GEMEINSAM • ERFOLGREICH
BÜRORING® magazin
büroforum
04
2016

Im Interview:
Ingo Dewitz über die zukünftige Rolle der Genossenschaft für ihre Mitglieder

Neuer Lieferant:
Lexmark ab 1. Januar 2017 an Bord

Weihnachtsmalaktion:
Kleine Künstler ganz groß

Titelgeschichte: Jahresrückblick 2016 und Ausblick 2017:
Das sagen Büroring und Büro Forum Mitglieder und Lieferanten

DIE ERGEBNISSE SPRECHEN FÜR SICH

95 %

weniger Stromverbrauch mit WorkForce Pro RIPS[1]

98 %

weniger Ausfallzeiten mit WorkForce Pro RIPS[1]

75.000

Seiten drucken ohne Unterbrechung mit WorkForce Pro RIPS[2]

99 %

weniger Abfall mit WorkForce Pro RIPS[1]

Die unabhängigen Tests basierend auf Vergleichen mit Laserdruckern finden Sie unter

www.epson.de/rips

Epson Tintenstrahldrucker.
Die besseren Business-Drucker.

1. Die unabhängigen Tests beruhen auf vergleichbaren Laserdruckern. Siehe www.epson.de/inkjetsaving
2. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.epson.de/inkjetsaving.

EPSON®
EXCEED YOUR VISION

EDITORIAL

Liebe Büroring Mitglieder, liebe Geschäftspartner,

zunächst einmal möchten wir die Büro Forum Mitglieder an dieser Stelle ganz besonders herzlich zu unserem ersten gemeinsamen Magazin von Büroring und Büro Forum willkommen heißen. In Zukunft lesen Sie hier alles Wichtige zu Ihrer Verbundgruppe, aber auch Büro-Forum-Spezifisches wie zum Beispiel in dieser Ausgabe die Stimmen Ihrer Kollegen in unserem aktuellen Jahresrückblick und Ausblick 2017.

Das Büroring Jubiläumsjahr 2016 neigt sich dem Ende entgegen, und wir können einerseits sehr zufrieden sowohl auf dieses Jahr als auch auf 40 Jahre Büroring zurückblicken. Andererseits können wir zudem auch sehr optimistisch nach vorne schauen auf die nächsten erfolgreichen Büroring und Büro Forum Jahre ohne Direktvertrieb und mit allen Kräften, die wir alle gemeinsam mobilisieren können (lesen Sie hierzu auch das Interview auf den Seiten 12 und 13). Die sich in den ersten Monaten des Jahres abzeichnende positive Entwicklung in ZentralLager und Zentralregulierung hat sich im weiteren Jahresverlauf fortgesetzt, und wir können davon ausgehen unser Ziel eines alljährlichen starken Wachstums weit über dem Marktdurchschnitt auch in diesem Jahr zu erreichen. Auch bei unserer Tochter Büro Forum entwickelt sich der Umsatz sehr gut. Dies nicht zuletzt auch dank unserer insgesamt 13 neuen Mitgliedern unter anderem auch aus den Kreisen des neuen Kooperationspartners InterES.

Damit nicht nur 2016, sondern auch 2017 ein weiteres Erfolgsjahr wird, haben die Vorstände und Aufsichtsräte von Büroring und Prisma AG eine weitere Bündelung der Kräfte beschlossen, die sich schon im Mai des kommenden Jahres in Berlin im ersten gemeinsamen PBS Forum als Kombination aus Büroring Generalversammlung sowie Büro Forum und Prisma Jahrestagung widerspiegeln wird. Wir haben eine gute Chance, diese Entwicklung gemeinsam sehr positiv zu gestalten – je mehr Sie alle sich zu Ihrer Verbundgruppe bekennen und je mehr Leistungen Ihrer Verbundgruppe Sie nutzen.

Jetzt heißt es erst einmal zwischen den Jahren frische Kräfte zusammeln für ein erfolgreiches neues Jahr. In diesem Sinne wünschen wir Ihnen eine besinnliche Weihnachtszeit und einen guten Rutsch und freuen uns auf eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit 2017.

Mit partnerschaftlichen Grüßen

Jörg Schaefers und Ingo Dewitz

INHALT

4-6 Jahresrückblick 2016 / Ausblick 2017: Das sagen die Büroring Mitglieder

6 Lexmark ist neuer Büroring Lieferant: Zusammenarbeit ab 1. Januar 2017

8 Jahresrückblick 2016 / Ausblick 2017: Das sagen die Büro Forum Mitglieder

10 Jahresrückblick 2016 / Ausblick 2017: Das sagen die Lieferanten

12-13 Büroring – die fünfte Dekade: Interview mit Vorstand Ingo Dewitz

16 Rubrik: Tipps zum Projekt- und Ausschreibungsgeschäft

16 Prisma und Büroring beschließen Intensivierung ihrer Zusammenarbeit

18 red office: 2017 im Zeichen des Ausschreibungsgeschäfts

18-19 Büroring Mitarbeiter – kurz gefragt: Kai Ricken

20-21 Händlerporträt Büro Forum: BITS GmbH in Naumburg an der Saale

21 Händlerporträt Büroring: Büromaschinen Lichter GmbH in Bitburg

22-23 Junioren-ERFA: Der Weg zur rechtzeitigen Nachfolgeregelung

24 Büroring Weihnachtsmalaktion 2016

25-26 Büroring in Kürze

IMPRESSUM

Herausgeber: Büroring eG
Siemensstraße 7
D-42781 Haan
Telefon: 0 21 29 - 55 71-100
Telefax: 0 21 29 - 55 71-119
Ausgabe 04/2016, 19. Dezember 2016
Verantwortlich: Ingo Dewitz
Redaktion: benekom, Meerbusch
Dirk Rehberg, Nadia Hamdan, Arnd Westerdorf, Rita Viehl (Layout)
Anzeigenannahme: benekom
Telefon: 0 21 50 - 70 90 30
Druck: Bergner & Köveker, Krefeld

Advertorials sind Textanzeigen, für deren Inhalt ausschließlich die Unternehmen verantwortlich sind, die sie geschaltet haben. Geäußerte Meinungen und Empfehlungen müssen nicht mit den Ansichten der Büroring eG übereinstimmen.

Jahresrückblick 2016/Ausblick 2017

„Mit persönlicher Kundenansprache punkten"

Büroring Mitglieder schauen zurück auf 2016 und geben einen Ausblick auf das neue Jahr

Zum Jahreswechsel befragt das Büroring magazin traditionell die entwicklungsstärksten Verbundbetriebe des Jahres zum Unternehmens- und Marktgeschehen. Welche Themen den Mitgliedern besonders auf den Nägeln brennen, lesen Sie in der folgenden Auswahl:

Jörg Gebert, Geschäftsführer büroperfekt GmbH, Chemnitz

Stärkere Umsatzsteigerung als erwartet

„Das Geschäftsjahr lief 2016 für uns viel besser als erwartet. Wir haben einen gleichbleibenden Umsatz erwartet, konnten jedoch durch zwei Großaufträge – mit denen wir als Mittelständler eigentlich gar nicht gerechnet haben – ein erhebliches Umsatzplus im Vergleich zu 2015 erzielen. Serviceleistungen und Lösungen wurden ebenfalls sehr stark nachgefragt. Vor allem der Bereich Archivierung ist im Kommen und so konnten wir auch hier steigende Zahlen verbuchen. Auch Lösungen für Drucker und Kopierer waren sehr gefragt. Sogar in den Bereichen, die wir nicht aktiv promoten, konnten wir Steigerungen verzeichnen. Dazu zählen Büromöbel und das Geschäft mit klassischem Bürozubehör. Hier konnten wir die Veränderungen im Büroring wie etwa den Neubau des Zentrallagers durchaus spüren, vor allem, was die Katalogbestellungen angeht. Obwohl diese nicht zu unserem Hauptgeschäft zählen, verzeichneten wir hier eine Steigerung von rund 50 Prozent. Sicherlich trug dazu auch bei, dass wir uns von einigen Lieferanten getrennt haben und nun bei vielen Produkten auf die Eigenwaren des Bürorings zurückgreifen. Auf das Jahr 2017 blicken wir weitgehend positiv: Wir rechnen damit, mindestens das Niveau des bereits sehr guten Umsatzes von 2015 zu erreichen."

Jörg Gebert

Thomas Albert, Geschäftsführer Thomas Albert e.K., Marktheidenfeld

Neue Bereiche und Ideen sind gefragt

„Wir sind mit den Umsätzen im Jahr 2016 zufrieden. Vor allem der Bereich PBS lief sehr gut. Auslöser dafür war in erster Linie eine steigende Nachfrage von Privatkunden und von Schulen. Hier kam uns das Schulprojekt, das wir und andere Händlerkollegen in Zusammenarbeit mit dem Büroring angegangen sind, sehr zugute. Wir verzeichnen für 2016 ein zweistelliges Umsatzplus allein bei den Schulen. Insgesamt spüren wir derzeit eine starke Änderung im Markt. Es werden zum Beispiel weniger Drucker und Kopierer und das entsprechende Verbrauchsmaterial wie Toner nachgefragt. Das liegt unter anderem daran, dass viele Kunden hierfür inzwischen Serviceverträge abgeschlossen haben. Dafür steigt die Nachfrage nach PBS-Artikeln. Im vergangenen Jahr gelang es uns, die geringere Nachfrage einiger Bereiche durch neue Warengruppen wie etwa Geschenkartikel zu kompensieren und das Ladengeschäft weiter auszubauen. Wir haben zudem einige Großkunden gewonnen, nicht zuletzt durch die Unterstützung des Bürorings. Derzeit beobachten wir, dass Kunden stärker an speziellen Themen interessiert sind wie Ergonomie und Beleuchtung. Damit wir auch 2017 auf einem Umsatzniveau bleiben, müssen wir auch solche neuen Bereiche erschließen. Im kommenden Jahr steht deshalb unter anderem der Ausbau unseres Bürostühl-Shops im Fokus. Auch die Konkurrenz verlagert sich. Es gibt weniger Mitbewerber in der Region, dafür steigt die Konkurrenz aus dem Internet. Wir können dem noch entgegen steuern, in dem wir mit persönlicher Kundenansprache punkten. Doch der Markt wird härter. Früher hat der Kunde uns angerufen und nach Produkten gefragt, heute rufen wir ihn an."

Thomas Albert

Joachim Haedler, Haedler Moderne Bürowelt, Hof

Gestiegene Nachfrage nach Büromaterial

„Im Jahr 2016 lief vor allem der Bereich Büromaterial sehr gut. Hier verzeichnen wir rund fünf Prozent Umsatzplus. Auch Büromöbel wurden im vergangenen Jahr stärker nachgefragt. Unserer Ansicht nach entwickeln sich gerade diese Bereiche so gut, weil viele Unternehmen derzeit neue Mitarbeiter ein- ▸

Joachim Haedler

> „Es gibt weniger Mitbewerber in der Region, dafür steigt die Konkurrenz aus dem Internet."

