsatz von professionellem Know-how und modernster Technik sowie volles Engagement sichern dauerhafte Partnerschaften mit dem Kunden.

Der direkte Erfahrungshintergrund und der Meinungsaustausch mit dem Kunden ist eine weitere wichtige Komponente des Konzeptes.
Seit vielen Jahren ist Erhard zuverlässiger Partner marktführender Hersteller.

Die IT-Kompetenz aus Hamburg

Friedrich Karl Schroeder GmbH & Co. KG
Schwarzer Weg 8
22309 Hamburg
Tel.: (040) 637 05 - 0
www.fks.de

Produkte & Dienstleistungen
> Prozessorientierte Basisdienstleistungen
> ITIL/ITSM, Servicedesk/Hotline hochwertige IT-Infrastruktur-Dienstleistungen
> Systemberatung zur Optimierung von Geschäftsprozessen
> Logistische Lösungen, Finanzierungen

Lieferanten
> Hewlett-Packard
> Microsoft
> Kyocera Mita
> Konica Minolta
> IBM
> Lenovo
> NetApp
> VMWare
> Citrix
> Samsung
> Altiris now Part of Symantec

Friedrich Karl Schroeder GmbH & Co. KG (FKS) ist ein kompetentes IT-Dienstleistungsunternehmen mit Schwerpunkten in den Bereichen Informations- und Papierausgabe-Technologien.
Als mittelständisches und inhabergeführtes Unternehmen ist FKS mit Lösungen rund um die IT-Infrastruktur und das effiziente Papierausgabe-Management für den gewerblichen Mittelstand präsent. Seit über 80 Jahren gilt das Hamburger Unternehmen als ein verlässlicher Geschäftspartner. Ein Beweis für die hohe Qualität der FKS-Dienstleistungen und die Zuverlässigkeit des FKS-Teams ist die Tatsache, dass etliche Kundenbeziehungen bereits über Generationen hinweg bestehen. Der Hamburger IT-Dienstleister hat es sich zur Maxime gemacht, dieses Vertrauen durch entsprechende Leistung ständig neu zu verdienen. Produktneutrale und herstellerunabhängige Dienstleistungen ermöglichen die Realisierung anspruchsvoller und auch bundesweiter Projekte.

FKS ist Mitbegründer und Gesellschafter der Compass Gruppe. Neben der 1954 gegründeten Schwesterfirma FKS-Hamburg, tätig im Bereich Papierweiterverarbeitung, gibt es seit 2006 eine Schwesterfirma in Österreich mit den Schwerpunkten Outsourcing und IT-Dienstleistungen. Durch kundenindividuelle Gesamtlösungen, effizientes Projektmanagement und die Bereitstellung aktuellster Hardware- und Softwaretechnologien schafft FKS für Kunden deutliche Mehrwerte.

Karteikartenlose Arztpraxen

Gotthardt Informationssysteme GmbH
Maria Trost 23
56070 Koblenz
Tel.: (0261) 98 87 56
www.gotthardt.de

Produkte & Dienstleistungen
> IT-Dienstleistungen
> Arztinformationssysteme
> Bürokommunikation
> Netzwerktechnik
> Betriebswirtschaftliche Software

Lieferanten
> Wortmann
> Lynx
> Hewlett-Packard
> Canon
> Develop
> Panasonic
> MEDISTAR
> CompuDENT
> EXACT

Die **Gotthardt Informationssysteme GmbH** wurde 1997 in Koblenz gegründet. Sie ist entstanden aus der Gotthardt Gruppe, einem Gründungsmitglied der Computer Compass Gruppe.
Als verbundenes Unternehmen der europaweit tätigen CompuGROUP Holding AG mit rund 1.800 Mitarbeitern und mehr als 300.000 Anwendern baut Gotthardt Informationssysteme auf einem starken Fundament. Gemeinsam mit den 100-prozentigen Tochterfirmen Copra Computer-Praxisanwendungen GmbH & Co. KG und MEDISTAR Hannover Vertriebs- und Servicepartner GmbH beschäftigt Gotthardt Informationssysteme insgesamt rund 75 Mitarbeiter und betreut Kunden im Großraum Rhein-Main-Neckar, in Hannover und rund um Koblenz.
Von der Verwaltung der Patientenakten in elektronischer Form bis hin zur Anbindung von medizinischen Produkten und Geräten – Gotthardt bietet ausgereifte Lösungen für karteikartenfreie Arztpraxen. Dabei ist guter und schneller Service von entscheidender Bedeutung: Das Unternehmen legt großen Wert auf kurze Kommunikationswege und rasche Reaktionszeiten. Ziel ist es, die Prozesse in Praxen zu optimieren und so den Mitarbeitern die Arbeitsabläufe zu erleichtern.

Neben dem Vertrieb und der technischen Betreuung von umfassenden Soft- und Hardwarelösungen für Mediziner bietet das Unternehmen Produkte und Dienstleistungen rund um das Büro. Im Vordergrund steht dabei weniger der reine Hardware-Vertrieb als vielmehr der Aufbau langfristiger Beziehungen zum Kunden durch umfassende Lösungen und perfekte Dienstleistungen.

Compass Gruppe
IT-Quality at work.

hees|it-systemhaus
IT- und Internet-Lösungen

Vier Leistungsbereiche unter einem Dach

Hees Bürowelt GmbH
Hagener Straße 67
57072 Siegen,
Tel.: (0271) 48 81 - 0
www.hees.de

Produkte & Dienstleistungen
> hees bürobedarf
> hees raumkonzepte
> hees bürosysteme
> hees it-systemhaus

Lieferanten
> Hewlett-Packard
> Maxdata
> Microsoft
> DocuWare
> Cisco
> Citrix
> Kyocera Mita
> Sharp
> Konica Minolta
> Brother
> Lexmark

Hees Bürowelt GmbH in Siegen steht seit 1890 für die Verbindung von Tradition und Moderne. Dabei hat das inhabergeführte Unternehmen einen dynamischen Wandel vom Handelsunternehmen zum modernen Dienstleister vollzogen. Das Büro- und Systemhaus bietet auf mehr als 5.000 Quadratmetern Geschäftsfläche Produkte, Leistungen und Lösungen aus den Bereichen Bürobedarf, Raumkonzepte, Bürosysteme und IT-Systemhaus.
Im Bereich Bürosysteme besitzt Hees profundes Know-how im Segment Dokumenten-Lösungen. Kunden profitieren mit dem Hees-Papiermanagement von mehr Leistung bei deutlich niedrigeren Kosten. Im Hees-Service-Center stehen mehr als 35 qualifizierte Systemtechniker permanent zur Verfügung und garantieren schnelle und zuverlässige Unterstützung.
Das IT-Systemhaus bietet eine vollständige Prozesskette für die IT-Infrastruktur von der Planung über die Implementierung bis hin zur Betreuung des gesamten Netzwerkes.
Mit mehr als 125 Mitarbeitern hat sich Hees Bürowelt dank innovativer und verlässlicher Produkte als kompetenter Partner im Wirtschaftsraum des Dreiländerecks Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz und Hessen einen Namen gemacht. Wichtiger Teil der Geschäftsphilosophie ist der partnerschaftliche und faire Umgang mit Lieferanten und Kunden.

J.A. HOFMANN NACHF. GmbH

175 Jahre Bürofachhandel

J.A. Hofmann Nachf.
Maintal-Bürofachmarkt GmbH
Alfred-Nobel-Str. 8
97080 Würzburg
Tel.: (0931) 900 88 - 0
www.maintal-buerofachmarkt.de

Produkte & Dienstleistungen
> Bürobedarf und EDV-Zubehör
> Bürotechnik
> Kopier- und Drucktechnik
> IT-Technik
> Technischer Support
> Büroeinrichtung
> Kopier- und Plottservice

Lieferanten
> Canon
> Kyocera Mita
> Ricoh
> Microsoft
> Fujitsu Siemens Computers

Die **J.A. Hofmann Nachfolger Maintal-Bürofachmarkt GmbH** gilt in Unterfranken als eine der renommiertesten Traditionsfirmen für Produkte und Dienstleistungen rund ums Büro. Das Mittelstandsunternehmen verfügt über 175 Jahre Markterfahrung im Bereich Bürofachhandel und bietet hier Komplettlösungen aus einer Hand. Wichtigste Geschäftsfelder sind die Bereiche Bürobedarf / EDV-Zubehör / Bürotechnik / Büroeinrichtungen und IT-Technik. Als Komplettanbieter für das digitale und vernetzte Büro bietet J.A. Hofmann Nachfolger einen perfekten Service und partnerschaftliche Betreuung rund um das Thema Paper-Output. Die angebotenen Dienstleistungen im Bereich IT gewährleisten die Funktionstüchtigkeit der Kundensysteme und unterstützen deren Sicherheit. Im Webshop können Kunden darüber hinaus Computer, Drucker, Scanner, Displays und sonstiges IT-Zubehör bestellen. Insgesamt stehen dort über 24.000 IT-Produkte mit Produktbeschreibungen, Bildern und Datenblättern, sowie Zubehörreferenzen zu Verfügung. Die Grundlage seines Erfolges sieht J.A. Hofmann Nachfolger in den langfristigen Partnerschaften zu Lieferanten und Kunden. Die erfahrenen und motivierten Mitarbeiter pflegen diese Partnerschaften, sie legen großen Wert auf schnellen und individuellen Service.

Compass Gruppe
IT-Quality at work.

HORN & GÖRWITZ
BERLINS DOKUMENTEN MANAGER

Berlins Dokumenten Manager

Horn & Görwitz GmbH & Co. KG
Kaiserin-Augusta-Allee 14
10553 Berlin
Tel.: (030) 349 84 - 0
www.horn-goerwitz.de