DOKUMENTE SPIELEND EINFACH MANAGEN

MAKING WORK**FLOW**

Dokumente effizient managen

Erfassen, verwalten und archivieren Sie Ihre Dokumente effizient und einfach: Mit Hardware, Software und Services von KYOCERA automatisieren Sie Ihre Dokumentenprozesse von der Erfassung bis zur Ablage und reduzieren unnötige Suchzeiten.

www.kyoceradocumnsolutions.de

KYOCERA
Document Solutions

stellen – und die benötigen dann eben auch Büromaterial und Möbel. Allerdings beobachten wir auch, dass die Kunden weitaus mehr Preise vergleichen, vor allem durch die Konkurrenz im Internet. Wir können darauf allerdings reagieren und erwarten daher, dass sich auch 2017 keine stärkere Konkurrenz – online und regional – entwickeln wird. Was die Umsätze 2017 angeht, können wir heute noch keine Prognose geben; wir sind zufrieden, wenn es auf dem Niveau von 2016 bleibt."

Normen Herting, Geschäftsführer Prüfer & Herting, Otterndorf

Das Gesamtpaket muss stimmen

Insgesamt war 2016 für uns ein gutes Jahr. Vor allem der Bereich digitale Archivierung lief sehr erfolgreich. Mit ein Grund dafür sind

Normen Herting

sicherlich die GoBD (Anm. d. Red.: Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern etc. des Bundesministeriums der Finanzen), die zum 1. Januar verpflichtend werden. Grundsätzlich beschäftigen sich immer mehr Kunden mit diesem Thema, etwa weil Rechnungen immer häufiger digital versendet und archiviert werden müssen. Wir haben hier bereits 2015 und 2016 satte Zuwächse erwirtschaftet und diese werden sich fortsetzen. Auch im Bereich Drucker und Kopierer haben wir zufriedenstellende Zahlen erreicht. Das liegt nicht zuletzt daran, dass wir ein Gesamtkonzept inklusive digitaler Achivierungslösungen anbieten, das die Kunden interessiert. Zwar gab es hier einen Rücklauf im Druckvolumen, doch insgesamt sind die Produkte und Lösungen weiterhin gefragt. Im Büromöbelbereich sehen wir auch weiterhin einen hohen Bedarf. Die Wirtschaft wächst und die Unternehmen benötigen Möbel für neue Mitarbeiter. Wir haben zwar nach wie vor einen harten Preiskampf, doch wir sind zuversichtlich, dass im Büromöbelbereich im kommenden Jahr noch viel Potenzial nach oben ist. Wir befinden uns hier in Otterndorf auch in einer Region, in der wir unter anderem von einem großen Siemens-Standort profitieren. Hier können wir über die Zulieferer interessante Umsätze generieren. Im Büroring sind wir bereits seit vielen Jahren Mitglied und waren in diesem Jahr erneut zufrieden mit der Zusammenarbeit. Durch die Umstellung des Zentrallagers gibt es aktuell einige Lieferengpässe, wir hoffen jedoch, dass dies in Kürze behoben sein wird. Insgesamt

sehen wir 2017 sehr zuversichtlich entgegen. Man muss eben auch sehen, wie man sich ausrichtet. Unsere Gesamtpakete aus Hard- und Software kommen bei den Kunden sehr gut an und das wird honoriert.

Lexmark ist neuer Büroring Lieferant

Zusammenarbeit ab 1. Januar 2017 vereinbart

Mit Lexmark gewinnen wir einen für unsere Mitglieder nicht nur wegen seiner Produkte äußerst interessanten Lieferantenpartner, der zudem noch ein klarer Verfechter des indirekten Vertriebs ist. Das passt gut zusammen", freut sich Büroring Vorstand Ingo Dewitz auf die Kooperation mit Lexmark zum 1. Januar 2017.

Auch Lexmark Director Channel Michael Lang ist von der Zusammenarbeit überzeugt: „Dass Lexmark jetzt bald zum ausgewählten Kreis der Büroring Lieferanten gehört, begrüßen wir sehr. Beide Seiten werden von dieser Partnerschaft profitieren."Denn in einem insgesamt stagnierenden Lasermarkt in Deutschland, so Lang, wächst das Farblaser-Segment über 500 Dollar massiv, sowohl im Single-Function-Bereich als auch bei multifunktionalen Geräten. In diesen Segmenten hat Lexmark neue Farblaser auf den Markt gebracht, die laut Lang extrem gut ankommen und die mit zusätzlichen Add-Ons ausgestattet sind, wie zum Beispiel einer vierjährigen Garantie.

Michael Lang

Darüber hinaus lockt Lexmark die Büroring Partner mit weiteren lukrativen Rahmenbedingungen: Es wird zwar keine Zentralregulierung geben, das heißt, die Büroring Mitglieder kaufen weiterhin über die Distribution, sie werden aber für jeden verkauften Lexmark Drucker einen attraktiven Bonus erhalten, wie Lang betont: „Die Höhe ist sehr sportlich!" Zudem ist Lang davon überzeugt, dass die Marke für die Büroring Mitglieder wertvolle Dienste leisten wird: „Lexmark ist im Markt bekannt für seine qualitativ sehr hochwertige Lasertechnologie, die sowohl bei Großkunden als auch bei Mittelstandskunden starkes Interesse erzeugt."

Seit dem 29. November ist Lexmark in chinesischen Händen. Bei dem Käufer handelt es sich um ein chinesisches Finanz-Konsortium, das Lexmark für 3,6 Milliarden US-Dollar gekauft hat. Geldgeber für diesen Deal war nicht zuletzt auch die Firma Legend. Lang: „Legend hat 2004 auch den PC-Bereich aus der IBM rausgekauft und ihm den Namen Lenovo gegeben. Seinerzeit hatte IBM ähnlich wie Lexmark ganze fünf Prozent Marktanteil im PC-Markt und jetzt sind es 17 Prozent und das Unternehmen ist zum ersten Mal Weltmarktführer. Und die Aussage unseres neuen CEO ist eindeutig: Die Chinesen haben uns gekauft, um wie Lenovo mittel- bis langfristig Marktführer zu werden."

Dabei soll die klare Aussage der neuen Eigentümer sein: Lexmark ist ein indirektes Unternehmen und wird ein indirektes Unternehmen bleiben. Und Lang unterstreicht: „Wir haben für den Fachhandel sehr gute Produkte mit sehr interessanten Angeboten und wir wollen unsere Fachhandelsaktivitäten stark ausbauen. Dafür sind Büroring und Büro Forum mit ihren über 500 Mitgliedern sehr schöne Multiplikatoren."

LEITZ ICON
DER ETIKETTENKÖNNER

Aus dem **TV**

EINFACH · MULTIFUNKTIONAL · VIELSEITIG · MOBIL · SMART · SCHNELL

Der smarte Leitz Icon WLAN Etikettendrucker kann mit Ihrem PC, Mac und mobilen Endgeräten verwendet werden. Er schneidet Papier- und Plastiketiketten automatisch zu und informiert über die Art und Menge der Etiketten im Gerät. Vielseitiges Etikettendrucken – jederzeit und überall.

www.leitz.com/icon

LEITZ®
ALLES IM GRIFF

„Mit einem starken Partner im Rücken"

Das sagen die Büro Forum Mitglieder zum Jahreswechsel 2016/2017

Rainer Müller

Robby Thiel

Volker Fritz, Inhaber
„Der Büro-Fritz", Saarbrücken

Sehr gute Zusammenarbeit

„Wir liegen mit einem ungefähren Umsatzzuwachs von fünf Prozent im grünen Bereich. Zum erfreulichen Ergebnis tragen alle Produktbereiche bei, die wir als Vollsortimenter im Streckengeschäft anbieten, wobei der Fokus auf Büromaterial liegt und diese Artikel weiterhin gut gefragt sind. Wir haben in diesem Jahr sicherlich auch davon profitiert, dass es Unsicherheiten um einen großen Mitbewerber hier im Saarland gab. Unsere gewerbliche Kundschaft bildet die ganze Vielfalt des Mittelstandes ab und legt Wert auf eine servicefreundliche Betreuung. Dabei hilft die Unterstützung der Haaner Verbundzentrale enorm. Einige Monate nach der Firmengründung im Jahr 2010 haben wir uns der Kooperation Büro Forum angeschlossen, mit der die Zusammenarbeit sehr gut läuft. Zu den großen Vorteilen zählen für uns die viel Zeit und Aufwand sparende Zentralregulierung, die schnelle Belieferung über das Zentrallager und die gute Verfügbarkeit der Artikel. Mit diesem starken Partner im Rücken hoffen wir erneut auf einen ordentlichen Umsatzzuwachs im kommenden Jahr."

Rainer Müller, Mitgeschäftsführer
Papier Schmitt GmbH, Salz

Erfreuliche Umstellung

„Unser langjähriger Groß- und Fachhandelsbetrieb ist seit Herbst 2015 der Kooperation Büro Forum angeschlossen. Wir sind nach unterschiedlichen Erfahrungen mit anderen Handels- und Servicepartnern sehr froh darüber, unser Tagesgeschäft nun in ruhigem Fahrwasser zu absolvieren und einen Partner an unserer Seite zu haben, dessen Denk- und Handelsweise voll und ganz auf den deutschen Markt gerichtet ist. Zudem sind die Mitarbeiter der Verbundzentrale in Haan sehr engagiert und freundlich, und sämtliche Vorgänge werden schnell bearbeitet. Das ist für uns wichtig, da wir unter anderem unsere Warenwirtschaft umstellen und zehntausende Artikeldaten neu einpflegen mussten. Die Prozesse werden weiterhin optimiert. Zu dieser positiven Entwicklung kommt noch der glückliche Umstand dazu, dass die Großhandelsgruppe InterEs, in der wir auch Mitglied sind, seit vergangenem Sommer ihre Zusammenarbeit mit der Büroring Zentrale vertieft und über die vertraglich geregelte doppelstöckige Zentralregulierung Zugriff auf ein breiteres Portfolio hat. Ein großes Lob gilt insbesondere dem Büroring Aufsichtsratsvorsitzenden Hermann Kaiser, der uns als bayrisch-fränkischer Landsmann auch mit seiner menschlichen Empathie begeistert, und unserem direkten Ansprechpartner Christian Pospischil, der mit seiner sympathisch-kompetenten Art überzeugt."

Robby Thiel, Geschäftsführer PapZub GmbH, Ludwigsfelde

Eigenmarke Büroring überzeugt

„Unser Unternehmen hat seinen Sitz in der Nähe von Potsdam, ist aber über unseren Internetshop bundesweit aktiv. In Deutschland ist der Wettbewerb bei Büroartikeln groß, und die Nachfrage spiegelt nicht unbedingt die vielgelobte Konjunkturlage wider. Dabei ist auch zu beobachten, dass die breite Gruppe der Gewerbekunden immer mehr auf den Preis achtet. Vor diesem Hintergrund greifen wir als langjähriger Büro Forum Partner vor allem auf das Portfolio der Eigenmarke Büroring zurück, das günstige Preise zu einer überzeugenden Produktqualität der verschiedenen Artikel bietet. Außerdem nutzen wir gerne das Zentrallager und die direkte Fulfillment-Belieferung innerhalb von 24 Stunden in unserem Namen. Uns ist klar, dass das Zentrallager gerade im Jahresendgeschäft der deutlich steigenden Nachfrage Herr werden muss, aber etwas unverständlich, dass die Lieferung von alltäglichen Artikeln wie Registerkarten oder Aktenhüllen manchmal recht lange dauert. Insgesamt können wir unseren Kunden mit freundlichem wie kompetentem Service alles aus einer Hand anbieten und ihnen über die Einstellungen unseres eigenen Webshops, wie zum Beispiel die Anlage von Favoritenlisten, das Geschäftsleben so angenehm wie möglich machen."

Macht aus Feinstaub Keinstaub.

Clean Air® Druckerfilter für einen gesünderen Arbeitsplatz.*

tesa CLEAN AIR® INITIATIVE 2015
Für mehr Gesundheit am Arbeitsplatz.

tesa Clean Air®:

- Extra effektiv dank dreistufiger Filter-Technologie
- Filtert bis zu 94 %* aller Feinstaubpartikel
- Hält 70.000 gedruckte Seiten oder bis zu 12 Monate

* 94 % max.: Die durchschnittliche Filterleistung der Partikel zwischen 0,0001 und 0,002 mm Größe liegt bei 85 % bis 94 % bei einer maximalen Filterdurchströmgeschwindigkeit von 2 m/min.

... am besten tesa®

"Auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit 2017!"

Büroring Lieferanten ziehen ihre Bilanz 2016 und schauen auf Produkt- und Markttrends

Peter Sperl, Avery Zweckform Managing Director Central, Northern & Eastern Europe

Die Digitalisierung gewinnt an Bedeutung

„2016 haben wir unseren Kernkompetenzbereich Etiketten erfolgreich weiter ausgebaut – mit den Rolle-netiketten, Etiketten für Warn- und Sicherheitsschilder und Prüfplaketten. 2017 wird – neben neuen Produkten – das Thema Digitalisierung einen großen Stellenwert einnehmen. Denn sie gewinnt immer mehr an Bedeutung für unser Geschäft. Produkte werden zunehmend online gesucht und gekauft. Wir werden unsere Büroring Partner noch stärker beim Ausbau ihres Online-Geschäfts unterstützen: durch weboptimierte Produktdaten, informativen Content und intensive Verbrauchermarketing-Aktivitäten. Nach wie vor gibt es genügend Bedarf für physische Produkte, allerdings müssen wir unser Produkt- und Leistungsangebot noch besser an das geänderte Verbraucherverhalten anpassen. Daran arbeiten wir jeden Tag."

Peter Sperl

Michael Rabbe, Head of Business Sales der Epson Deutschland GmbH

Wer auf Tinte setzt, gewinnt

Ich freue mich sehr, Ihnen als neuer Vertriebsleiter Businessprodukte der Epson Deutschland GmbH einen Gruß und Ausblick auf das kommende Jahr geben zu dürfen.
Der Tenor des Ausblicks bleibt dabei stets gleich: Wer auf Tinte setzt, gewinnt. Das belegen alle aktuellen Marktzahlen. Sie als Händler profitieren von dem stetig wachsenden Anteil der Tintendrucker am Gesamtmarkt und Ihre Unternehmenskunden senken ihre Druckkosten. Epson biete als Pionier im Tintendruck ein breites Portfolio leistungsfähiger Lösungen, welches wir im nächsten Jahr noch erheblich ausbauen. Unser Vertrauen in diese Technologie wird durch ein 50 Mio. Euro Investment in Europa unterstrichen, mittels der wir im vergangenen Jahr unsere Schlagkraft im Vertrieb zugunsten von Ihnen, unseren Händlern, deutlich ausgebaut haben.
Wir schätzen unsere langandauernde, enge Partnerschaft mit dem Büroring und seinen Handelspartnern. Daher laden wir sie auch für das nächste Jahr ein, mit uns auf Inkjettechnologie zu setzen und so

Michael Rabbe

allen Kunden die beste Lösung für ihre Anforderungen anzubieten.

Dietmar Nick, Senior Direktor Vertrieb und stellvertretender Geschäftsführer KYOCERA Document Solutions Deutschland GmbH

Geschäftsmodelle und Arbeitsprozesse anpassen

2016 war für KYOCERA Document Solutions ein sehr bewegtes und entscheidendes Jahr. Die digitale Transformation verändert Märkte sowie Kundenanforderungen rasant. Mittelständische Unternehmen stehen dadurch zunehmend im globalen Wettbewerb und müssen Ihre Geschäftsmodelle und Arbeitsprozesse anpassen. Auch unser Unternehmen hat in den vergangenen zwei Jahren einen massiven Veränderungsprozess durchlaufen. Uns ist es gelungen unser Geschäftsmodell den Marktanforderungen durch neue innovative Organisationsstrukturen sowie den Zukauf des ECM-Anbieters Ceyoniq anzupassen. In dem neu geschaffenen Geschäftsbereich DMS/ECM bündeln wir unser Hardware Know-How mit der langjährigen Erfahrung im DMS/ECM Markt. Der Schwerpunkt unseres Unternehmens liegt zunehmend auf der Verarbeitung von Dokumenten und Informationen sowie Beratung und Services. Diese Ausrichtung bietet dem Handel neue Vermarktungschancen. Insbesondere kleine und mittelständische Kunden profitieren von den neuen DMS/ECM Lösungen, die sich mit einem schnellen ROI und ohne Konfektionierungsaufwand in alle Unternehmensprozesse integrieren lassen. Auf der Büroring Veranstaltung im März 2017 möchten wir mit Ihnen die Chancen der Digitalen Transformation in Bezug auf DMS/ECM persönlich diskutieren. Wir wünschen unserem langjährigem Partner Büroring und alle Mitgliedern ein erfolgreiches 2017 und freuen uns auf die Zusammenarbeit.

Dietmar Nick

ADVERTORIAL

Professionelle Dokumenten-Workflows

27 multifunktionale Systeme von Samsung unterstützen Nuance AutoStore

Ein strukturiertes und leistungsfähiges Dokumenten- und Informationsmanagement ist für Unternehmen heute elementar. Die Optimierung der Erfassung, Verteilung und Speicherung gedruckter oder elektronischer Dokumente ist häufig ein wesentlicher Faktor für die Geschäftsprozesse des gesamten Unternehmens.

Automatisierte Prozesse

Manuelle Prozesse, die das Erfassen, Digitalisieren und Verteilen von Papierdokumenten steuern, sind zeitraubend und oftmals ineffizient. Werden die Workflows mit einer professionellen Lösung aber weitestgehend individuell automatisiert, bietet das viele Vorteile: Die Verarbeitung von Dokumenten und Informationen wird erleichtert, komplizierte Bedienfehler werden vermieden und Geschäftsprozesse beschleunigt. Weniger Aufwand und erhöhte Effizienz können dabei eine Menge Zeit sparen – Zeit, die Mitarbeitern ermöglicht, sich auf Ihre Kernaufgaben zu konzentrieren.

Im Zuge einer strategischen Partnerschaft zwischen Samsung und Nuance Communications unterstützen daher mittlerweile 27 multifunktionale Kopiersysteme (MFP) von Samsung in den Formaten A4 und A3 die Capturing-Lösung AutoStore.

Nuance AutoStore

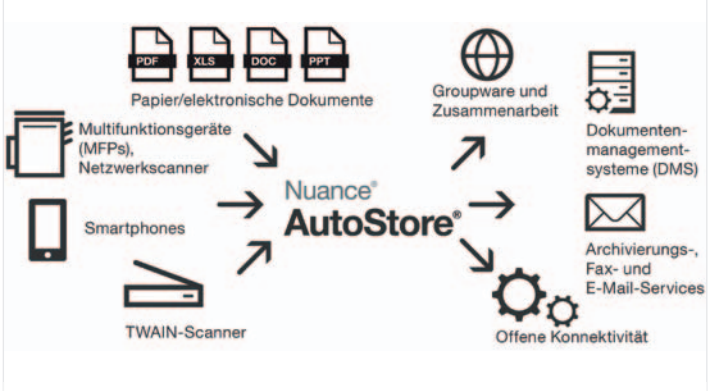
AutoStore ist eine serverbasierte Lösung, mit der sich das Erfassen und sichere Weiterleiten von gedruckten oder elektronischen Dokumenten an verschiedene Unternehmensanwendungen steuern lässt. Sie eignet sich für Unternehmen jeder Größe, die die aufwendige manuelle Handhabung von Dokumenten minimieren möchten. Die Lösung automatisiert dabei dokumentenbasierte Geschäftsprozesse für die Bearbeitung von Rechnungen, Forderungen, Bewerbungen, Bestellformularen und vielem mehr. So können Kosten gesenkt und die betriebliche Effizienz, Kommunikation und Zusammenarbeit verbessert werden. Auch die Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen und Vorschriften kann so sichergestellt werden. Mit dem Einsatz von AutoStore können Papierunterlagen und elektronische Dokumente sicher erfasst und in Betriebsabläufe integriert werden. Die Anwendung sammelt die zu verarbeitenden Informationen aus einer Vielzahl von Bürogeräten: von MFPs über PCs, Scanner und Kopierer bis hin zu mobilen Endgeräten sowie E-Mail- und Faxservern, FTP-Sites oder XML-Datenströmen. Auch Cloud-Infrastrukturen namhafter Hersteller wie Microsoft und Google werden unterstützt.

Funktionsweise

Die erfassten Informationen werden anhand der individuell festgelegten Workflows des Unternehmens verarbeitet. Gescannte Bilder können für bessere Lesbarkeit aufbereitet, Textinhalte in bearbeitbare elektronische Daten umgewandelt und Barcodes gelesen werden. Nach Abschluss der Verarbeitung können die Dokumente und die sie beschreibenden Schlagwörter gleichzeitig an eine beliebige Anzahl von Zielen wie beispielsweise Fax, E-Mail, sichere Netzwerkordner, Dokumentenmanagementsysteme (DMS) oder FTP-Sites weitergeleitet werden. Ermöglicht wird dies durch die anpassbaren Workflows von AutoStore und individuell konfigurierbare MFP-Menüansichten. Mithilfe des AutoStore Process Designers können Workflows vorkonfiguriert und gespeichert werden, so dass nur noch wenige manuelle Arbeitsschritte erforderlich sind. Somit kann der Aufwand für die Benutzer gering gehalten und eine exakte und effiziente Dokumentenverarbeitung erreicht werden.