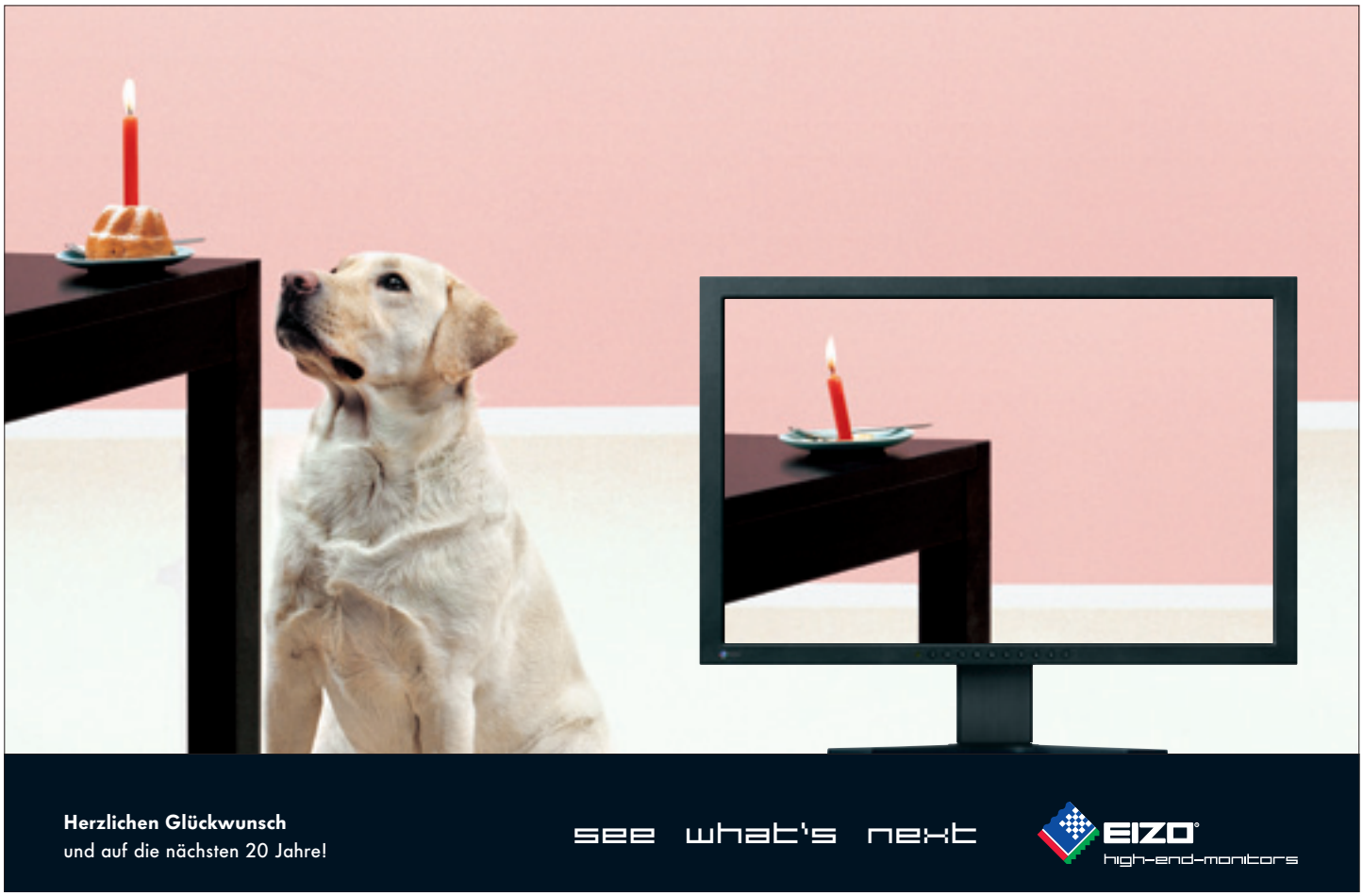
Produkte & Dienstleistungen

- Paper Output Management
- Dokumentenmanagement
- Multifunktionssystem
- Kopierer
- Drucker
- Scan
- IT-Infrastruktur und Netzwerklösungen
- Kassen
- Diktiersysteme / Digitale Sprachaufzeichnung

Lieferanten

- Kyocera Mita
- Konica Minolta
- Fujitsu Siemens Computers
- Maxdata
- Easy

Seit 1898 setzt **Horn & Görwitz** Maßstäbe: Im Großraum Berlin ist Horn & Görwitz der Partner für IT-und Kommunikationslösungen aus einer Hand. Horn & Görwitz bietet Hard- und Softwareprodukte entlang der Wertschöpfungskette zur Erstellung und Verarbeitung von Dokumenten an. Lösungsnahe Dienstleistungen sind in diesem Bereich Planung, Schulung, technischer Support und Finanzierung, die alle aus einer Hand angeboten werden. Wichtiger Faktor ist hierbei die Erfahrung und die hohe Qualifikation der 50 Mitarbeiter. Horn & Görwitz investiert in die ständige Weiterbildung des Teams und stellt überdurchschnittlich viele Ausbildungsplätze in den Bereichen Informationselektroniker, Kaufmann für Groß- und Außenhandel, Kaufmann für Einzelhandel und Datenverarbeitungskaufmann zur Verfügung. Die starke Bindung zu den Kunden ist ein weiterer Baustein der Unternehmensphilosophie. Horn & Görwitz gehört der IHK zu Berlin und der Handwerkskammer zu Berlin an, ist Meisterbetrieb, unterliegt der Handwerksordnung und ist nach ISO 9001 zertifiziert. Außerdem ist das Unternehmen im Berufsbildungswerk Berlin Brandenburg, eine Gesellschaft des Arbeitgeberverbands, engagiert.



Compass Gruppe
IT-Quality at work.

Büro der Zukunft

Horst Höll Büroeinrichtung GmbH
Hubertusstr. 15
76532 Baden-Baden
Tel.: (07221) 95 56 - 0
www.hoell.de

Produkte & Dienstleistungen
> Drucker und Kopierer
> Büromöbel
> Büroeinrichtung
> Beleuchtung
> Komplettlösungen
> Mailings
> Druckaufträge aller Art
> Mediengestaltung

Lieferanten
> Assmann
> Konica Minolta
> Kyocera Mita
> Lexmark
> Sedus
> Haller
> Wilkhahn
> Interstuhl

Seit 1975 ist die unter dem Begriff „Büro der Zukunft" bekannte **horst höll GmbH** mit Sitz in Baden-Baden erfolgreich im Markt tätig. Seinen guten Ruf hat sich das horst höll Team durch fachliche Beratung und Zuverlässigkeit in der Region erworben. Der Kundenkreis erstreckt sich von Basel bis nach Frankfurt.
Auf rund 1.000 Quadratmetern Ausstellungs- und Verkaufsfläche präsentiert horst höll die gesamte Palette für den Bürobereich. Neben Beratung und Verkauf von CAD geplanter Büroeinrichtung der Fabrikate ASSMANN, HALLER, INTERSTUHL, RENZ, SEDUS, WILKHAHN ist der Vertrieb digitaler und analoger Druck- und Kopiertechnik der Fabrikate KONICA,OKI und LEXMARK ein Schwerpunktthema. Stark forciert wird außerdem die Sparte Bürobedarf, insbesondere Verbrauchsmaterial für Kopier- und Drucktechnik. Für Selbstabholer der gewerblichen Wirtschaft steht der Büromarkt zur Verfügung. Rund zehn der insgesamt 40 Mitarbeiter sind im Kundenservice beschäftigt. Dies garantiert hohe Qualität bei der Auslieferung und Montage von Einrichtungen sowie der Installation, Wartung und Instandhaltung von Kopier – und Drucksystemen.
Neu ist seit 1999 die Sparte Dienstleistungen im Bereich Kopien, Drucken, Mailings und Bindungen bis hin zum Postversand. Für Kongresse, Seminare, Schulungen erstellt horst höll die Unterlagen nicht nur, sondern konfektioniert sie auch.

Konzepte für die Zukunft

Büro Kramm GmbH
Bleidenstraße 1
60311 Frankfurt
Tel.: (069) 29 51 91
www.kramm-buero.de

Produkte & Dienstleistungen
> Compass-Papiermanagement
> Multifunktionssysteme
> Drucker
> Kopierer
> Fax
> Aktenvernichter
> Bürotechnik
> Technischer Service

Lieferanten
> Konica Minolta
> Kyocera Mita
> Samsung
> Ricoh
> EBA-IDEAL

Kramm Büro-Systeme wurde 1948 von Wilhelm Kramm gegründet. Seit 1950 betreut das Unternehmen vom Herzen Frankfurts aus Kunden aus Handel, Industrie, Handwerk und Verwaltung im gesamten Großraum Rhein-Main. 1990 wurde die Kramm Büro-Systeme GmbH in Leipzig gegründet. Schon acht Jahre später bezog das Leipziger Team ein neu errichtetes eigenes Gebäude (siehe Foto).
Kramm Büro-Systeme ist im Bereich Dokumenten-Management und Output-Lösungen – Drucken, Kopieren, Scannen, Faxen – tätig. Das Unternehmen erarbeitet Konzepte für das Papier- und Dokumenten-Management der Zukunft, die dem individuellen Bedarf der Kunden angepasst sind und den Aufwand für Service und Management erheblich reduzieren. Durch die Konzentration auf ausgewählte Produkte und zuverlässige Lieferanten erreicht Kramm Büro-Systeme eine hohe Kompetenz. Diese sieht das Unternehmen als Basis für seine langjährigen Kundenbeziehungen. Die rund 50 Mitarbeiter stellen ihr Engagement und ihre Leistungsfähigkeit täglich aufs Neue unter Beweis. Nachhaltiger und zuverlässiger Service ist der zentrale Leitfaden des Unternehmens.

Compass Gruppe
IT-Quality at work.

Systemhaus für Dokumentenlogistik

Kriesten GmbH
Meißner Straße 218
01445 Radebeul
Tel.: (0351) 832 86 - 0
www.kriesten.de

Produkte & Dienstleistungen
> Büroorganisation
> Analyse, Beratung und Planung rund um Ihre Dokumentenlogistik
> Digitale Druck- und Kopiersysteme
> IT- und Netzwerklösungen
> Elektronische Archivierung und Workflow
> Büro- und Objekteinrichtung
> Präsentationssysteme
> Digitale Diktiersysteme + Spracherkennung

Lieferanten
> Konica Minolta
> Samsung
> Panasonic
> ELO Digital Office
> DATEV
> Microsoft
> Palmberg
> Rosenthal Einrichtung

Seit 1990 gehört die **Kriesten GmbH** mit ihren 78 Mitarbeitern zu den wegweisenden Anbietern für innovative Büroorganisation und Büroeinrichtung in Sachsen und Brandenburg. Mit Niederlassungen in Bautzen, Chemnitz, Cottbus und Leipzig hat sich das Unternehmen auf moderne Bürokommunikation, auf Archivierungslösungen und Unternehmensanalysen spezialisiert. Zielsetzung; deutliche Kosteneinsparungen für die Kunden. Das Produktportfolio im Druck- und Kopiersegment umfasst Ausgabesysteme namhafter Hersteller einschließlich digitaler Multifunktions- und Farbgeräte. Es erstreckt sich vom Einzelarbeitsplatz bis zu digitalen Produktionsdrucksystemen für den High-End-Bereich. Unstrukturierte und nicht kontrollierte Druckausgabe verursacht immense Kosten. Um diese zu minimieren und gleichzeitig Geschäftsprozesse zu optimieren, setzt Kriesten effiziente Analyseinstrumente ein, die einen detaillierten Überblick über aktuelle Kosten im Dokumenten-Management vermitteln und gleichzeitig Lösungswege aufzeigen.

Zum weiteren Leistungsangebot gehören IT-Lösungen und hochwertige Präsentationstechnik. Darüber hinaus steht für die ergonomische Einrichtung von Büro- und Arbeitsräumen ein professionelles Einrichtungsteam mit Innenarchitekten zur Verfügung.
Kriesten ist für sein gesamtes Leistungsspektrum zertifiziert nach ISO 9001.

Ganzheitliche IT-Lösungen

KUTTIG Computeranwendungen GmbH
Frankfurter Straße 35
53840 Troisdorf
Tel.: (02241) 98 33 - 0
www.kuttig.com

Produkte & Dienstleistungen
> IT-Mittelstandslösungen
  > SAP Business One
  > CAD und PDM
  > IT-Services / IT-Betrieb
  > Office-Lösungen
  > Networking / Security
  > Mobile Solutions
  > Software-Entwicklung
> Groupware-Lösungen
> Content-Management-Lösungen
> ORACLE-Lösungen

Lieferanten
> Autodesk
> Hewlett-Packard
> Microsoft
> Cisco
> ORACLE
> SAP

Die **KUTTIG Computeranwendungen** in Troisdorf ist eines der führenden IT-Systemhäuser in NRW, spezialisiert auf CAD/PDM-Lösungen für Maschinen- und Anlagenbauer und die Implementierung von kommerziellen IT-Lösungen bei mittelständischen Unternehmen.
Seit Gründung des Unternehmens im Jahre 1989 setzt sich das zurzeit 90-köpfige Team dafür ein, dass kleine und mittelgroße Unternehmen Lösungen für nahezu alle IT-Anforderungen bei der KUTTIG Computeranwendungen GmbH aus einer Hand beziehen können. Um die Kunden noch besser bedienen zu können, gibt es neben dem Hauptstandort Troisdorf noch Niederlassungen in Übach-Palenberg (Nähe Aachen) und Lüdenscheid, von denen aus speziell CAD-Kunden intensiv betreut werden.
KUTTIG vertritt die Philosophie, dass Zusammenarbeit nur in partnerschaftlichem Miteinander echte Qualität hat. Der Schlüssel für Effizienz und Erfolg liegt im Schulterschluss, gemeinsam Problemstellungen anzugehen und zu lösen.

Eine Voraussetzung dafür ist Offenheit, die KUTTIG von seinen Kunden und Zulieferern in gleichem Maß erwartet wie diese von ihr. Deshalb orientieren sich die Aktivitäten vor allem daran, immer das Ganze zu sehen und mit den Geschäftspartnern fair und individuell umzugehen.