Datensicherheit

Die Software bietet zudem Sicherheit in allen Stufen der Verarbeitung. So sind Benutzerkonten an Authentifizierungsmechanismen gebunden. Dabei können Unternehmen unter anderem aus Common Access Cards, Active Directory oder der Zwei-Wege-Authentifizierung von Windows wählen. Zu den weiteren Sicherheitsfunktionen zählen die manuelle Validierung und Filterung ausgehender Faxe und E-Mails, Optionen zum Einschränken des Netzwerkzugriffs und die Schwärzung vertraulicher Inhalte. Darüber hinaus sind bei den 27 kompatiblen MFPs von Samsung bereits umfangreiche und professionelle Sicherheitstools im Lieferumfang enthalten, die dabei helfen, dass sensible Unternehmensdaten nicht in falsche Hände gelangen.



Nuance AutoStore erfasst Informationen aus verschiedensten Quellen und verarbeitet sie anhand zuvor festgelegter individueller Workflows.

Das Arbeiten auf dem 10,1 Zoll (25,65 Zentimeter) großen Android-Tablet als Bedienpanel ermöglicht intuitives und effektives Arbeiten direkt am System.

MFPs der MultiXpress-Serie

Die multifunktionalen A3-Kopiersysteme der Serien MX4 und MX7 mit ihren 10,1 Zoll (25,65 Zentimeter) großen Bedienpanels in Tablet-Optik sind dabei gut für den Einsatz von AutoStore geeignet. Das android-basierte Bedienkonzept macht den Umgang mit den Systemen so simpel und intuitiv, wie es Anwender von ihrem Smartphone oder Tablet her gewohnt sind. AutoStore lässt sich vollständig in die Systeme integrieren und die Funktionen der Lösung können auf dem individuell konfigurierbaren Touchscreen abgerufen werden. Die Geräte der MultiXpress-Serien bieten Dual-Scanner für das Erfassen von bis zu 240 Bildern pro Minute, Druck- und Kopiergeschwindigkeiten von bis zu 60 Seiten pro Minute und schnelle Dual- und Quad-Core-Prozessoren mit einem beziehungsweise 1,5 GHz Leistung.

„360-Grad-Blickwinkel des Handels ist perfekt"

Ingo Dewitz blickt im Interview mit Büroring magazin auf die bevorstehende fünfte Dekade der Büroring Geschichte und die zukünftige Rolle der Genossenschaft für ihre Mitglieder

Büroring magazin: Nach 40 überwiegend erfolgreichen Geschäftsjahren stellen die Veränderungen in der Branche auch den Büroring vor immer neue Herausforderungen und erfordern zunehmend andere Herangehensweisen an den Markt. Eine im Markt vom Mitbewerb bereits praktizierte Option ist das Direktgeschäft mit gewerblichen Endkunden und die Übernahme von Mitgliedern. Wie lautet Ihre Alternative?

Dewitz: Die Intensivierung der Betreuung der Mitglieder und deren nachhaltige Stärkung!

Büroring magazin: Warum?

Dewitz: Weil der Handel sich den veränderten Marktgegebenheiten immer gestellt und die Herausforderungen auch stets mit Bravour gemeistert hat. Insofern unterliegen wir nicht dem Irrglauben uns dem Markt besser oder erfolgreicher stellen zu können, als es der Handel ohnehin von je her leistet. Die Fragen, die uns permanent beschäftigen lauten daher: Welche unterstützenden Leistungen können wir einerseits ausbauen und andererseits zusätzlich entwickeln, um die Erfolge im Handel beizubehalten oder gar auszubauen? Und wie können wir unsere gemeinsamen Kräfte weiter bündeln und hieraus unterstützende Mehrwerte entwickeln, die die Attraktivität des Handels durch die angebotenen Leistungen an gewerbliche Endkunden erhöht?

Unserem Bürofachhandel wird seit vielen Jahren eine düstere Zukunft prophezeit, die sich bis heute nicht eingestellt hat. Im B2B-Umfeld wächst das eCommerce-Geschäft genauso rasant wie das der Pure Player – im gewerblichen Bürobedarf und im C-Artikel-Geschäft gewinnt der Handel zunehmend Mittelstandskunden von den sogenannten Globals zurück und auf allen Geschäftsfeldern inklusive denen der Büro-, Druck- und Kopiertechnik sowie der Büro- und Objekteinrichtung hält der Fachhandel den größten Marktanteil aller Vertriebskanäle inne. Die Handelslandschaft in Deutschland, die geprägt ist von so vielen erfolgreichen mittelständischen Unternehmen, die durch ihre Regionalität und Servicequalität einen solch herausragenden Mehrwert für den Kunden bieten, ist einzigartig.

Ingo Dewitz: „Ein aktives Direktgeschäft deckt sich weder mit unserem Förderauftrag, noch mit unserem Leitmotiv. Es ist also unvereinbar mit unserem Selbstverständnis"

Damit dies auch so bleibt wäre es aus unserer Sicht fahrlässig, wenn wir nicht alle vorhandenen Ressourcen hierfür bereitstellen würden. Eine Abkehr hiervon wäre für uns gleichbedeutend zu signalisieren, dass wir in unserem eigenen Handel keine Chancen für eine erfolgreiche Zukunft sehen. Dem ist ganz und gar nicht so!

Büroring magazin: Also ist der Direktvertrieb auch zukünftig bei sich verändernden oder verschärfenden Marktbedingungen keine Alternative?

Dewitz: Ein aktives Direktgeschäft deckt sich weder mit unserem Förderauftrag, noch mit unserem Leitmotiv. Es ist also unvereinbar mit unserem Selbstverständnis. Der in der Büroring Satzung definierte Zweck des Unternehmens liegt in der Förderung der Mitglieder. Eine Förderung des Handels könnte zwar so ausgelegt werden, dass die Erfahrungen und Erfolge aus dem Direktgeschäft – wenn sie sich denn überhaupt jemals ernsthaft einstellen würden – letztendlich dem Handel zu Gute kommt. Diese Sichtweise wäre für uns allerdings keine Alternative, denn ein Wettbewerb zum eigenen Handel widerspricht der tiefsten Überzeugung unserer Mitglieder, unserer Aufsichtsräte, Vorstände und Mitarbeiter. Unser Handel benötigt vielmehr die Unterstützung, um mit „gleichen Waffen" gegen den Direktvertrieb zu punkten. Diese Alternative bietet sich doch schon von Hause aus an und genießt absolute Priorität.

Büroring magazin: Wenn Sie den Blick in die Zukunft richten, wie wird der Büroring in seiner fünften Dekade in den nächsten Jahren aussehen und welche Arbeitsschwerpunkte sehen Sie bis dahin?

Dewitz: In Zeiten der zunehmenden Digitalisierung und damit einhergehender Virtualisierung benötigt unser Handel die zusätzlichen Werkzeuge, Dienstleistungen und Produkte, um weiterhin erfolgreich zu bleiben. Es ist wichtig, dass er neben verkaufsfertigen und zukunftsträchtigen Produktangeboten auch vermarktungsfähige Systeme und Daten erhält, die er sowohl in der personalisierten als auch in der digitalen Vermarktung schnell und zielgerichtet einsetzen kann. Der Erfolgsschlüssel des Handels dürfte darin liegen, dass er nicht abhängig vom Absatz einzelner Produktbereiche oder weniger Services ist. Durch seine Nähe und Vertrautheit zum Kunden kann er über den 360-Grad-Blickwinkel sämtliche Facetten erfassen und die perfekte Versorgung von Ware, Dienstleistungen und Services bei gewerblichen Unternehmen leisten. Das ist eine optimale Basis! Unser Büroring wird genau diese Warenangebote, Services und Dienstleistungen vorhalten. Dies beinhaltet auch den weiteren Ausbau des Beschaffungsmanagements sowie die für unsere Mitglieder bereitgestellte notwendige Waren-Logistik.

Büroring magazin: Ein gutes Stichwort! Wohin führt für den Büroring der Weg im Bereich der Logistik?

Dewitz: Ohne den momentanen ZentralLager-Ausbau, der – auch wenn noch der eine oder andere Fallstrick auf uns warten mag – sehr gut vorangeht, werden wir es nicht schaffen können, unseren Anspruch als Waren-Genossenschaft kurz- bis mittelfristig noch zu erfüllen. Insofern war dies eine alternativlose Entscheidung! Zumal sich jetzt, mit den neuen logistischen Perspektiven, viele interessante Partner gerade erst beginnen sich für uns zu interessieren. Wir wollen auf diesem Wege einerseits Engpässe minimieren und andererseits

dem Markttrend Rechnung tragen, dass wir deutlich mehr Artikel als bisher im Kern- und Randsortiment benötigen. Das gilt zum Beispiel für einen erhöhten Bedarf an Schulartikeln, die unter anderem durch unsere Prisma-Händler verstärkt nachgefragt werden könnten oder für unser erfolgreiches Tonerversorgungsmodell. Wenn zum Beispiel ein Ricoh-Vertragshändler seinen Maschinen-Park mit Toner über unser Lager versorgen möchte, dann muss die Ware auch hochverfügbar sein.

Büroring magazin: Die Logistik bleibt ein permanenter Entwicklungsprozess! Mit welchen Konzepten decken Sie über das Zentral-Lager hinaus den zunehmenden Bedarf an Warenvielfalt?

Dewitz: Beim Thema 360-Grad-Betrachtung durch den Handel sehe ich eine große Bedeutung für die virtuellen Sortimente, also Ware, die nicht physisch im Lager vorhanden ist, sondern aus anderen Lagern beschafft wird. Hier entstehen große Herausforderungen bei den Daten- und Bildrechten und

Ingo Dewitz: „Der Gesamtverbund bringt uns mehr Marktanteile, mehr Marktkompetenz und entsprechend mehr Stärke im Markt"

der Datenpflege – ein Thema, das sehr viele Ressourcen verschlingen kann. Aber das Wachstumspotenzial ist enorm. Stand heute bieten wir bereits 13.000 Artikel aus unserem virtuellen Sortiment zusätzlich zum Lagersortiment.

Hier kommt auch dem neuen Onlineshop eine große Bedeutung zu. Mit dem neuen Shop werden wir auch multikatalogfähig sein, das heißt, unser Mitglied kann jede x-beliebige Sortimentsstruktur im Shop verarbeiten. Und damit haben wir einen extremen Trumpf in der Hand. Unser Handel ist nicht mehr abhängig von einem Sortiment, sondern er kann vielfältige zusätzliche Sortimente verarbeiten.