Compass Gruppe
IT-Quality at work.

Der Integrationsspezialist

Laufenberg Computersysteme GmbH & Co. KG
Schlaraffiastraße 1
44867 Bochum
Tel.: (02327) 94 43 01
www.laufenberg.de

Produkte & Dienstleistungen
> Netzwerk-Technologie
> Dokumentenmanagement
> IT-Infrastruktur und Systemintegration

Lieferanten
> Hewlett-Packard
> Samsung
> Microsoft
> Saperion
> BasWare
> Maxdata
> Fujitsu Siemens Computers

Die **Laufenberg Computersysteme GmbH & Co. KG** in Bochum wurde 1988 gegründet und betreut Kunden in ganz Nordrhein-Westfalen. Das Hauptaugenmerk des IT-Systemhauses liegt auf den Bereichen Netzwerk-Technologie und Dokumentenmanagement. Mittelständische Unternehmen gehören ebenso zum Kundenkreis wie Krankenhäuser. Die rund 45 Mitarbeiter bieten ein umfassendes Rundum-Sorglos-Paket von der kompletten IT-Unternehmensberatung über die Systemintegration bis zum Netzwerk-Management. Laufenberg ist der optimale Ansprechpartner sowohl für elektronische Archivierungslösungen als auch für komplexe dokumentbasierten Workflowlösungen. Ziel dieses „ganzheitlichen Personal-Computing-Ansatzes" ist, den Kunden die Steigerung ihrer Wettbewerbsfähigkeit zu ermöglichen.

Auf Grund der langjährigen Erfahrungen im Dokumentenmanagement sind individuelle Betreuung und seriöse Beratung gewährleistet. Die Laufenberg Computersysteme GmbH & Co. KG pflegt engen Kontakt zu den Herstellern und garantiert damit, dass die Mitarbeiter permanent mit aktuellem Know-how agieren. Mit dem „Laufenberg Kolleg" wird dieses Wissen auch an den Kunden weitervermittelt: Das Unternehmen bietet IT - und Managementseminare sowohl für EDV-Einsteiger als auch für erfahrene Könner.
Einen Fokus legt das IT-Systemhaus weiterhin auf die eigene Qualitätssteigerung und die ständige Verbesserung der Produkte. Diese Qualitätsorientierung spiegelt sich unter anderem in einer TÜV-Zertifizierung wieder, die Laufenberg 1998 als eines der ersten mittelständischen IT-Systemhäuser in Deutschland erhalten hat.

Netzwerk von Spezialisten

LEITWERK AG
Im Ettenbach 13a
77767 Appenweier
Tel.: (7805) 918 - 0
www.leitwerk.de

Produkte & Dienstleistungen
> IT-Serviceleistungen
> Netzwerk-, Server- und Storagelösungen
> Hochverfügbarkeit und Rechenzentren
> Kommunikation und Sicherheit im Internet
> Hard-, Software und Programmierung
> Drucker, Kopierer und DMS
> Betriebswirtschaftliche Anwendungen
> Schulungen, ganzheitliches Marketing
> Consulting für IT-Sicherheit und -Netzwerke

Lieferanten
> Hewlett-Packard
> Cisco
> Leo Computer
> Microsoft
> Datev
> Citrix
> Konica Minolta
> Samsung

Die **LEITWERK AG** ist als eines der führenden IT-Systemhäuser Badens Lösungspartner für die regionale Wirtschaft. Zum Kundenkreis gehören kleine und mittelgroße Unternehmen, Handwerker, Freiberufler und Selbständige, aber auch Großunternehmen sowie Firmen und Einrichtungen aus dem Gesundheitswesen und den öffentlichen Verwaltungen. Ursprünglich als reines Softwarehaus im Jahr 1992 gegründet, bietet Leitwerk heute mit 130 Mitarbeitern Design, Installation und Administration von IT-Netzwerk-Lösungen, umfangreiche Internet-Dienstleistungen, Druckertechnik und -service sowie die Einführung betriebswirtschaftlicher Standardsoftware an. Neben der LEITWERK-Hauptniederlassung in Appenweier betreibt das Unternehmen noch weitere Niederlassungen in Freiburg, Straßburg, Renchen, Offenburg sowie München. Daneben fungiert das 2003 gegründete Tochterunternehmen LEITWERK Business Solutions GmbH als Unternehmensberatung mit dem Fokus auf IT-Consulting. Die Kernkompetenz liegt in der Einführung betriebswirtschaftlicher Softwarelösungen sowie in der Individualprogrammierung.
2006 bündelte LEITWERK seine Marketingleistungen in der Agentur TANDEM-Kommunikation in Offenburg. TANDEM ist eine Full-Service-Marketingagentur, die mit 18 Mitarbeitern ein umfangreiches Leistungsportfolio im Online-Marketing sowie im klassischen Marketing- und Eventbereich bietet.

Compass Gruppe
IT-Quality at work.

Maßarbeit

LORENZ Orga-Systeme GmbH
Systemhaus für EDV-Lösungen
Eschborner Landstraße 75
60489 Frankfurt am Main
Tel.: (069) 789 91 - 900
www.lorenz-orga.de

Produkte & Dienstleistungen

- Dokumentenmanagement: Beratung, Konzeption, Gesamtlösungen
- Archivierung
- Workflow
- Outsourcing-Betrieb
- Mietbare DMS-Anwendungen im ASP-Betrieb

Lieferanten

- Fujitsu
- Kofax
- Microsoft
- Oracle
- Plasmon

Seit 1975 hat sich die **LORENZ Orga-Systeme GmbH** mit über 120 Mitarbeitern weltweit dem Ziel verpflichtet, individuelle IT-Lösungen zu bieten. Im Verbund der LORENZ Systemhaus-Gruppe werden vom Standort Frankfurt aus Mittelständler ebenso wie Großunternehmen und viele öffentliche Verwaltungen in ganz Deutschland und im deutschsprachigen Ausland betreut. Niederlassungen in Europa, Nordamerika und Asien sorgen weltweit für Nähe zum Kunden.

Um Arbeitsprozesse im Büro wettbewerbsfähig und kostengünstig zu gestalten und effizient zu unterstützen, bietet LORENZ pragmatische und branchenbezogene Anwendungsberatungen. Durch die Spezialisierung auf Lösungen rund um das elektronische Dokument ist LORENZ der kompetente Partner für nahezu alle Anwendungen in den Bereichen Archivierung, Dokumentenmanagement (DMS) und Workflow. Auch Softwareentwicklung, Lieferung von Hardware und der komplette Betrieb von Anwendungen im Outsourcing gehören zum Leistungsportfolio. Kunden, die keinen großen Organisationsaufwand betreiben möchten, können ihre DMS-Anwendung einfach als ASP-Service mieten.

Im Vordergrund des Angebotes stehen Lösungen auf Basis des eigenen DMS / Workflow-Produktes „2Charta®“. Das Unternehmen bietet damit Lösungen sowohl für allgemeine als auch für spezielle Anforderungen, wie beispielsweise für die Personalabteilung.

BFL
DIE IT-FINANZIERER

Werte bestimmen das Handeln, die Kommunikation und den Umgang mit anderen. Sie tragen zur Identifikation des Einzelnen mit dem Unternehmen bei und gestalten die Grundlage für die Zusammenarbeit. Das gibt Sicherheit im Miteinander, Sympathie und Raum für den geschäftlichen Erfolg.

WIR GRATULIEREN!

Der Computer-Compass in Overath zum 20-jährigen Jubiläum und freuen uns auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit.

BFL Leasing GmbH
Hauptstraße 131–137 D-65760 Eschborn Telefon 0 61 96.99 5-0 Telefax 0 61 96.99 51 86 info@bfl.de www.bfl-leasing.de

Ein Unternehmen der VR LEASING-Gruppe

Compass Gruppe
IT-Quality at work.

messerknecht
IT-Lösungen für Märkte und Menschen

Spezialist für Managed Services

messerknecht informationssysteme GmbH
Linzer Straße 3+5
28359 Bremen
Tel.: (0421) 20 20 - 0
www.messerknecht.de

Produkte & Dienstleistungen
> Business Solutions
> Infrastructure Solutions
> Professional Services

Lieferanten
> Fujitsu Siemens Computers
> Hewlett-Packard
> IBM
> Kyocera Mita
> Microsoft
> NetApp
> Novell
> Citrix
> TREND MICRO
> Veritas Symantec
> WatchGuard
> Toshiba

Bereits 1908 gründetete Diedrich Messerknecht im Herzen Bremens eine Papierhandlung und Buchdruckerei. Die daraus entstandene **messerknecht informationssysteme GmbH,** mittlerweile Tochterunternehmen der Datagroup IT Service Holding AG, gehört heute mit rund 115 Beschäftigten am Stammsitz Bremen und den weiteren Standorten Rostock / Bentwisch und Schwerin zu den größten IT-Dienstleistern in Norddeutschland.
Mit einer breiten Palette an Dienstleistungen bietet messerknecht optimal aufeinander abgestimmte IT-Lösungen und Strukturen. Die Schwerpunkte liegen in den Bereichen business solutions, infrastructure solutions und professional services. Innerhalb dieser Felder bietet messerknecht neben dem klassischen IT-Systemgeschäft hochwertige Dienstleistungen und Lösungspakete für Unternehmen und die öffentliche Hand an.
Hervorzuheben sind hier vor allem die Konzepte im Bereich Managed Services, die neben dem messerknecht-Rechenzentrum auch das Hosting von heterogenen Applikationslandschaften einschließen. Bundesweit und im Europäischen Umland bietet messerknecht die unternehmenseigene Lösung JumpingProfiles® zur Benutzerprofilverwaltung in Terminalserver-Umgebungen an. JumpingProfiles® ist aus der mehr als zehnjährigen Erfahrung als Citrix Partner entstanden und hat sich als Marktführer unter den Profillösungen etabliert.

MORGENSTERN
druck.kopie.lösung.

Spezialist für Dokumenten-Management

MORGENSTERN AG
F.-W.-Raiffeisen-Straße 5
72770 Reutlingen
Tel.: (07121) 91 01 00
www.morgenstern.de

Produkte & Dienstleistungen
> Paper-Output-Management
> Outsourcing-Konzepte für Dokumenten-Management
> Druckkosten-Analysen
> System-Integration
> Fernwartungs-Konzepte

Lieferanten
> Sharp
> Konica Minolta
> Lexmark
> Hewlett-Packard
> Microbox
> Samsung
> Panasonic
> RISO
> Easy
> Drivve
> Stethos

Die Unternehmen der Morgenstern Firmengruppe sind die Lösungsspezialisten für ganzheitliche Druck- und Kopier-Konzepte im Büro der Zukunft. Die 1971 gegründete **Morgenstern AG** mit Stammsitz in Reutlingen und weiteren Niederlassungen in Ulm und Balingen sowie die bierbrauer + buchwald GmbH (gegründet 1991) mit Sitz in Filderstadt-Plattenhardt beschäftigen heute insgesamt mehr als 160 Mitarbeiter im süddeutschen Raum.
Das Portfolio umfasst Produkte und Dienstleistungen rund um den Bereich Dokumentenmanagement mit einem Fokus auf Dokumentenoutput sowie Softwarelösungen im Bereich der Dokumentenbe- und -verarbeitung. Darüber hinaus bietet Morgenstern seinen Kunden branchenbezogene Unternehmensberatung mit dem Ziel der Prozessoptimierung und Kostenreduzierung sowie innovative und flächendeckende Service- und Supportkonzepte.
Weit über 18.000 Maschinenstellplätze bei Kunden aller Größenordnungen und Branchen belegen den Erfolg von Morgenstern. Die jahrelang bewährte und engagierte Aus - und Weiterbildung junger Menschen ist eine der wichtigsten Säulen dieses Erfolges. Die teilweise über Jahrzehnte gewachsene Zusammenarbeit mit ausgewählten marktführenden Herstellern der Branche stellt sicher, dass Kunden- und Interessentenwünsche in innovative Konzepte mit höchstmöglicher Flexibilität und Individualität münden.

Compass Gruppe
IT-Quality at work.

SICHER

Zuerst entwickelten wir mit der Tecra A9 ein sicheres Business-notebook.

SICHERER

Dann machten wir es durch den HALT Test noch sicherer: z.B. Simulierter 3-jähriger Dauereinsatz, Schocktest, Vibrationstest, etc.

DOPPELGARANTIE

Jetzt machen wir Ihnen ein Angebot, dem Sie nicht widerstehen können. Wir vertrauen auf die Tecra A9 mit Intel® Centrino® Duo Prozessor-technologie mit Intel® Core™ 2 Duo Prozessor so sehr, dass wir im Servicefall ihr Notebook reparieren oder austauschen und zusätzlich den vollen Kaufpreis zurück erstatten.*

Intel, das Intel Logo, Intel Inside, das Intel Inside Logo, Intel Centrino, das Intel Centrino Logo, Intel Core, das Intel Core Logo und Pentium sind Marken der Intel Corporation oder deren Tochtergesellschaften in den USA und anderen Ländern. Microsoft, Windows und Windows Vista sind eingetragene Markenzeichen oder Markenzeichen der Microsoft Corporation in den USA und/oder anderen Ländern. *Wenn binnen eines Jahres ab Kaufdatum und nach Maßgabe der nachstehenden Bedingungen ein technischer Mangel auftritt, der im Rahmen der Herstellergarantie von Toshiba als solcher anerkannt wird. Aktion gültig bis 30.09.2008.

www.toshiba.de/doppelgarantie
www.toshiba.at/doppelgarantie

TOSHIBA
Leading Innovation >>>

Compass Gruppe
IT-Quality at work.

Langjährige Partnerschaften

NCC GmbH
Wolbecker Windmühle 55
48167 Münster
Tel.: (02506) 93 20 0
www.nccms.de

Produkte & Dienstleistungen
> Infrastrukturbetreuung
> ERP-Lösungen
> Netzwerklösungen
> IT-Consulting
> Security

Lieferanten
> Hewlett-Packard
> Konica Minolta
> Lexmark
> Microsoft
> Citrix
> Sage

Qualität und Verlässlichkeit – diese Kriterien stehen im Zentrum aller Handlungen der **NCC GmbH**. Das 1997 gegründete Unternehmen bietet Kunden einen umfassenden Service im Bereich der elektronischen Datenverarbeitung.
NCC berät, konzipiert, plant und realisiert individuell auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnittene Lösungen und hat sich im Raum Münster einen Ruf als kompetenter und flexibler Ansprechpartner erworben. Zum Angebot gehören zudem Schulungen für den Umgang und die Nutzung von Betriebssystemen sowie die nachhaltige Securitybetreuung von Netzwerken. Die 2007 gegründete Tochtergesellschaft NCC Guttermann GmbH ergänzt dieses Portfolio um den Bereich Druck- und Kopierlösungen. Sie entstammt dem Traditionsunternehmen Guttermann, das auf eine 50-jährige Unternehmensgeschichte im Bereich des Bürofachhandels zurückblickt.
NCC setzt im Umgang mit Kunden und Lieferanten auf Verlässlichkeit und Kontinuität. Die Mitarbeiter bilden die Seele des Unternehmens, sie haben sogar Mitspracherecht bei der Ausrichtung des Portfolios. Mit Erfolg: Durch die ständige Verbesserung der Produkt- und Dienstleistungsqualität bietet NCC Kunden stets den bestmöglichen Service. Längjährige Partnerschaften zeugen vom Erfolg dieses Konzeptes.

Rundum gut beraten

office360 GmbH
Gustav-Adolf Str. 30
30167 Hannover
Tel.: (0511) 124 70
www.office360.de

Produkte & Dienstleistungen
> Bürobedarf
> Büroeinrichtung
> Bürotechnik – inklusive Reparatur, Wartung und Garantieabwicklung
> Dokumenten-Management-System
> CRM, Prozessberatung
> Warenwirtschaft für Handelsunternehmen
> Paper-Output-Management

Lieferanten
> Konica Minolta
> Kyocera Mita
> Samsung
> OKI
> Geha
> Riso
> Brother
> Grundig
> Starke

Seit 2004 bietet das Bürofachhandelsunternehmen **office360** Rundumservice in punkto Bürobedarf, Einrichtung und Dokumenten-Management so wie im Bereich Paper-Output-Management. Mit office360 als Berater stammen alle wichtigen Voraussetzungen für ein erfolgreiches Unternehmen aus einer Hand.
Die office360 GmbH konzentriert ihre Leistung bewusst auf die Region Hannover und garantiert somit die Nähe zum Kunden.
Die 50 Mitarbeiter des Unternehmens haben sich zum Ziel gesetzt, die Informationstechnologien des Kunden so effizient zu organisieren, dass Daten schneller, kostengünstiger und kundenorientierter verarbeitet werden können. Individuelle Konzepte und der Einsatz geeigneter Software führen dabei zur Optimierung aller Arbeitsprozesse. Moderne Druck-Technologien tragen zusätzlich zur Kosteneinsparung bei und beschleunigen zudem die Abläufe.
Auf diese Weise wird die Wettbewerbsfähigkeit des Kunden erhöht. Die qualifizierten Mitarbeiter bieten umfassende, kontinuierliche Beratungs- und Serviceleistungen. Freundlichkeit, Schnelligkeit und Zuverlässigkeit stehen dabei im Vordergrund und ermöglichen eine vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Compass Gruppe
IT-Quality at work.

Mehrwert für den Mittelstand

ORGAPLUS Systemhaus GmbH
Rothenburger Str. 66
90522 Oberasbach
Tel.: (0911) 27 06 2 - 0
www.orgaplus.org

Produkte & Dienstleistungen
> IT-Infrastrukturlösungen
> IT-Servicemanagement
> IT-Sicherheitslösungen
> Server-Konsolidierungen
> Druckkostenoptimierungen

Lieferanten
> Hewlett-Packard
> IBM
> Lenovo
> Lexmark
> Maxdata
> Wortmann
> Cisco
> Sonicwall
> Microsoft
> Citrix
> VMWare
> Touchpaper

In der **ORGAPLUS Systemhaus GmbH** verbinden sich eine bis in das Jahr 1966 zurück reichende Tradition und entsprechende IT-Erfahrung mit einer jungen, dynamischen Dienstleistungs-Ausrichtung.
Die ORGAPLUS-Kerngeschäftsfelder umfassen die Optimierung von IT-Infrastrukturen, ausgerichtet an den individuellen Aufgabenstellungen der Kunden und einschließlich aller damit zusammen hängenden Dienstleistungen wie Beschaffung, Installation, Sicherheitslösungen, Training und Service.
IT-Optimierung bedeutet für das ORGAPLUS-Team keineswegs zwangsläufig die Neuanschaffung von IT-Equipment; vielmehr wird – wo immer möglich – eine verbesserte Nutzung vorhandener Ausstattungen angestrebt. Auf Wunsch des Kunden hinterlegt ORGAPLUS jede Investition mit einer Return-of-Investment-Rechnung, die genauen Aufschluss über den Amortisationsverlauf gibt.
Bestandteil des Leistungsangebotes sind zudem Managed Services, in deren Rahmen im Bedarfsfall für einen definierten Zeitraum IT-Aufgaben des Kunden übernommen werden können.
Zum Kundenstamm des Unternehmens gehören Großkonzerne und öffentliche Verwaltungen, ein besonderer Fokus liegt aber auf mittelständischen Anwendern. Zielrichtung dabei: Erhalt und Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit sowie die Befähigung zu schnellen, flexiblen Entscheidungen.
ORGAPLUS arbeitet sehr eng mit allen wichtigen Herstellern zusammen und erhält dadurch bei Projekten optimale Unterstützung.

Lösungen mit Zukunft

pco Personal Computer Organisation GmbH & Co.KG
Hafenstraße 11
49090 Osnabrück
Tel.: (0541) 605 - 15 00
www.pco-online.de

Produkte & Dienstleistungen
> Server-Storage-Konsolidierung
> Virtualisierung
> Application Delivery
> Infrastructure / Security
> Mobile Solutions
> IT Service Management
> Barcode + RFID Lösungen

Lieferanten
> Hewlett-Packard
> IBM
> Cisco
> Citrix
> VMWare
> Symantec
> Intermec
> Motorola

Seit der Gründung im Jahr 1984 hat sich das Systemhaus **pco** im Lauf der Zeit zu einem hochqualifizierten Full-Service-Anbieter für ganzheitliche IT-Lösungen entwickelt. Mittelständische Unternehmen im gesamten Bundesgebiet gehören zu seinem Kundenstamm.
pco bietet sämtliche Applikationen für Geschäftsprozesse, wie zum Beispiel Office Communication, Workflow, Auto ID und RFID als auch die Infrastruktur für die erforderlichen Technologieprozesse, wie zum Beispiel Access, Virtualisierung, Infrastruktur / Security, IT Service-Management und ASP. Alle erforderlichen Leistungen und Applikationen werden zu einem Lösungspaket verknüpft, das passgenau auf die individuellen Anforderungen des Kunden zugeschnitten ist. Die pco Lösungen sind innovativ und investitionssicher. Sie sind bereits in der Praxis eingesetzt worden oder werden im eigenen ASP-Rechenzentrum für Kundenapplikationen erprobt. Im Vordergrund steht die hohe Wirtschaftlichkeit, Ausbau- bzw. Anpassungsfähigkeit des Kunden. Die nötige Investitionssicherheit wird gewährleistet und Wettbewerbsvorteile für die Zukunft geschaffen.
Die über 70 qualifizierten Mitarbeiter stehen für Kundenorientierung, nach- haltige Zusammenarbeit und hohe Kundenbindung. Der feste Mitarbeiterstamm gewährleistet Kontinuität auch in langwierigen Projekten.

Compass Gruppe
IT-Quality at work.

Kompetenz und Service

W.N. Pfeiffer GmbH
Cecilienstraße 1
66111 Saarbrücken
Tel.: (0681) 37 99 90
www.wnpfeiffer.de

Produkte & Dienstleistungen
> IT-Infrastrukturlösungen
> Digitale Kopierer- und Drucksysteme
> Flottenmanagementsystem

Lieferanten
> IBM
> Wortmann
> Toshiba
> Hewlett-Packard
> Samsung
> Lexmark
> Microsoft
> VMware

Die **W.N. Pfeiffer GmbH** ist ein mittelständisches Unternehmen im Bereich der Bürokommunikation und des Bürohandels. Auf Grund der Marktpräsenz von mehr als 75 Jahren hat sich die GmbH zu einer der leistungsfähigsten Häuser für Informationstechnik im Saarland entwickelt. Mittelständische Unternehmen zählen ebenso zum Kundenstamm wie öffentliche Institutionen.
Die 16 Mitarbeiter unterstützen die Kunden dabei, die immer komplexer werdenden Anforderungen an ihre eigene IT zu erkennen, zu analysieren und zu optimieren. Seine Hauptaufgabe sieht das Unternehmen darin, Kunden einen Wissensvorsprung in der von stetem Wandel geprägten IT-Welt zu verschaffen. Daher arbeitet das Supportteam mit möglichst kurzen Antwortzeiten.
W.N. Pfeiffer führt ausschließlich Systeme und Komponenten führender Hersteller der Bereiche Client-PCs, Server und Peripherie und bietet zudem seinen Kunden neutrale Entscheidungshilfen bei der Planung und dem Einsatz neuer Informationstechnologien.
Mit der eigens konfigurierten und entwickelten Flottenmanagementsystemlösung ist der

Kunde in der Lage, die Fahrzeuge eines Fuhrparks optimal zu nutzen. Durch den modularen Aufbau der Software und Hardware, die sich je nach Kundenwunsch anpassen lässt, entsteht eine flexible und kostengünstige Lösung: Denn Anschaffung und Unterhalt der Fahrzeuge stehen dann in optimaler Relation zur Nutzung.