Im Beschaffungsmanagement liegt in Zukunft eine zentrale Funktion der Genossenschaft für den Handel. Wenn wir dieses Mandat erhalten, können wir sehr viel bewegen und dem Handel unter anderem den Spielraum für vermehrte Kundenpflege schaffen. Das ist die Funktion der Genossenschaft, wie ich sie sehe!

Büroring magazin: Zur Stärkung seiner Schlagkraft im Markt hat der Büroring mit Büro Forum, Prisma und InterEs starke Bündnis-Partner an seiner Seite und baut diese Partnerschaften auch weiter aus. Wird sich diese Entwicklung, auch durch neue Partnerschaften, weiter fortsetzen?

Dewitz: Ja, absolut denkbar – das kann auch über unseren Kernbereich hinausgehen, wie zum Beispiel die Zusammenarbeit mit einer IT-Kooperation, die ganz neue Schwerpunkte miteinbringt. So werden alle Beteiligten zu Gewinnern.

Aber wir werden auch die bestehenden Partnerschaften weiter ausbauen! Büroring und Büro Forum sind gemeinsam bereits deutlich über 500 Mitglieder stark und verfolgen schwerpunktmäßig die Stoßrichtung B2B. Prisma und InterES haben noch einmal ganz andere Schwerpunkte – wie zum Beispiel im Bereich Schule – und sind in ihrer Stoßrichtung stärker auf das B2C-Geschäft ausgerichtet. Für die überlappenden Stoßrichtungen zum Beispiel im Streckengeschäft können die Prismaner von uns Unterstützung erhalten und umgekehrt auch die Büroring und Büro Forum Händler von den Kollegen der Prisma AG im Nahversorgungsgeschäft. Aufsichtsräte und Vorstände der Prisma AG und des Büroring haben vor kurzem gemeinsam getagt und diesen Schulterschluss entsprechend enger vollzogen.

Das heißt, es wird nicht nur das PBS-Forum mit gemeinschaftlicher Lieferantenausstellung im kommenden Frühjahr in Berlin geben, sondern auch weitere gemeinschaftliche Leistungen, die in den nächsten zwei Jahren enger abgestimmt und aufgebaut werden, ohne dass wir deshalb von einer Fusion oder einem Zusammenschluss sprechen. Auf dem PBS Forum werden wir dies erstmalig etwas detaillierter kommunizieren. Der Gesamt-Verbund bringt uns mehr Marktanteile, mehr Marktkompetenz und entsprechend mehr Stärke im Markt.

Büroring magazin: Damit wird die Genossenschaft im Kern weiter gestärkt!

Dewitz: Richtig! Das gilt auch für den Büroring an sich, der zwar nicht in seiner absoluten Mitgliederzahl zunimmt, aber sich beim Umsatz kontinuierlich entwickelt. Einerseits, weil wir stetig daran arbeiten, die einzelnen Mitglieder besser und stärker zu machen. Zum anderen, weil wir für Mitglieder, die beispielsweise mangels Nachfolger ihr Geschäft nur noch eine begrenzte Zeit weiterführen oder auch kurzfristig aufgeben oder verkaufen, einzelne Partner hinzugewinnen, die eine stärkere und langfristige Zukunftsperspektive bieten.

ADVERTORIAL

Bisleys „neuer" Showroom in Düsseldorf

„The homification of work" – Der moderne Arbeitsplatz mit Wohlfühlfaktor

Für Bisley sind kontinuierliche Verbesserung, Beständigkeit, Innovation, handwerkliche Kompetenz und zeitloses Design nicht nur Worte. Bisley erweitert stetig das Sortiment und bietet somit die Möglichkeit, individuelle Lösungen für Bürowelten zu schaffen.

Wie das aussehen kann, zeigt das Unternehmen im neugestalteten Düsseldorfer Showroom. Hier wird deutlich, wie vielseitig Produkte verwendet und wie diese optisch auf die Wünsche des Nutzers angepasst werden können. Im Showroom ist ein großer Teil des Sortiments ausgestellt – vom Planschrank und Garderobenschränken über die bekannten Rollcontainer, die neuen Essentials, Cito-Arbeitsplätze und eine Rollregalanlage bis hin zur Be-Unit, welche vom Kunden selbst individuell konfiguriert werden kann.

Individuelle Einrichtung

„Es war uns wichtig in unserem Showroom zu zeigen, was durch die große Vielfalt des Bisley-Sortiments alles möglich ist und wie individuell Arbeitswelten eingerichtet werden können. Das ist uns sehr gut gelungen und zahlreiche Besucher bestätigen das," so Robert Mayer, Geschäftsführer der Bisley GmbH.

ADVERTORIAL

Alles, außer gewöhnlich: Kodak Scan Station 710

Netzwerkscanner liegen im Trend

Die digitale Transformation definiert auch die Spielregeln für die Erfassung von Papierdokumenten vollkommen neu. Papierbasierte Prozesse bedeuten nicht nur hohe Kosten und Zeitaufwand, sie hemmen auch den digitalen Wandel. So ist es naheliegend, Papierdokumente so schnell wie möglich in den elektronischen Workflow einzubinden und zwar dort, wo sie anfallen, am Arbeitsplatz. Hier sind Netzwerkscanner gefragt, doch ein Vergleich lohnt sich.

Der perfekte Netzwerker

Die Kodak Scan Station 710 wird ohne PC direkt ins Netzwerk eingebunden. Durch die kompakten Maße und den flüsterleisen Betrieb findet der Scanner überall Platz. Er ist prädestiniert für das dezentrale Scannen in großen Unternehmen, Banken und Versicherungen – hier wird man auch die zentrale Administration zu schätzen wissen. Ein perfektes Beispiel sind Handelsketten, wo in den Filialen täglich alle Lieferscheine sowie Rechnungen gescannt und direkt in den zentralen Workflow eingebunden werden. Doch ebenso in kleinen Firmen sowie Steuer- und Anwaltskanzleien, die noch sehr viel mit Papierdokumenten arbeiten, wird man die einfache Bedienung und Geschwindigkeit begrüßen.

Außergewöhnlich in dieser Klasse ist die Scangeschwindigkeit mit 70 Blatt pro Minute. Der Duplexscanner verarbeitet gemischte Stapel mit verschiedenen Papiergrößen und –stärken. Da die eigentliche Verarbeitung der gescannten Dokumente im Hintergrund stattfindet, bleibt die Scangeschwindigkeit gleichbleibend hoch.

Intuitive Bedienung

Auffallend ist auch das großzügige 9,7 Zoll LCD-Touch-Display, das mit den übersichtlichen Kacheln einfachste Bedienung ermöglicht. Wiederkehrende Aufgaben lassen sich ganz leicht konfigurieren und per „Touch" auslösen. So werden die gescannten Dokumente nahtlos in die digitalen Geschäftsanwendungen integriert und/oder an einen Drucker übertragen, per E-Mail versandt, in FTP-Sites oder Microsoft SharePoint gespeichert. Die OCR-Funktionalität ist im Scanner integriert, ebenso wie verschiedene Sicherheitsfunktionen, zum Beispiel das Erstellen von passwortgeschützten PDF-Dateien.

ADVERTORIAL

Bereits vorbedruckt oder individualisiert

Neu: Inventar-Etiketten und Prüfplaketten von Avery Zweckform

Inventur und Betriebsmittelprüfung – die Schreckgespenster fast aller Unternehmen. Nach §5 des Arbeitsschutzgesetzes und §3 der Betriebssicherheitsverordnung sind Arbeitgeber verpflichtet, die Ausstattung regelmäßig auf die Sicherheit hin zu überprüfen. Bei der Inventur kommen §§ 240 und 241a des Handelsgesetzbuches sowie 140 und 141 der Abgabenordnung zum Tragen. Mit unserem neuen Sortiment an Folienetiketten sind Sie für die anstehenden Aufgaben perfekt gerüstet.

Vorbedruckte Prüfplaketten

Mit unseren vorbedruckten Prüfplaketten im Kleinformat ist die Betriebsmittelprüfung leicht gemacht. Wir bieten diese mit dem Aufdruck „Jahreszahl" und „Nächster Prüftermin" in den Farben Blau, Rot und Gelb an. Aufgrund der hohen Materialqualität sind diese Prüfplaketten sehr langlebig und strapazierfähig.

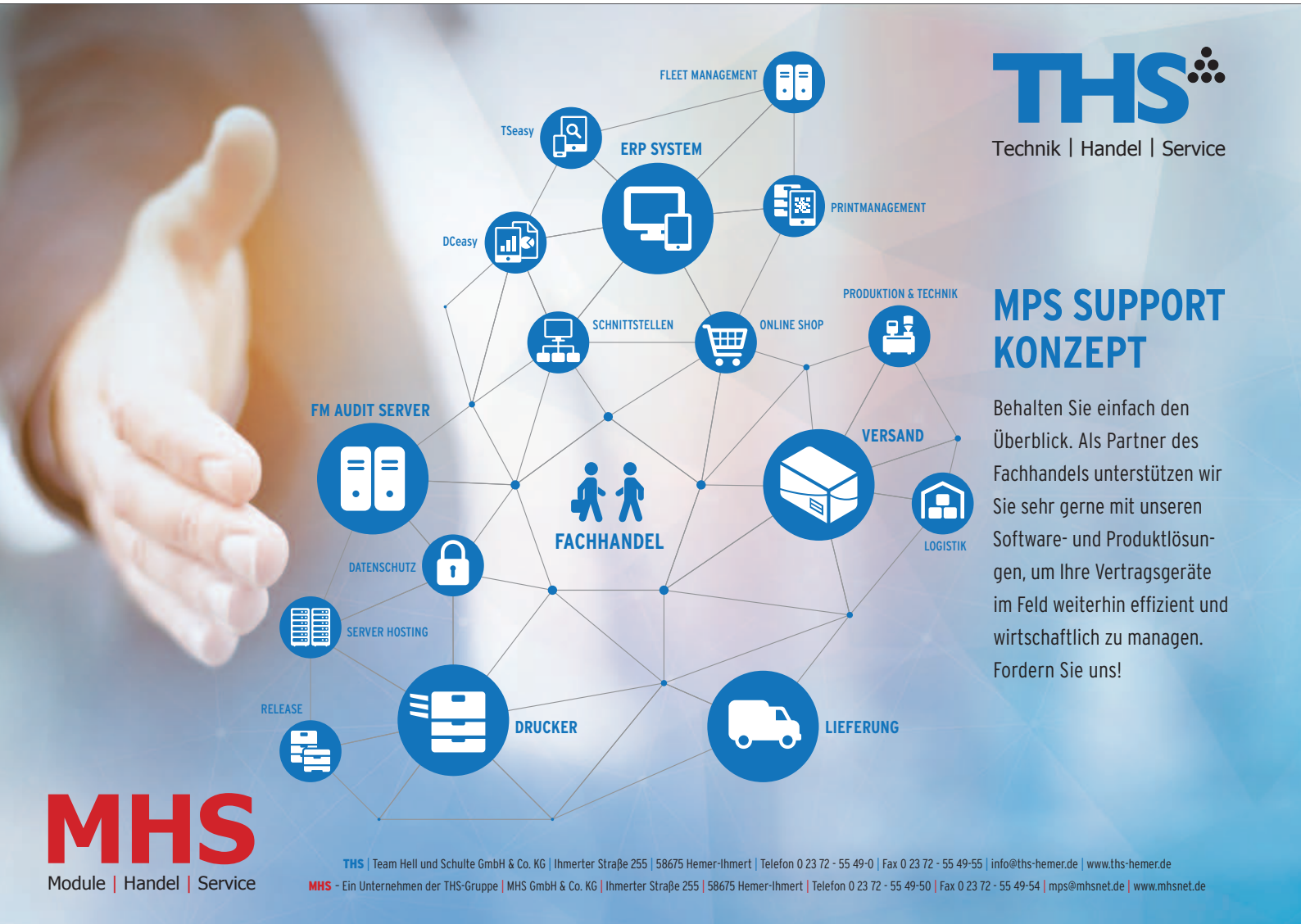
Prüfplaketten zum selbst drucken

Geräte warten, prüfen und den Check mit einer Prüfplakette dokumentieren – gehört das zu Ihrem Arbeitsalltag? Dann gibt es jetzt für Sie eine neue, kostengünstige Lösung, die viele weitere Vorteile bietet.

Erstellen Sie Ihre Prüfsiegel selber – sofort, wann immer und in welcher Stückzahl Sie wollen, in bester Qualität, und sparen Sie obendrein noch Bares. Nutzen Sie unsere kostenlosen Vorlagen für ihre Prüfetiketten, individualisieren Sie den Prüfaufkleber nach Ihren Wünschen und drucken anschließend die Siegeletiketten an Ihrem eigenen PC auf unseren Qualitäts-Plakettenbögen aus.

Vorbedruckte Inventar-Etiketten

Unsere Inventar- und Eigentumsetiketten sind ideal zur Kennzeichnung von elektronischen und nicht-elektronischen Geräten. Wir bieten Ihnen ein breites Angebot an strapazierfähigen Materialien wie Aluminium- oder Polyesterfolie sowie Etiketten mit besonderen Eigenschaften wie abziehsichere Inventaretiketten und fälschungssichere Eigentumsetiketten.



THS
Technik | Handel | Service

MPS SUPPORT KONZEPT

Behalten Sie einfach den Überblick. Als Partner des Fachhandels unterstützen wir Sie sehr gerne mit unseren Software- und Produktlösungen, um Ihre Vertragsgeräte im Feld weiterhin effizient und wirtschaftlich zu managen. Fordern Sie uns!

MHS
Module | Handel | Service

THS | Team Hell und Schulte GmbH & Co. KG | Ihmerter Straße 255 | 58675 Hemer-Ihmert | Telefon 0 23 72 - 55 49-0 | Fax 0 23 72 - 55 49-55 | info@ths-hemer.de | www.ths-hemer.de
MHS - Ein Unternehmen der THS-Gruppe | MHS GmbH & Co. KG | Ihmerter Straße 255 | 58675 Hemer-Ihmert | Telefon 0 23 72 - 55 49-50 | Fax 0 23 72 - 55 49-54 | mps@mhsnet.de | www.mhsnet.de

Büroring informiert

Siegfried Frankenstein gibt Tipps zum Projekt- und Ausschreibungsgeschäft: Wussten Sie eigentlich, dass die Nennung von Markennamen ohne Zusatz unter bestimmten Voraussetzungen zulässig ist?

Nach der Vergabe- und Vertragsordnung für Leistungen (VOL/A) ist eine Leistung grundsätzlich eindeutig und erschöpfend so zu beschreiben, dass alle Bewerber die Beschreibung im gleichen Sinne verstehen müssen. Weiterhin darf in einem Vergabeverfahren kein Unternehmen diskriminiert werden.

Zwingende Vorgabe ist somit die Produktneutralität!

Für Mitarbeiter in Vergabestellen, die Leistungsbeschreibungen zu erstellen haben, die diesen Vorgaben auch entsprechen, sicherlich keine leichte Aufgabe. Nicht selten fehlt es oftmals auch an dem notwendigen und erforderlichen Fachwissen.

Folgende Lösung ist nunmehr denkbar und zulässig:

Bezeichnungen für bestimmte Erzeugnisse oder Verfahren (zum Beispiel Markennamen) dürfen ausnahmsweise, jedoch nur mit dem Zusatz „oder gleichwertiger Art" verwendet werden, wenn eine hinreichend genaue Beschreibung durch verkehrsübliche Bezeichnungen nicht möglich ist.

Die aktuelle VOL/A brachte hierzu jedoch eine wesentliche Ergänzung und Erleichterung.

Der Zusatz „oder gleichwertiger Art" kann nämlich entfallen, wenn ein **sachlicher Grund die Produktvorgabe** rechtfertigt.

Ein solcher Grund liegt dann vor, wenn die Auftraggeber Erzeugnisse oder Verfahren mit unterschiedlichen Merkmalen zu bereits bei ihnen vorhandenen Erzeugnissen oder Verfahren beschaffen müssten und dies mit unverhältnismäßig hohem finanziellen Aufwand oder unverhältnismäßigen Schwierigkeiten bei Integration, Gebrauch, Betrieb oder Wartung verbunden wäre.

Im Klartext: Bei diesen Voraussetzungen dürfen somit Markennahmen ohne Zusatz genannt werden.

Weitere Kräftebündelung

Büroring und Prisma beschließen Intensivierung ihrer Zusammenarbeit

Im Rahmen einer gemeinsamen Aufsichtsrat- und Vorstandsitzung der beiden Verbundgruppen Prisma und Büroring wurde einstimmig beschlossen, dass die seit nun 15 Jahren gelebte Kooperation und vertrauensvolle Zusammenarbeit weiter intensiviert wird. Aufbauend auf den guten Erfahrungen der bereits gemeinsam erfolgreich umgesetzten Projekte unter dem Dach der Prisma Büroring Service GmbH (PBS GmbH) wie zum Beispiel der gemeinsamen Zentralregulierung, erhielten die Prisma und Büroring Vorstände den Arbeitsauftrag, die möglichen nächsten Maßnahmen einzuleiten. Das Ziel der Intensivierung in der Zusammenarbeit ist es, die vorhandenen Angebote und Leistungen für die Mitglieder beider Verbundgruppen auszutauschen, leichter zugänglich zu machen und weiter auszubauen.

Hermann Kaiser

Birgit Lessak

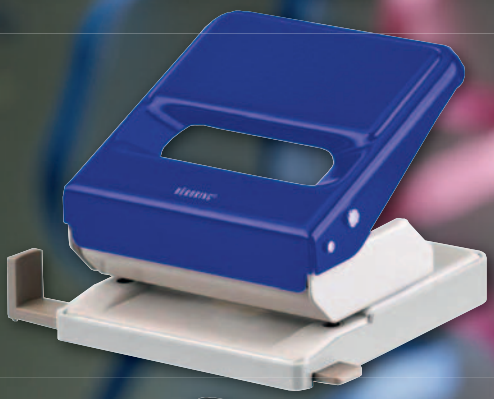
Birgit Lessak, Vorsitzende des Prisma Aufsichtsrats, fasst die Ergebnisse der gemeinsamen Sitzung treffend zusammen: „Der Aufsichtsrat sieht in einer verstärkten Kooperation beider Verbundgruppen einen großen Mehrwert für unsere Mitglieder. Dieses Vorhaben unter dem Dach der bereits bestehenden gemeinsamen PBS GmbH zu realisieren, ist ein positiver zukunftsweisender Schritt für uns alle." Und Hermann Kaiser, Aufsichtsratsvorsitzender der Büroring eG, ergänzt: „Die unternehmerische Eigenständigkeit und Freiheit verbinden wir mit den Angeboten und Stärken einer Verbundgruppe – sowohl zur Festigung der einzelnen Mitglieder als auch der Verbundgruppe selbst. Gemeinsam sind wir stark!"

Zentrales Kommunikationsforum

Mit der PRISMA-Fachtagung ist ein Format etabliert, das als zentrales Kommunikationsforum dient. Ebenfalls wird die Büroring-Generalversammlung seit vielen Jahren von einer mehrtägigen Veranstaltung einschließlich Lieferantenausstellung begleitet. Die Zusammenlegung beider Formate zu dem „PBS Forum" ist ein weiterer Schritt der Zusammenarbeit beider Verbände und wird unter dem Dach der gemeinsamen Tochtergesellschaft, der „PRISMA BÜRORING SERVICE GmbH, kurz „PBS GmbH", organisiert. Seine Premiere wird dieses Format Ende Mai 2017 in Berlin feiern.

BÜRORING®

Überrasche Deine Kollegen -
doch mal mit einem Konfetti-Regen.



Best.-Nr.	Farbe
BRG308000	schwarz
BRG308001	blau
BRG308002	rot

Starke Vollmetall-Locher

2017 im Zeichen des Ausschreibungsgeschäfts

Mit einem gut geschnürten Maßnahmenpaket will red office seine Mitglieder für öffentliche Ausschreibungen fit machen

Im kommenden Jahr will sich die Marketinggruppe redoffice intensiver auf das Ausschreibungs- und Projektgeschäft fokussieren. Das Ziel: Die enormen Potenziale, die öffentliche Ausschreibungen dem Handel bieten, sollen in einer gemeinsamen Marketingstrategie gebündelt werden. „Ausschreibungen sind bei fast jedem Fachhändler ein Thema", sagt red office Projektleiter Christian Pospischil und ergänzt: „Wir möchten mit unserem Team der Büroring Ausschreibungsabteilung die Händler noch gezielter dabei unterstützen, öffentliche Ausschreibungen mit Erfolg anzugehen."

Christian Pospischil

Gezielte Ansprache forcieren

Zu den geplanten Maßnahmen zählen zum Beispiel die gezielte Ansprache öffentlicher Auftraggeber in der jeweiligen Region sowie ein individuell auf den Händler angepasstes Anschreiben. Dieses soll es dem Handel vereinfachen, sich an Ausschreibungen zu beteiligen und die eigenen Leistungen und Lösungen vorzustellen. „Anschreiben, Schulungen und Hilfestellungen in der Argumentation sind die Hauptbestandteile unseres Maßnahmenpaketes, das wir 2017 intensiv vorantreiben möchten", betont Pospischil. „Auch gemeinsame Besuche bei öffentlichen Auftraggebern sind denkbar."