Lösungen made in Südwestfalen

praedata Bürosysteme GmbH
Altenaer Straße 41
58769 Nachrodt
Tel.: (02352) 20 100
www.praedata.de

Produkte & Dienstleistungen
> Drucker
> Kopierer
> Telefax
> Scanner
> Multifunktionssysteme
> praedata objektiv
> praedata service & support
> Logistik & Zubehör

Lieferanten
> Konica Minolta
> Kyocera Mita
> Brother

Die **praedata Bürosysteme GmbH** ist seit 1977 erfolgreich in der Region Südwestfalen tätig. Das Unternehmen wird von seinen Kunden vor allem für den persönlichen und regionalen Bezug geschätzt.
Das praedata Service & Support Team ist ein wesentliches Standbein des Unternehmens. Die insgesamt 22 Mitarbeiter sehen ihre Aufgabe darin, Kunden ganzheitlich zu beraten und individuelle Lösungen anzubieten. Durch kontinuierliche Schulungen und die ständige Aktualisierung des Ausbildungsstandards über ein komplexes Kommunikationsnetzwerk erlangen die Mitarbeiter in kürzester Zeit hohe Kompetenz.
Neben den klassischen Dienstleistungen und Produkten des Bürosystemhandels bietet praedata intelligente Lösungen zur Konsolidierung der Paper-Output-Systeme von Unternehmen. Mit dem praedata-objektiv Programm bietet das Unternehmen Kunden

ein „Rundum-Sorglos-Paket“, das diese aktiv mitgestalten. praedata setzt auf erfolgreiche und langfristige Partnerschaften. Die Zwei-Markenstrategie mit Konica Minolta und Kyocera Mita ermöglicht eine konzeptionelle und ergänzende Kombination der Produkte beim Kunden.
Zu den praedata Kunden gehören mittelständische Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen, Banken und Institutionen.

Compass Gruppe
IT-Quality at work.

reese it DIERCK WIR VERBINDEN SIE ... MIT DER ZUKUNFT

Komplettanbieter für IT-Lösungen

Reese IT System & Service GmbH
Preetzer Chaussee 55
24222 Schwentinental
Tel.: (0431) 97 44 9 - 0
www.reese-it.de

Produkte & Dienstleistungen
> ITK-Infrastrukturlösungen
> Software & Hardware
> Support & Service
> Schulung

Lieferanten
> Wortmann
> Hewlett-Packard
> IBM
> Siemens
> LanCom
> Extreme Networks
> Zyxel
> Philips
> VMware
> CA
> Mesonic
> Microsoft

Die **Reese IT System & Service GmbH** gehört zur Firmengruppe Dierck in Kiel und ist einer der großen Komplettanbieter für IT-Lösungen in Norddeutschland. Die Mitglieder der Dierck-Gruppe mit insgesamt mehr als 100 Mitarbeitern haben sich zur Aufgabe gestellt, Computer- und Telekommunikationsnetze ihrer Kunden zu effizienten Informations-Infrastrukturen zusammen zu führen. Dafür bieten die Unternehmen alles aus einer Hand, von der Hardware über die erforderliche Software bis zur Installation und technischen Betreuung.

Neben der Reese-Niederlassung in Flensburg, die vorwiegend Server- und Netzwerkmanagement sowie Schulungen anbietet, haben die beiden Kieler Standorte der Dierck-Gruppe unter einem gemeinsamen Dach Platz in Schwentinental gefunden. Sie präsentieren dort im praktischen Einsatz innovative Technik. Dazu gehören Funknetze, eine präsenzgesteuerte Klimatisierung, gekoppelte Computer- und Telefonnetze sowie modernste Unterrichtsräume.

Mit seinem umfassenden Portfolio adressiert der IT- und Telekommunikations-Dienstleister sowohl Großkonzerne als auch Mittelstandsunternehmen und öffentliche Verwaltungen im gesamten norddeutschen Bereich, aber auch überregional. Ein flächendeckendes Servicenetz gewährleistet bedarfsgerechte technische Betreuung.

„Ich kann doch nicht hexen!“

Die Canon i-SENSYS Laser-Multifunktionssysteme sind Drucker, Kopierer und Scanner in einem. Und einige können sogar hexen – Pardon! – faxen.

Quick First Print i-SENSYS

i-SENSYS MF4010:
Multitalent für Einsteiger
- *Drucken, Kopieren, Scannen*
- *20 Seiten/Minute (A4)*
- *max. Druckauflösung: 1.200 x 600 dpi mit AIR (Automatic Image Refinement)*
- *max. Scanauflösung: 600 x 1.200 dpi*
- *250 Blatt Papiermagazin*
- *All-in-One Cartridge*
- *3 Jahre Herstellergarantie*

i-SENSYS MF4660PL:
Komfort im Netz
+ *PCL5e/6*
+ *autom. Dokumenteneinzug f. 35 Seiten*
+ *integrierte Duplexeinheit*
+ *integrierte Netzwerkkarte*

i-SENSYS MF4690PL:
Das volle Programm
+ *Faxfunktion*
+ *Scan-to-USB-Funktion*
+ *Sendefunktionen*

Weitere Informationen: ***www.canon.de/isensys***

you can Canon

Compass Gruppe
IT-Quality at work.

REGLER
Druck + Kopiersysteme

Spezialist für Drucklösungen

Regler Druck + Kopiersysteme GmbH
Hausbacher Straße 2
66663 Merzig-Brotdorf
Tel.: (06861) 92 04 44
www.regler-kopiersysteme.de

Produkte & Dienstleistungen
> ROM – Regler Output Management
> Druck- und Kopiersysteme
> Archivlösungen
> Technischer Kundendienst
> Fernwartung

Lieferanten
> Brother
> Hewlett-Packard
> Lexmark
> Océ
> Ricoh
> Samsung
> Sharp

Das Stammhaus der **Regler Druck + Kopiersysteme** besteht seit nunmehr fast 125 Jahren und ist im Saarland und in Luxemburg eine feste Größe, wenn es um Produkte und Problemlösungen für Büro und Verwaltung geht.
Im Jahr 2006 wurde die Kopiererersparte, die über mehr als 3.000 Vertragsstellplätze an Druckern und Kopierern verfügt, aus dem Stammhaus herausgelöst und von den langjährigen Branchen-Experten Wolfgang Bierbrauer und Torsten Trunkl übernommen. Seither führen die Partner die Regler Druck + Kopiersysteme GmbH als geschäftsführende Gesellschafter weiter und haben insbesondere die Kompetenz im Papierausgabe-Management stark ausgebaut.
Mit Hilfe des Output-Management-Systems ROM erstellen erfahrene Regler-Analysten für ihre Kunden Analysen zur Kosten- und Geräteoptimierung. Gleichzeitig sorgen sie für die automatische Anlieferung von Verbrauchsmaterialien und entlasten ihre Kunden damit von erheblichem Verwaltungsaufwand.
Durch die Zugehörigkeit zur Computer Compass Gruppe ist Regler Druck + Kopiersysteme in der Lage, technischen Kundendienst bundesweit anzubieten. Im Saarland und in Luxemburg wird der Service durch neun eigene Techniker sichergestellt.
Regler ist Ausbildungsbetrieb und investiert außerdem kräftig in die permanente Weiterbildung sämtlicher Mitarbeiter.

reitzner
Bürowelten
voll Fantasie

Zuverlässiger Systemhaus-Partner

reitzner AG
Johannes-Scheiffele-Str. 17+19
89407 Dillingen
Tel.: (09071) 506 - 0
www.reitzner.de
Niederlassungen in Augsburg, Ingolstadt und Neuburg

Produkte & Dienstleistungen
> Multifunktionale Drucksysteme
> IT-Infrastrukturlösungen
> IT-Service und technischer Kundendienst
> Dokumentenmanagement
> Datev-Systempartner
> Präsentationstechnik
> Finanzierung

Lieferanten
> Konica Minolta
> Fujitsu Siemens Computers
> Extracomputer
> Kyocera Mita
> Maxdata
> Brother
> Medium

1925 gegründet, präsentiert sich die **reitzner AG** heute als zukunftsorientiertes und innovatives Systemhaus mit modernsten Technologien und Produkten rund um das moderne Büro. Mit einer Niederlassung in Augsburg ist reitzner seit 1984 auch in der schwäbischen Metropole etabliert. Eine strategische Neuausrichtung bedeutete die Übernahme der Büroservice Schaller zum 02.01.2006. Mit Standorten in Ingolstadt und Neuburg ist die reitzner AG entlang der Donau nun auch in Oberbayern ein starker und verlässlicher Partner. Neben dem klassischen IT-Geschäft werden Lösungen zu den Themen Paper-Output, Dokumentenmanagement, Workflow und Telefonie angeboten. Ergänzt wird das Portfolio durch ein logistik-gesteuertes Bürobedarfs-Sortiment.
Wichtiges Anliegen der reitzner AG ist die ganzheitliche Betreuung von mittelständischen Unternehmen der Region. 82 Mitarbeiter, ein technischer Kundendienst mit etwa 35 Technikern und Supportmitarbeitern, die kundenorientierte Arbeitsweise mit kundenindividueller Ausrichtung haben reitzner zu einer festen Größe in der süddeutschen Systemhauslandschaft gemacht. Grundlagen für den Unternehmenserfolg sind die ausgeprägte Dienstleistungsorientierung und die Kontinuität der eigenen Entwicklung. Diese schlägt sich in geringer Mitarbeiterfluktuation und einem hohen Ausbildungsniveau durch permanente Investition in Weiterbildung nieder.

Sicherheit durch Service

resin GmbH & Co. KG
Am Dreispitz 6
79589 Binzen
Tel.: (07621) 666 - 0

Riegeler Straße 6
79111 Freiburg
Tel.: (0761) 455 75 - 0
www.resin.de

Produkte & Dienstleistungen
> IT-Infrastrukturlösungen
> Business Solutions inkl. DATEV
> Unified Communication
> Document Solutions (Print - Copy - Scan - Fax - Mail - Archiv)
> Workflow

Lieferanten
> Hewlett-Packard
> Wortmann
> Microsoft
> Symantec
> ELO
> Kyocera Mita
> Ricoh

Die **resin GmbH & Co. KG** ist eines der führenden Handels- und Systemhäuser der Bürobranche im Südwesten Baden Württembergs. An den beiden Standorten Freiburg und Binzen / Lörrach sind rund 100 Mitarbeiter beschäftigt.
In den vier selbstständigen Geschäftszweigen bietet resin dem regionalen Markt ein breit gefächertes Produkt- und Dienstleistungsspektrum an. Dieses erstreckt sich von der Informations- und Kommunikationstechnik über die Büroeinrichtung bis hin zum Bürobedarf. Dabei dominiert bei resin das Geschäftsfeld Informations- und Kommunikationstechnik mit den Schwerpunkten IT-Struktur und Office Automation. Die Ziele: Den Kunden sichere und performante Infrastruktur bieten, effiziente Kommunikation sowie Kosten sparender Paper-Output und kontrollierter Dokumenten-Workflow.
Die Kunden, die sich aus mittelständischen Unternehmen, Selbstständigen und öffentlichen Organisationen zusammensetzen, werden in allen Abläufen unterstützt. resin legt besonderen Wert auf hohe Servicequalität. Kontinuierliche, partnerschaftliche Zusammenarbeit mit marktführenden Herstellern und laufende Aus- und Weiterbildung sind dafür die Grundlage.