Nächste Tagung Ende März 2017

Weitere Themenschwerpunkte für 2017 legt die Marketinggruppe redoffice im Rahmen der kommenden Tagung fest. Diese findet zum Ende des ersten Quartals 2017 voraussichtlich wieder in Fulda statt.

Kurz gefragt

Büroring Mitarbeiter im Interview: Kai Ricken

Name: Kai Ricken
47 Jahre
Kinder: Eine Tochter, 9 Jahre
Sternzeichen: Löwe
Heimatstadt: Ratingen
Tätigkeit beim Büroring:
Prokurist, Leiter IT

Womit beginnt Ihr Tag?
Den Wecker ausschalten. Aufstehen. Auf dem iPhone nachsehen, ob die Büroring IT noch existiert.
Und am Wochenende?
Siehe Antwort eins und danach dann Kaffee trinken.
Tee oder Kaffee?
Kaffee.
Bier oder Wein?
Eher Bier, mit Freunden darf es aber auch schon mal ein guter Rotwein sein.
Morgen- oder Nachtmensch?
Auf jeden Fall Nachtmensch.
Hund oder Katze?
Sehr zum Bedauern meiner Tochter habe ich eine Katzenhaarallergie. Dafür haben wir einen süßen kleinen Hund einen Bichon Frisé, der auch für Allergiker geeignet ist.
Stadt oder Land?
Stadtrand mit ausreichend Land in der Nähe.
Hotel oder Camping?
Früher Camping, inzwischen eher Hotel. Wobei Zelten mit meiner Tochter noch aussteht.
Strand oder Entdeckungsreise?
Strand/Ausflug/Strand/Ausflug...
Was braucht man für einen perfekten Urlaub?
Meine Familie, einen freien Kopf, möglichst viele Funklöcher.
Kopf oder Bauch?
Leider Kopf.
Mac oder PC?
PC, aber ohne Windows, dafür mit Linux.
Geld oder Liebe?
Liebe.
Lieblingsfarbe?
Blau.
Lieblings-Fußball-Klub?
Die lange Leidenszeit scheint endlich vorbei zu sein. Champions League Sieger 2018: 1.FC Köln!
Lieblingsstadt in Deutschland?
Bonndorf im Schwarzwald (meine alte Heimat).
Lieblingsstadt international?
San Francisco.
Lieblings-TV-Sendung?
„Big Bang Theory".
Lieblings-Kinofilm?
„Guardians of the Galaxy".
Wann waren Sie das letzte Mal im Kino?
Ist schon länger her, ich glaube in „Skyfall".
Action oder Liebesfilm?
Action.
Lieblingsmusik?
Progressive Metal.
Lieblings-Jahreszeit?

Frühling.

Lieblingsbuch?
Eines von vielen: „Existenz" von David Brin.

Was lesen Sie derzeit?
„Der Gallische Krieg" von Julius Caesar.

Leibspeise?
Pizza & Pasta.

Womit beschäftigen Sie sich gerne, wenn Sie gerade nicht arbeiten?
Geocaching mit meiner Familie und Freunden, Hausautomatisierung.

Worüber können Sie sich so richtig aufregen?
Populismus und die fortschreitende Verdummung der Bevölkerung.

Wo auf dieser Welt würden Sie am liebsten leben?
Bis vor kurzem noch in Kalifornien, in Ratingen lässt es sich aber auch sehr gut leben.

Wo und was ist für Sie Heimat?
Da, wo ich mich wirklich Zuhause fühle.

Womit haben Sie Ihr erstes Geld verdient?
Computer eingerichtet (in der Pre-PC-Ära) im Unternehmen meines Vaters.

Haben Sie einen Spitznamen?
Diverse Pseudonyme für Online Aktivitäten, hauptsächlich aus Douglas Adams „Per Anhalter durch die Galaxis".

Was lieben Sie an Ihrer Arbeit?
Ich habe als 14-Jähriger mit einem Apple IIe angefangen und bin dankbar, mein damaliges Hobby auch heute noch beruflich ausüben zu können.

Worin liegen Ihre Stärken?
Die meisten meiner Schwächen zu kennen.

Was sind Ihre Schwächen?
Ungeduld.

Was sagt Ihr Sternzeichen über Sie aus?
„Löwe-Männer sind Alpha-Tiere, wie sie im Buche stehen. Selbstbewusstsein, Mut und Stolz sind ihnen in die Wiege gelegt." – Was für ein Quatsch. Ich glaube nicht daran, dass Sternzeichen Einfluss auf unseren Charakter haben.

Wie motivieren Sie sich?
Hängt von den Aufgaben ab.

Was war Ihre bisher größte Herausforderung im Job?
SAP-Einführung und Release-Wechsel beim Büroring.

Wie entspannen Sie nach einem stressigen Arbeitstag?
Im Kreis meiner Familie oder/und mit Freunden.

Wen würden Sie gerne mal kennenlernen?
Er ist leider bereits gestorben: Jon Lord von Deep Purple.

Mit wem würden Sie gerne mal einen Tag den Job tauschen?
Mit Patty, unserem Hund. Den ganzen Tag schlafen, fressen, freuen und ab und zu mal raus. Cool!

Was wären Ihre drei Wünsche an eine gute Fee?
Gesundheit für meine Familie und mich. Die Anderen aufheben wenn wirklich mal Bedarf besteht.

Sinn des Lebens?
„Always look at the bright side of life". Ach ja, und natürlich „42".

Wen und welche drei Dinge würden Sie mit auf eine einsame Insel nehmen?
Ohne meine Frau und Tochter fühle ich mich unvollständig. Dann würde ich noch ausreichend Sonnencreme mitnehmen.

Was bringt Sie zum Lachen?
Meine Tochter.

Wovor drücken Sie sich gern?
Gartenarbeit, außer Rasenmähen.

Bitte beschreiben Sie den Büroring mit drei Worten!
Zuverlässig! Leistungsfähig! Innovativ!

BITS nutzt gute Ausgangslage und Partner

Büro Forum Betrieb konzentriert sich seit über 20 Jahren auf Technik

Die BITS GmbH profitiert beim Marktauftritt unter anderem von ihrer besonderen Lage. Das Unternehmen mit zwölf Mitarbeitern hat seinen Sitz in Naumburg an der Saale in Sachsen-Anhalt, das nicht nur für den gleichnamigen mittelalterlichen Dom und als nördlichstes deutsches Weinanbaugebiet bekannt ist. Vielmehr liegt die 33.000-Einwohner-Stadt mittendrin in der Region zwischen Sachsen-Anhalt, Thüringen und Sachsen und damit eingebettet zwischen Magdeburg, Halle, Erfurt, Weimar, Chemnitz, Leipzig und Dresden.

Kundenstamm reicht bis nach Berlin

Der Radius der Kundenaktivitäten reicht über einen Umkreis von rund 100 Kilometern hinaus, wie BITS -Geschäftsführer Thomas Reichenbach berichtet: „Unser Kundenstamm reicht sogar bis nach Berlin. Wir betreuen auch größere Firmenketten." Damit verrät der Unternehmensgründer auch den Kundenfokus seines Angebots an ausdrücklich „wirtschaftlichen IT- und Output-Lösungen". Dieser liegt zu rund 95 Prozent im B2B-Geschäft und bedient zu fünf Prozent Privatkunden, die sich im Ladengeschäft von BITS gut aufgehoben fühlen.

Das im Januar 1995 vom Diplom-Ingenieur Reichenbach gegründete Unternehmen ist technisch ausgerichtet. Im Mittelpunkt stehen Produkte und Lösungen aus Bereichen wie zum Beispiel Computer/Server/Netzwerke, Kopierer/Drucker/Multifunktionslösungen, Fax, Scanner und Telekommunikation, Präsentations- und Bürogeräte. Das Portfolio runden EDV-Zubehör, Tinte und Toner und andere Verbrauchsmaterialien sowie Bürobedarfsartikel ab. „Hier ist die Nachfrage nach Laser-Outputsystemen für Büros und Tintendrucker für den Heimbereich weiterhin groß", beobachtet Reichenbach. Im Trend sind auch Dokumenten-, Sicherheits- und Payment-Lösungen. „Vor kurzem haben wir in der benachbarten Landesschule Pforta, einem Internatsgymnasium für Begabte, ein multifunktionales System installiert, bei dem die Schüler via Bezahlservice Paypal und E-Mail-Bestätigung ein Budget in Form einer Guthabenkarte nutzen können", freut sich Thomas Reichenbach.

Im Fokus: Produkte und Lösungen von Kyocera

Innovative, individuelle Lösungen

Allerdings räumt der Firmenchef ein, dass viele Kunden bei manchen fortschrittlichen Themen noch zurückhaltend sind, zum Beispiel bei der Umstellung von manuellen Datensätzen in Aktenform auf virtuelle Archivlösungen. Insgesamt zählen laut Reichenbach innovative, individuelle und wirtschaftliche Lösungen zu attraktiven Konditionen, mit Konzentration auf Einsatzzweck und Anwender, zu den Stärken des Büro Forum Betriebs: „Unser Bestreben ist eine nahtlose Integration in das bestehende Arbeitsumfeld und die Arbeitsprozesse unserer Kunden – mit dem Ziel einer Steigerung von Sicherheit, Effektivität und einer Senkung der Kosten."

Neben dem Verkauf, der Installation und Betreuung ▸

Zwölf Mitarbeiter im Team BITS von Thomas Reichenbach (stehend 2.v.l.): Mit starken Partnern und Engagement zum erfolgreichen Tagesgeschäft

der Geräte sowie Softwarelösungen bietet BITS umfassende Services wie etwa Produktberatung, Kosten- und Finanzierungs-Consulting, Notfalleinsätze, Fernwartungen und Reparaturen an. Bei diesem breiten Angebot setzt der Spezialist auf Hersteller- und Dienstleistungspartner wie zum Beispiel Kyocera Document Solutions, Lenovo, Epson und natürlich den Büro Forum Verbund. Der Fachhändler ist seit Herbst 1998 Mitglied beim Büro Forum und nutzt vorwiegend die Vorteile des Delkredere-Verfahrens sowie die besonderen vereinbarten Herstellerkonditionen. „Da unser Fokus auf Technik liegt, sind die Veranstaltungen der Büroprint Gruppe interessant und wichtig", so Reichenbach.

Mit solch starken Partnern im Rücken ist zusätzlich zum eigenen Engagement das erfolgreiche Tagesgeschäft gewährleistet. „Unsere Unternehmensgeschichte ist durch ein ständiges konstantes Wachstum geprägt", betont der BITS-Geschäftsführer. „Aktuell stehen wir bei einen Umsatzplus von fast zehn Prozent, das unter anderen durch Mehrverkauf von Bladecentern und anderer Servertechnik generiert wurde."