Flächendeckendes Servicenetzwerk

SCC GmbH
Industriestraße 3
70565 Stuttgart
Tel.: (0711) 735 82 - 0
www.scc.com

Produkte & Dienstleistungen
> IT-Infrastrukturlösungen
> IT Service Management
> Betriebsmodelle / Wartungsverträge
> Outtasking / Outsourcing
> Service Desk
> Beschaffungsmanagement
> Rollout

Lieferanten
> Hewlett-Packard
> IBM
> Fujitsu Siemens Computers
> Lenovo
> Maxdata
> Microsoft
> Novell
> Citrix
> VMware
> Touchpaper

Die **SCC GmbH** zählt zu den 25 führenden Systemhäusern in Deutschland und ist eine hundertprozentige Tochter der britischen Specialist Computer Holdings Group (SCH), einer der größten privaten IT-Gruppen. In neun europäischen Ländern beschäftigt das Unternehmen in über 90 Niederlassungen mehr als 7.000 Mitarbeiter. In Deutschland, wo das Unternehmen 1981 gegründet wurde, verfügt SCC GmbH über 150 Mitarbeiter an den Standorten Stuttgart, München, Frankfurt, Krefeld und Gütersloh. Sitz der Hauptverwaltung, des deutschen Logistikzentrums und des Service-Managements ist Stuttgart.
Der IT-Dienstleister unterstützt seine Kunden effizient bei der Planung, Umsetzung und im Betrieb ihrer IT-Infrastruktur. Im Mittelpunkt des Handelns stehen die Kostensenkung und die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit sowie eine offene und konsequente Qualitätspolitik. Diese Ziele werden durch die Nutzung von Innovationspotenzialen und modernen Informationstechnologien sowie durch den ständigen Ausbau der eigenen Leistungsfähigkeit erreicht. Die weiteren Stärken sind ein Sortiment, das ausschließlich Markenprodukte beinhaltet, ein straffes und in sich geschlossenes Leistungsspektrum mit ebenso innovativen wie zuverlässigen Dienstleistungen und ein hervorragender Service. Zum Kundenkreis der SCC GmbH zählen sowohl Großkonzerne als auch Mittelstandsunternehmen sowie öffentliche Verwaltungen.

Compass Gruppe
IT-Quality at work.

KYOCERA

Reinhold Schlierkamp,
Geschäftsführer KYOCERA MITA DEUTSCHLAND GmbH

Vertrauen zahlt sich aus

Alles Gute zum Firmenjubiläum wünscht KYOCERA MITA

Der Erfolg hat bekanntlich viele Väter. Im Fall von KYOCERA sind dies vor allem unsere Partner. Durch das indirekte Vertriebsmodell haben sie seit der Gründung des deutschen Standortes vor über 20 Jahren entscheidend dazu beigetragen, dass wir zu einem der führenden Anbieter von wirtschaftlichen Drucker- und Kopierersystemen geworden sind.

Einer der verlässlichsten Partner von KYOCERA ist seit zehn Jahren Computer Compass. Dies beweisen nicht zuletzt die kontinuierlich steigenden Umsatzzahlen. Dazu beigetragen hat sicherlich die bundesweite Aufstellung von Computer Compass mit inzwischen 22 Systemhäusern. Dieses flächendeckende Angebot sorgt für umgehende Beratungsleistungen und kurze Servicezeiten – im schnelllebigen IT-Geschäft wichtige Entscheidungskriterien der Kunden. Die organisatorische Aufstellung ist aber nicht das einzige Element unseres gemeinsamen Erfolgs. Vielleicht noch wichtiger ist, dass Computer Compass immer wieder mutige Wege mit uns gegangen ist. So war Ihr Unternehmen einer der ersten IT-Anbieter, der nach dem Zusammenschluss von KYOCERA und MITA im Jahre 2001 die Kopierer umgehend mit in sein Portfolio aufgenommen hat. Aktuell gehört Computer Compass außerdem zu den entscheidenden Antriebskräften in dem für KYOCERA immer wichtiger werdenden Lösungsgeschäft.

Wir möchten diese Zusammenarbeit weiter intensivieren und fördern. Hierzu stellen wir unseren Partnern nicht nur wie gewohnt die besten Hard- und Softwarelösungen zur Verfügung, sondern haben auch interessante Anreize für Vertriebs- und Marketingunterstützung geschaffen. Computer Compass hat diese Anreize hervorragend aufgenommen. Aktuell sind 18 der 22 Systemhäuser KYOCERA-Vertragpartner, zwei Drittel davon in den höchsten Förderkategorien.

KYOCERA baut auf Partner, denen wir vertrauen können. Computer Compass hat in den letzten zehn Jahren dieses Vertrauen im geschäftlichen wie im persönlichen Umgang nie enttäuscht. Wir möchten Computer Compass für die hervorragende Zusammenarbeit danken und wünschen zum Jubiläum alles Gute. Auf die nächsten Zehn!

Samsung ML-2851ND

Stellen Sie sich vor: Endlich ein Mitarbeiter, der Spaß am Arbeiten hat.

Der ML-2851ND von Samsung ist der kleinste Duplex-Monolaserdrucker der Welt. Aber er ist nicht nur klein, sondern auch fleißig. Die hohe Druckgeschwindigkeit von bis zu 28 Seiten pro Minute, machen ihn zu einem emsigen Arbeitstier - auf dem Schreibtisch oder vernetzt in einer Arbeitsgruppe. Mit einem ML-2851ND von Samsung ist eben alles vorstellbar. imagine
www.samsung.de

SAMSUNG PRINTER.
Ausdruck Ihrer Intelligenz.

SAMSUNG

Compass Gruppe
IT-Quality at work.

schröter:
Druck + Kopierlösungen

Lösungen nach Maß

Schröter Druck+Kopierlösungen GmbH
Tempelsweg 4
47918 Tönisvorst
Tel.: (02151) 792 - 0
www.schroeter-buerozentrum.de

Produkte & Dienstleistungen
> Druck + Kopiersysteme
> Großformatsysteme und Plotter
> Technischer Support
> Paper-Output-Management

Lieferanten
> Canon
> Brother
> Hewlett-Packard
> OCE
> Kyocera Mita
> Medacom

Die **Schröter Druck+Kopierlösungen GmbH** ist 2005 aus der Schröter GmbH hervorgegangen. Sie ist Ansprechpartner für mittelständische Unternehmen in Nordrhein-Westfalen. Mit Stammsitz in Tönisvorst betreuen die 22 Mitarbeiter Kunden in allen Fragen rund um Druck- und Kopierlösungen. Das Unternehmen Schröter bietet individuelle Beratung im Bereich Informations- und Kommunikationsmanagement. Im Vordergrund stehen Hard- und Software-Beratungen und Finanzierungsprogramme für Kauf, Leasing und Miete der einzelnen Produkte. Dabei unterstützt die Schröter Druck +Kopierlösungen GmbH ihre Kunden bei der Anschaffung neuer Geräte. Der unüberlegte Einsatz moderner Bürotechnik verursacht häufig Mehrkosten und Produktivitätseinbußen. Die Mitarbeiter des Unternehmens analysieren daher, wie die bereits vorhandene oder neu angeschaffte technische Ausstattung effizient einzusetzen ist. Das Unternehmen empfiehlt zukunftssichere und wirtschaftliche Alternativen, die die Arbeitsabläufe wirkungsvoll unterstützen. Alle Lösungen sind auf das Kundenunternehmen zugeschnitten und dienen der Produktivitätssteigerung. Mit der Firma Schröter steht dem Kundenunternehmen ein langjähriger Partner zur Seite. Die Betriebsfähigkeit des Kunden ist in jeder Situation durch schnelle und professionelle Arbeit des technischen Kundendienstes gewährleistet.

SCHUGK
KOPIERSYSTEME

Kundenorientierte Beratung

Schugk Kopiersysteme GmbH
Klosterwuhne 42
39124 Magdeburg
Tel.: (0391) 257 98 30

Hafenstraße 60
38112 Braunschweig
Tel.: (0531) 21 02 60
www.schugk.de

Produkte & Dienstleistungen
> Paper-Output-Management
> Dokumenten-Management
> Consulting
> Fleet-Management und Accounting-Lösungen
> Production Printing
> Service & Support
> Finanzierung von Office-Lösungen

Lieferanten
> Konica Minolta
> Kyocera Mita
> Lexmark
> Riso
> Samsung

Die **Schugk Kopiersysteme GmbH** wurde 1990 in Magdeburg gegründet und beschäftigt an den Standorten Magdeburg und Braunschweig rund 40 Mitarbeiter. Das Unternehmen bietet kunden- und lösungsorientierte Beratung für alle Ausgabesysteme wie Kopierer, Drucker und Faxgeräte sowie erstklassigen Service und Dokumenten-Managementsysteme. Im Fokus steht dabei im Rahmen einer professionellen Rundum-Betreuung der Kunden die Kostensenkung durch effektive Lösungen für alle vorhandenen Systeme. Schugk ermöglicht hierbei sowohl bewährte Finanzierungsmodelle wie Miete, Leasing und Miet-Kauf oder bietet das innovative Schugk Seitenpreiskonzept an. Dieses in Zusammenarbeit mit der Compass Gruppe entwickelte Konzept beinhaltet einen Dienstleistungsvertrag, der alle Ausgabesysteme eines Unternehmens umfasst. Die Schugk GmbH garantiert auf diese Weise eine kundenorientierte Lösung mit einem fixen Preis pro Seite unabhängig vom Ausgabegerät.

Zum Kundenkreis der Schugk GmbH gehören vor allem mittelständische Unternehmen, Großkunden und öffentliche Institutionen wie zum Beispiel Landtagsfraktionen. Die kompetente Beratung der Kunden wird durch fortlaufende Qualifizierung der Mitarbeiter in Zusammenarbeit mit den Lieferanten sichergestellt.

Compass Gruppe
IT-Quality at work.

Spezialist für kundenspezifische Lösungen

Schulz Bürozentrum GmbH
Dachauer Straße 192
80992 München
Tel.: (089) 159 20 - 0
www.schulz.de

Produkte & Dienstleistungen
> EDV-Beratung und -Lösungen
> EDV-Systeme
> Apple Lösungen für Kreative
> Druck- und Kopierlösungen
> Präsentationssysteme

Lieferanten
> Adobe
> Apple
> Canon
> Easy Software
> EIZO
> Hewlett-Packard
> Maxdata
> Microsoft
> Oki
> Samsung
> Symantec
> Toshiba

Das 1912 gegründete traditionsreiche Münchener Systemhaus bietet mit seinen etwa 100 Mitarbeitern und einem umfassenden Produkt- und Dienstleistungsangebot maßgeschneiderte Lösungen für eine effiziente Verwaltung. Der Kundenfokus liegt auf kleinen und mittelständischen Firmen, deckt aber auch die Bedürfnisse großer Unternehmen bis hin zu öffentlichen Institutionen ab. Schulz berät und verkauft in den Geschäftsfeldern Computersysteme, EDV-Zubehör, Kopier- und Drucklösungen, Präsentationssysteme sowie Büroartikel.
Kompetente Systemspezialisten beraten bei Auswahl, Beschaffung, Anpassung und Implementierung geeigneter EDV-Lösungen (PC, Server, Verkabelung, Netzwerk-Komponenten), inklusive Sicherheitsvorkehrungen und bieten Dienstleistungen für Netzwerk-Support, -Management und -Administration. Zum Vorteil des Kunden pflegt das Systemhaus intensive Kontakte zu den Hauptlieferanten Hewlett-Packard, Microsoft und Apple. Die **Schulz Bürozentrum GmbH** ist HP Preferred Partner, Microsoft Gold Partner und Apple Solution Expert Print & Publishing.
Parallel zum beratungs- und lösungsorientierten Geschäft bietet das Systemhaus seinen Kunden auch die Möglichkeit, im Schulz-Shop alle Produkte praktisch zu erproben und sofort mitzunehmen. Außerdem können über „Schulz-direkt“ sämtliche Artikel schnell und ohne Umweg im Internet und am Telefon bestellt werden.

Die Lösungsarchitekten

SHD System-Haus Dresden GmbH
Drescherhäuser 5b
01159 Dresden
Tel.: (0351) 42 32 0
www.shd-online.de

Produkte & Dienstleistungen
Beratung, Realisierung und Service:
> System Monitoring (nagios, SM-Box)
> Netzwerkdokumentation (net@docu)
> System-Migrationen und Serverkonsolidierung
> Servervirtualisierung
> Storage (NAS, SAN, Virtualisierung)
> Backup Lösungen und Desaster Recovery
> Securitychecks und -audits
> VPN-Lösungen und Firewalls
> Mailverschlüsselung und Authentifizierung

Lieferanten
> Network Appliance
> IBM
> Fujitsu Siemens Computers
> Microsoft
> VMware
> Check Point

SHD hat sich in über 18 Jahren zu einem der marktführenden Unternehmen im Bereich Projektierung, Realisierung und Betreuung von komplexen IT-Systemlösungen entwickelt. Mit über 70 Mitarbeitern ist das Unternehmen an fünf Standorten (Dresden, Berlin, Halle/Leipzig, Hamburg und Senftenberg) präsent. SHD beschäftigt einen hohen Anteil von Mitarbeitern mit Hoch- und Fachschulausbildung und ist deshalb vorwiegend mit Know-how orientierten Themen am Markt.
SHD betreut mehr als 650 mittlere bis große Kunden, vorwiegend aus dem industriellen, klinischen und öffentlichen Bereich. Das Unternehmen ist strategischer Partner von zahlreichen am Weltmarkt führenden Herstellern.
Zu den Stärken zählt SHD die Beratungskompetenz ihrer Lösungsarchitekten, die Herstellerunabhängigkeit und die hohe Anzahl Autorisierungen bei wichtigen Partnern. SHD ist eines von vier Mitgliedern der SNIA in Deutschland (Storage Networking Industry Association).

Compass Gruppe
IT-Quality at work.

54 Jahre im Dienst der Kunden

Bernhard Starke GmbH
Kohlenstraße 49-51
34121 Kassel
Tel.: (05 61) 20 07 - 0
www.starke.de

Produkte & Dienstleistungen
> Betriebswirtschaftliche Basislösungen
> Dokumenten-Management
> Lösungen für Handwerk, Handel, Fertigung
> GroupWare / TeamWare
> IT-Systeme, Netzwerke
> Security, e-Government
> Service & Support
> Notebook Center / Mobile IT
> Drucker und Kopiersysteme
> Bürobedarf und Büroeinrichtung

Lieferanten
> SBS Software
> StepAhead
> Microsoft
> IBM Lotus Notes
> Fujitsu Siemens Computers
> Wortmann
> Kyocera Mita

Die **Bernhard Starke GmbH** gehört seit mehr als zehn Jahren zur TOP 100-Elite der IT-Systemhäuser in Deutschland. Nach 54 Jahren kontinuierlichen Wachstums ist Starke zu einem auch überregional bekannten Unternehmen mit 110 Mitarbeitern im Stammhaus Kassel angewachsen. Darüber hinaus ist Starke mit rund 50 weiteren Mitarbeitern in Erfurt, Eisenach und Fulda vertreten. Der Kundenkreis umfasst Unternehmen, öffentliche Verwaltungen, Freiberufler und private Anwender.

Die Geschäftsleitung der Bernhard Starke GmbH: Ulrich Starke, Dagmar Reichert, Jürgen Reichert, Hans-Robert Blank

Die Starke GmbH agiert unter dem Motto „Alles aus einer Hand“: Zum Portfolio gehört neben Software und Computertechnik auch ein breites Sortiment an Büroeinrichtungen, Kopier- und Faxsystemen und Organisationsmitteln. Mit dem von Starke selbst entwickelten Dokumenten-Management-System können Dokumente komfortabel erfasst und sicher archiviert werden. Neben Lösungen für das betriebliche Rechnungswesen sowie Entgeltabrechnung bietet Starke Branchenlösungen für Handwerker, Dienstleister, Fertiger und niedergelassene Ärzte an.
Für IT-Systeme bis hin zu konformer SAP Hardware sind Installationen, Hotline, Service und Support ebenso Bestandteile des umfangreichen Dienstleistungsspektrums wie Organisationsberatung, Systemintegration, Workshops sowie Einzel- und Firmen-Seminare. In der kundenorientierten Arbeitsweise und dem starken Service sieht Starke das Geheimnis seines Erfolges.

Zeitgewinn durch Rundumversorgung

UZ-Systemhaus GmbH
Flinschstraße 63
60388 Frankfurt / Main
Tel.: (069) 40 87 - 1
www.uzsystemhaus.de

Produkte & Dienstleistungen
> IT-Infrastrukturlösungen
> IT Service Management
> IT Projektmanagement
> IT Beschaffungsmanagement

Lieferanten
> Microsoft
> Hewlett-Packard
> VMware
> Symantec
> Citrix
> Fujitsu Siemens Computers
> Lenovo
> EIZO

UZ-Systemhaus ist ein mittelständisches Systemhaus mit Sitz in Frankfurt.
Betreut werden Unternehmen mit einer Mitarbeiterzahl von bis zu 5.000 EDV-Anwendern. Als einer der regional führenden Anbieter von IT-Lösungen entwickeln wir für unsere Kunden hochwertige Dienstleistungspakete, die Geschäftsprozesse nachhaltig verbessern helfen. Mit erstklassigen Supportleistungen sind wir direkt bei unseren Kunden und unterstützen sie beim Tagesgeschäft und bei der Optimierung ihrer IT-Landschaft, bei der Vermeidung oder Beseitigung von Problemen und der Durchführung kritischer Prozesse. In maßgeschneiderten Workshops, Präsentationen und Unterlagen vermitteln wir fundiertes Produktwissen. Die erfahrenen UZ-Systemhaus-Spezialisten stehen den Kunden beim Planen und Realisieren von IT-Lösungen mit Kreativität und fundiertem Know-how zur Seite. Stets individuell nach ihren Vorgaben. Unsere Berater machen aus Strategien Konzepte und aus Konzepten funktionierende Lösungen – und das auf Basis erprobter Standardtechnologien. Seit 1988 sind unsere Mitarbeiter vor allem „vor Ort“, also bei Kunden, in der Beratung und in der Umsetzung von IT-Projekten aktiv. UZ-Systemhaus-Kunden wissen es zu schätzen, einen Partner zu haben, der langjährige Erfahrungen mit verschiedensten Systemen und Programmen in die gemeinsame Arbeit einbringen kann – und gleichzeitig auf dem aktuellen Stand der Dinge ist.

Compass Gruppe
IT-Quality at work.

BÜROVALK

Vorreiter in der Bürobranche

BÜRO VALK GMBH + CO.
Südmauer 54-56
46397 Bocholt
Tel.: (02871) 95 02 - 0
www.valk.de

Produkte & Dienstleistungen
> C-Artikel-Management
> Druckkosten-Optimierung
> Bürotechnik
> Büromarkt

Lieferanten
> Konica Minolta
> Utax
> Lexmark
> Medium

Bereits 1903 gingen bei der **Büro Valk GmbH + Co.** in Bocholt Rechenmaschinen aus Chicago, Bleistifte und Federkiele über die Ladentheke. Das Unternehmen führte als eines der ersten die Lose-Blatt-Buchführung ein und vertrieb später die neuen elektronischen Buchungsmaschinen.
Der Vorreiterrolle ist Büro Valk bis heute treu geblieben: Auf die rasante technische Weiterentwicklung reagierte das Unternehmen mit neuen Dienstleistungs- und Beratungskonzepten. Im Mittelpunkt der Aktivitäten steht heute der Vertrieb von C-Artikeln wie Bürobedarf, Computer-Zubehör, Reinigungsprodukte, Werbeartikel und Kaffee. Kunden bestellen direkt im Webshop oder über eine Systemkomplettlösung, die in ihr internes ERP-System integriert wird. Dank eines eigenen Logistik-Zentrums samt Fahrern kann Büro Valk zeitnah auf die Bedürfnisse seiner Kunden reagieren.
Weiteres wichtiges Standbein des Unternehmens ist die Optimierung von Druckkosten und der Vertrieb von Druck- und Kopiersystemen. Der technische Kundendienst von Büro Valk integriert die Geräte vor Ort ins Unternehmensnetzwerk und wartet sie.
Stetige Innovation, vorausschauendes Erkennen von Marktpotenzialen und vor allem ein hoch engagiertes, kompetentes Team von 40 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern – diese Faktoren bezeichnet das Unternehmen als Pfeiler seines Erfolges. Büro Valk hat den Anspruch, seinen Kunden individuellen Service zu bieten und diesen unmittelbar erlebbar zu machen.

SOLUTION5

SHARP

Compass Gruppe
IT-Quality at work.

vonBusch
intelligent printing

Individualität statt Massentrends

von Busch GmbH
Alfred-Bozi-Str. 12
33602 Bielefeld
Tel.: (0521) 96 24 - 0
www.von-busch.de

Produkte & Dienstleistungen
> Multifunktionssysteme
> Drucker
> Fax
> Output Solutions
> Consulting
> Document Outsourcing

Lieferanten
> Konica Minolta
> Canon
> Kyocera Mita

Die **von Busch GmbH** ist eines der führenden Unternehmen rund um das Segment Outputmanagement in Ostwestfalen. Das Unternehmen greift auf fast 30 Jahre Erfahrung in der Branche zurück, und mehrere tausend zufriedene Kunden zeugen von hoher Servicequalität. An sich selbst stellt von Busch den Anspruch, immer effiziente und integrierte Lösungen im Sinne des Kunden zu präsentieren.
Um stets individuelle Beratung bieten zu können, investiert von Busch einen Großteil seiner Einnahmen in die Ausbildung der rund 60 Mitarbeiter: Diese bilden das Herzstück des Unternehmens. Von Busch orientiert sich an den Leistungen der Hersteller und schließt Partnerschaften erst nach sorgfältiger Recherche und überzeugenden Praxistests. Dem Kunden werden somit ausschließlich leistungsstarke Produkte angeboten. Von Busch nutzt seine Erfahrung, um individuelle Lösungen und Innovationen zu entwickeln. Diese helfen dem Kunden dabei, seine Wettbewerbsposition zu behaupten und weiter auszubauen. Die dabei entwickelten Konzepte und Programme folgen keinen Massentrends, sondern sind individuell auf die Bedürfnisse des Kunden abgestimmt.

Weinrich
Wir machen Büros effizienter.
Versprochen!

Umfassender Kundenservice

Weinrich GmbH & Co KG
Ronsbachstraße 32
36043 Fulda
Tel.: (0661) 492 - 0
www.weinrich.de

Produkte & Dienstleistungen
> Lösungen für Dokumentenmanagement
> Compass-Papiermanagement
> IT-Infrastrukturlösungen
> Prozesskostenoptimierung bei Büroartikelbeschaffung
> Technischer Service
> Büroeinrichtung

Lieferanten
> Fujitsu Siemens Computers
> Kyocera Mita
> Konica Minolta
> Samsung
> Toshiba

Im Kern bereits 1925 in Fulda gegründet, ist die **Weinrich-Gruppe** heute ein Unternehmensverbund mit Hauptsitz in Fulda und Niederlassungen beziehungsweise Tochterunternehmen in Erfurt, Gießen und Jena. Insgesamt stehen 75 Mitarbeiter im Dienst der Kunden.
Die Tätigkeitsschwerpunkte der Unternehmensgruppe liegen auf dem hardware-orientierten Aufbau von IT-Infrastrukturen, auf Dokumenten-Management-Lösungen und dem Management von Papierströmen unter Einsatz des Compass-Papiermanagement-Verfahrens.
Darüber hinaus betreibt Weinrich eine Spezialabteilung für Büroeinrichtung, deren Leistungsspektrum von der Einrichtungsplanung bis zu Lieferung, Montage und Service von Büromöbeln reicht. Eine weitere Spezialität des Unternehmens ist die Prozesskostenoptimierung bei Bestellung und Lieferung von Büromaterial und Computerzubehör. Dieser Service entlastet den Kunden von personalintensiven Bedarfserhebungen und Bestellvorgängen und wird über den überregionalen Händlerverbund MGW bundesweit angeboten.
Bei der Kundenausrichtung liegt der Schwerpunkt der Gruppe auf mittleren und großen, nicht konzerngebundenen Unternehmen in Hessen (außer Großraum Frankfurt / M.) und Thüringen.
Die Weinrich-Philosophie ist in allen Geschäftsfeldern auf dienstleistungsorientierte, umfassende Kundenbetreuung ausgerichtet. Ein Erfolgsrezept, das sich in vielen langjährigen Verbindungen niederschlägt.

Compass Gruppe
IT-Quality at work.

© 2008 Microsoft Corporation. Alle Rechte vorbehalten.

Compass Gruppe
IT-Quality at work.

Jörg Brünig,
Leiter Channel Deutschland, Fujitsu Siemens Computers

FUJITSU COMPUTERS SIEMENS

20 Jahre Computer Compass

Die Zusammenarbeit zwischen Fujitsu Siemens Computers und Computer Compass hat sich in den vielen Jahren der Zusammenarbeit zu einer Erfolgsgeschichte entwickelt. Nach sehr gutem Wachstum im Produktgeschäft spielen gerade in den letzten Jahren auch Lösungen für das Rechenzentrum in der Partnerschaft eine dominante Rolle. Mit unserem Green IT-Ansatz, innovativen IT-Infrastrukturen und nicht zuletzt unseren ergänzenden Dienstleistungen, sehen wir für die Zukunft noch großes gemeinsames Wachstumspotential. Mit neuer regionaler Aufstellung im Partnermanagement werden wir mit unseren Partnern noch stärker als bisher in die Neukundenakquisition eintreten, um die Vorteile unseres Produkt-, Lösungs- und Dienstleistungsangebotes noch breiter in den Markt hinein zu tragen.

So lassen sich bei einem Standardserver mit 400 Watt Leistungsaufnahme allein durch energie- und kühlungsoptimierte Hardware-Komponenten die Energiekosten um über ein Drittel senken. Und das ist erst der Anfang: Denn die bedarfsgerechte Dimensionierung der IT-Landschaft sowie die optimale Auslastung bestehender Kapazitäten reduzieren die Stromrechnung in vielen Fällen um bis zu 75 Prozent. Oft sind Blade-Server in Verbindung mit virtuellen Maschinen die ideale Kombination – ein effektives sowie automatisiertes Servermanagement vorausgesetzt. Dabei ist „Green IT“ nur ein Argument von vielen, wenn es darum geht, die IT-Infrastruktur unserer gemeinsamen Kunden zu optimieren. Mit neuartigen und flexiblen IT-Strukturen verhelfen wir Kunden zu Wettbewerbsvorteilen und echten Kosteneinsparungen, mit der sie gut für zukünftige Anforderungen gerüstet sind.

Unsere Dynamic Data Center Strategie ist ein pragmatischer Weg, schnell messbare Erfolge zu erzielen. Ein eindrucksvolles Beispiel dafür ist unsere Dynamic IT-Lösung FlexFrame for SAP. Auf dieser Plattform laufen bereits mehr als 1000 SAP-Installationen bei unseren Firmenkunden: Die SAP-Software und das Betriebssystem befinden sich auf einem zentralen Storage-System und können auf jedem beliebigen Server des FlexFrame-Pools innerhalb weniger Minuten gestartet werden, wodurch Installation und Wartung erheblich reduziert werden. Hierbei handelt es sich um eine einzigartige Lösung zur Konsolidierung von SAP-Anwendungen auf Industriestandardplattformen, die in kleinen Schritten und ohne unnötige Vorfinanzierung erweitert werden kann. Spitzenlasten werden durch die Bereitstellung zusätzlicher Systeme rasch kompensiert. Ihre Modularität macht FlexFrame zur idealen Plattform für die Enterprise SOA-Strategie und die SAP NetWeaver-Architektur.

Lassen Sie uns gemeinsam den Weg weiter beschreiten, den wir in den letzten Jahren gegangen sind. Die innovativen Produkte, Lösungen und Dienstleistungen von Fujitsu Siemens Computers bilden eine solide Grundlage, um im Rahmen einer vertrauensvollen Partnerschaft erfolgreich am Markt zu agieren.

Compass Gruppe
IT-Quality at work.

Wir produzieren die **schönsten Farbergebnisse.**

Wir gratulieren der
Computer Compass Gruppe
zum 20-jährigen Firmenjubiläum.

bizhub

Die Farbsysteme von Konica Minolta – Marktführer für natürlichste Farbergebnisse.

Für welchen bizhub Sie sich auch entscheiden, sie bieten alle ausgezeichnete Brillanz und Präzision – vor allem in Sachen Farbe. Dabei können sie auch noch fast alles: drucken, kopieren, scannen, faxen, heften, sortieren und natürlich das Ganze genauso in gestochenem Schwarzweiß! Profitieren Sie zudem von iDOC – wir analysieren und optimieren Ihren Dokumenten-Output und reduzieren Ihre Kosten.

KONICA MINOLTA

Konica Minolta Business Solutions Deutschland GmbH
Europaallee 17 · 30855 Langenhagen · Tel.: 0800 - 6 46 65 82 · www.konicaminolta.de

Compass Gruppe
IT-Quality at work.

Zu guter Letzt

Wird sich das je ändern?

Humoristische Gedanken über Ladekabel, Staubsaugerbeutel und Monogamie – von Wilfried Meseberg.

350.000 verschiedene Käfer soll es auf der Welt geben. Eine ähnliche Artenvielfalt scheint es bei Staubsaugerbeuteln zu geben. Dicht gefolgt von Ladekabeln. Wer sich eben noch über den Erwerb eines neuen Handys freute, muss zu Hause feststellen, dass sich wieder ein neues Ladeteil zu den 24 fast identisch Aussehenden gesellt, die man bereits besitzt – von denen man aber vergessen hat, an welches Gerät sie passen. Kamera, Handy, Laptop, MP3-Player – es scheint auf der ganzen Welt keine zwei Geräte zu geben, die sich ein Kabel teilen. Klingt wie bei der Monogamie. Ist aber noch komplizierter.
Wer in Urlaub fährt, kann heutzutage nur noch die Minimalausstattung an Kleidung mitnehmen. Der Rest des Koffers geht für eine verwirrende Auswahl an Netzteilen, USB- und Ladekabeln drauf, mit denen man seine elektronische Ausrüstung am Leben erhalten will. Früher steckte man ein paar Batterien ein. Heute fängt der Urlaubsstress schon an, wenn man in der übervollen Schublade mit Ladegeräten nach einem passenden für die neue Digicam oder das Handy wühlt.
Welches war noch mal das Kabel für den neuen Fotoapparat? Meist steht ja kein Name drauf, alle sind schwarz, und in der Mitte ein viereckiges Riesenmonstrum. Hilft nichts, man muss es Kabel für Kabel ausprobieren. Nur in einem scheinen sie kompatibel, sie blockieren alle jeweils zwei Ausgänge am Stecker. Wer hat sich eigentlich ausgedacht, dass jedes Gerät ein nur auf dieses Modell passendes Kabel braucht? Da funktioniert ja ein Mensch einfacher.
Also zu Hause bleiben und die Zeit zum Aufräumen nutzen. Doch dann ist früher oder später der Staubsauger voll. Ein neuer Beutel muss her. Wie heißt das Modell noch gleich? Im Internet werden „Beutel für 20.000 Staubsaugermodelle von mehr als 540 Herstellern“ angeboten. Hilfe, was tun? Am besten zurück aufs Sofa und zur Fernbedienung greifen. Welche war es noch mal, die den DVD-Recorder zum Laufen bringt? Und auf welchen Fernseh-Kanal muss man schalten, um die DVD zu sehen? Kann man ja nicht alles behalten, was einem der Techniker gesagt hat, der extra kommen musste, um den Flatscreen zu installieren, der so viele Features hat.
Jaja, die Alltagsprobleme der „Moderne“, werden viele nun denken. Doch dieses Chaos haben wir Älteren bereits vor zwanzig Jahren erlebt: Ein PC-Hersteller nach dem anderen drängte auf den Markt, ein jedes Gerät hatte ein eigenes Betriebssystem, ureigene Kabel und Komponenten, das Wort „kompatibel“ war noch nicht erfunden. Für die Bürolandschaft optisch schrecklich und für die Möbelhersteller eine Herausforderung.
Es hat sich nichts geändert, und ich behaupte, es wird sich nichts ändern. Wenn einer unserer Enkel oder Urenkel an einem regnerischen Montagmorgen auf dem Weg zur Arbeit von Castrop Rauxel auf den Mond im üblichen Stau am Stratosphären-Kreuz hängt, wird er zu seinem Verdruss bemerken, dass sein neuer Holograph zur Abfrage seiner E-Mails nicht mit dem EDV-System seines Raum-Transporters kompatibel ist.

Wilfried Meseberg: Ehemaliger Geschäftsführer des Compass Gesellschafters FKS in Hamburg

Inserentenverzeichnis von A-Z

Actebis Peacock, Grußwort 12
Avnet / EIZO, Anzeige 23
BFL Leasing, Anzeige 27
Canon, Anzeige 33
Fujitsu Siemens Computers, Anzeige 2
Fujitsu Siemens Computers, Grußwort 44
Hewlett-Packard, Anzeige 48
IBM, Anzeige 13
Ingram Micro, Anzeige 9
Konica Minolta, Anzeige 45
Kyocera Mita, Grußwort 36
Lexmark, Anzeige 47
Microsoft, Anzeige 43
OKI, Anzeige 17
Samsung, Anzeige 37
Sharp, Anzeige 41
Toshiba, Anzeige 29
Wortmann / Terra, Anzeige 19

Warum nutzen 70 % der DAX-notierten Unternehmen Lexmark?

Lexmark X646e – eine Investition in Ihre Zukunft

- Einfache und intuitive Bedienung
- Reibungslose Einbindung in Ihre IT-Systeme
- Umfassende Sicherheitsfunktionen
- Optimierung des digitalen Workflow
- Perfektes Output-Kostenmanagement

Finden Sie es selbst heraus!

Aus gutem Grund setzen Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen auf Lexmark: Weil es sich lohnt. Die multifunktionalen Lösungen von Lexmark steigern die Produktivität und sparen nachhaltig Kosten. Sie lassen sich so einfach bedienen, dass Einsparungen durch die Gerätekonsolidierung und Prozessoptimierungen von Beginn an sichergestellt sind.

www.lexmark.de

LEXMARK™

ICH HABE KEINEN PLATZ FÜR VERSTECKTE KOSTEN.

SARAH KOHN, GESCHÄFTSFÜHRERIN EINES MITTELSTÄNDISCHEN UNTERNEHMENS

Immer wieder hat sich Sarah Kohn über die Kosten der Drucker- und Kopiererinfrastruktur in ihrem Unternehmen geärgert: für teure Wartungsarbeiten oder kostspieliges Druckerzubehör. Mit HP Smart Printing Services hatte das ein Ende. Zertifizierte HP Fachhandelspartner haben mit ihr gemeinsam ein maßgeschneidertes Leistungspaket geschnürt: vom Vor-Ort-Service bis zur automatisierten Supply Chain Lösung. Bei absoluter Kostentransparenz, denn Sie zahlen nur, was Sie wirklich verbrauchen. Da bleibt einfach mehr Platz für das Wesentliche: Ihren Geschäftserfolg.

© 2008 Hewlett-Packard Development Company, L.P. Alle Rechte vorbehalten.

Compass Gruppe
IT-Quality at work.

Fragen Sie Ihren Partner vor Ort:

LEITWERK · REGLER · SCC · schulz

2008
Preferred Partner
invent
Office Printing
Solutions Specialist