Das Unternehmen forciert sein innerbetriebliches Projekt „Der Techniker als Verkäufer", um die Umsätze am Laufen zu halten: „Durch innovative Entwicklungen der Hersteller wird der Reparaturaufwand weiter reduziert", erklärt BITS-Chef Thomas Reichenbach. „Ganzheitliches Dokumenten-Management aus einer Hand muss durch Service und Vertrieb weiter zu unseren Kunden getragen werden!"

Eine Sache des Vertrauens

Büromaschinen Lichter GmbH setzt auf stetige Erneuerung

Die Büromaschinen Lichter GmbH begann im Jahr 1988 Jahren mit einem Zwei-Personen-Betrieb – und hat sich im Verlauf der vergangenen 28 Jahre zu einem erfolgreichen Fachhandelsbetrieb entwickelt. Aus zwei Mitarbeitern wurden zehn, aus einem überschaubaren Angebot an Möbeln und der Wartung und Reparatur von Druckern und Kopierern entwickelte sich ein umfangreiches Produkt- und Lösungsangebot.

Kyocera und Epson Partner

Seit vielen Jahren ist Lichter bereits Lösungspartner von Kyocera, vor kurzem zertifizierten sich die Rittersdorfer zudem als offizielle Epson-Partner. So hat sich das Unternehmen im Laufe der Jahre in der Region einen hervorragenden Namen erarbeitet – und der schallt mittlerweile bis in den Raum Trier, Koblenz, Saarbrücken und Luxemburg. „Dabei setzen wir auf Kooperationen mit Kollegen vor Ort", erklärt Senior-Chef Matthias Lichter. „Für uns hat es sich bewährt, als bevorzugter Ansprechpartner unserer Kunden mit verlässlichen Kollegen zusammenzuarbeiten und sich bei Bedarf gegenseitig zu unterstützen."

Die Anzahl der Mitbewerber ist vor allem im Umkreis, in Städten wie Trier, Saarbrücken und Koblenz hoch. Auch der Direktvertrieb der Hersteller ergibt eine immer stärkere Konkurrenz. Dagegen kann sich Lichter allerdings gut behaupten. Das zeigen die Expansionen der vergangenen Jahre und die jüngsten formellen Änderungen: Aus der Einzelgesellschaft wurde vor Kurzem eine GmbH, die von Gisela Lichter geführt wird, Matthias und Sohn Martin fungieren als Prokuristen – ein erster Schritt hin zum erfolgreichen Generationenwechsel.

Matthias, Martin und Gisela Lichter (v.l.n.r.)

„Durch Büroring Mitgliedschaft einen minimierten buchhalterischen Aufwand und so mehr Zeit für den Kunden."

Dieser soll auch mit dem baldigen Umzug in neue Geschäftsräume weiter voran getrieben werden. Durch das kontinuierliche Wachstum des Unternehmens ist der aktuellen Standort in Rittersdorf zu klein geworden, neue Flächen müssen her, die vor allem Platz für eine größere Ausstellungsfläche bieten. Hier sollen Kopiergeräte und Drucker gelagert sowie präsentiert werden. Und auch den Bereich Büromöbel möchte man in den neuen Räumen mehr Platz widmen. Mit der Gründung der Bürowelt Lichter, die von Martin Lichter geführt wird, gesellen sich zu dem bestehenden Angebot an Schreibtischen mittlerweile auch Bürostühle, Beleuchtung und Zubehör und der gesamte Bereich soll noch weiter ausgebaut werden.

Hervorragender Service

Im Drucker- und Kopierergeschäft hat sich Lichter ebenso wie bei den Büromöbeln mit hervorragendem Service einen Namen gemacht. Dass dies so gut gelingt, sieht er nicht zuletzt in den Vorteilen, die ihm die nunmehr sechsjährige Büroring Mitgliedschaft bringt: „Der buchhalterische Aufwand minimiert sich durch die Abrechnungsmodalitäten erheblich", lobt er. „Und wir haben so mehr Zeit für den Kunden."

Auch was die Zukunft bringt, ist für Lichter eine Sache des Vertrauens. Neue Bestellmethoden – „man denke an Amazons Dash-Button", – sind für den Bürotechnik-Profi ein Grund mehr, auf eine vertrauensvolle Kooperation mit den Herstellerpartnern zu setzen, um konkurrenzfähig zu bleiben. Derweil setzt man in Rittersdorf weiter auf die bewährten Zutaten für ein erfolgreiches Geschäft: Erfahrung, Vertrauen und stetige Erneuerung.

Der Weg zur rechtzeitigen Nachfolgeregelung

Büroring unterstützt mit Junioren-ERFA und zusätzlichen Beratungs-Leistungen

Seit acht Jahren besteht die Junioren-ERFA-Gruppe und hat sich schnell zu einem äußerst nützlichen Instrument und Erfahrungsaustausch für den Führungsnachwuchs aus interessierten Mitgliedsbetrieben entwickelt. Die Nachwuchskräfte aus den Büroring und Büro Forum Unternehmen treffen sich, organisiert und begleitet von Mitgliederbetreuerin Beate Kopietz, mehrmals im Jahr, tauschen ihr Praxiswissen aus und besichtigen die Betriebe der Gruppenmitglieder und andere Arbeitsumfelder wie zum Beispiel das Zentrallager beider Verbundgruppen in Haan. In diesem Rahmen werden auch Kenntnisse zu speziellen betriebswirtschaftlichen oder verkaufsfördernden Themen vermittelt.

Lagerbesichtigung in Haan: Verbundgruppen-Vorstand Jörg Schaefers zeigt den Teilnehmern der Junioren-ERFA das Zentrallager

Sehr gutes Netzwerk

„Der Austausch bringt wertvolle Anregungen und nützliche Tipps", urteilt Kevin Binder vom Büroring Mitglied BTS Binder aus Pfedelbach. Der 25-jährige Schwabe macht seit Jahren aktiv mit und lobt das „sehr gute Netzwerk".

Mit der aktiven Teilnahme in der Junioren-ERFA-Gruppe, der engagierte Jungunternehmer wie zum Beispiel das Aufsichtsratsmitglied des Büro Forums Dagmar Janik-Stenzel angehören, soll auch auf die mögliche Übernahme eines Familienbetriebs vorbereitet werden. Denn das schwierige Thema der Nachfolgeregelung bewegt immer stärker den Mittelstand in Deutschland. Die Dringlichkeit des Themas bestätigt eine aktuelle Studie der Investitionsbank KfW. Demnach vollzieht sich im Mittelstand ein problematischer Generationenwechsel, bei dem immer mehr Unternehmen einen Nachfolger suchen, aber immer weniger Interessenten zur Verfügung stehen.

Kevin Binder

Wie die Marktforscher der Investitionsbank KfW aktuell konstatieren, will hierzulande jeder sechste Inhaber eines kleinen oder mittelständischen Unternehmens seine Firma bis zum Jahr 2018 an einen Nachfolger übergeben oder verkaufen. Das würde also rund 620.000 Unternehmen mit vier Millionen Beschäftigten betreffen. Die Dringlichkeit nimmt zu, da vor drei Jahren nur 530.000 Mittelständler ein solches Vorhaben hatten.

Büroring berät und moderiert

Einen geeigneten Nachfolger zu finden, wird immer schwerer. „Es zeichnet sich immer deutlicher ein demografischer Engpass bei der Nachfolge ab", sagt Dr. Jörg Zeuner, Chefvolkswirt der KfW Bankengruppe. „Die Alterung erhöht Jahr für Jahr die Zahl der Unternehmen, die zur Übergabe anstehen. Die jüngeren Generationen sind aber zu dünn besetzt, weshalb die Nachfolger fehlen. „Vor allem die Babyboomer werden in den kommenden 20 Jahren eine Lücke auf den mittelständischen Chefetagen hinterlassen."

Gleichzeitig dämpft die gute Arbeitsmarktlage den Gründungswillen. Laut KfW ist die Zahl der Übernahmegründer, die ein bestehendes Unternehmen fortführen, im Jahr 2015 auf 62.000 deutlich gesunken – gegenüber 200.000 im Jahr 2002. „Damit gibt es aktuell jährlich etwa dreimal so viele übergabebereite Unternehmer wie Übernahmegründer", so Zeuner.

Auch bei den Verantwortlichen für die betriebswirtschaftliche Beratung in der Haaner Büroring Zentrale steht das Thema Nachfolgeregelung in den Mitgliedsbetrieben auf der Agenda. Sie unterstützen interessierte Mitglieder nicht nur in Form der Junioren-ERFA, sondern auch mit weiteren Serviceangeboten. Der zentrale Ansprechpartner für die Mitglieder, Tobias Schinke, verweist auf den internen Internetauftritt der Haaner Zentrale, wo nicht nur ein detaillierter Leitfaden

Dr. Jörg Zeuner

zur Verfügung steht, sondern auch jeder Fachhändler sein Unternehmen anonym zur Nachfolge anbieten kann. Bei konkretem Interesse kann das Mitglied sich an die Abteilung für Controlling/Betriebswirtschaftliche Beratung wenden.

Zu bedenken sind bei der Unternehmensübergabe die langen Vorlaufszeiten die bis zu fünf Jahre betragen können, bis die Übergabe beziehungsweise der Verkauf abgeschlossen sind. Wenn es Interesse von dritten Personen – ▸

also übernahmewilligen Mitarbeitern oder externen Unternehmern – gibt, bietet die Haaner Zentrale dem Mitglied wie auch dem Interessenten eine neutrale Kaufpreis-Ermittlung und eine Moderation der Verhandlungen an. Betroffene Mitglieder nutzen die unterschiedlichsten Modelle und verkaufen entweder alles auf einmal oder bleiben weiterhin Eigentümer von Grundstücken und Gebäuden, welche dann an den Unternehmensnachfolger vermietet werden. Neben der klassischen einmaligen Kaufpreiszahlung gibt es weitere, zum Teil steuerlich lukrativere Möglichkeiten, wie beispielsweise die Zahlung einer monatlichen Pacht oder die ratierliche Zahlung einer vereinbaren Rente. Bei der Nachfolge innerhalb der eigenen Familie kann auch über das Thema der vorweggenommenen Erbfolge nachgedacht werden. „Der Prozess der Unternehmensnachfolge ist sehr individuell und stark abhängig von den vorliegenden Gegebenheiten. Es ist immer auch ein sehr emotionales Thema, das viel Fingerspitzengefühl erfordert", so Schinke.

Tobias Schinke

Im Idealfall muss kein externer Käufer gefunden werden, sondern die nächste Generation übernimmt

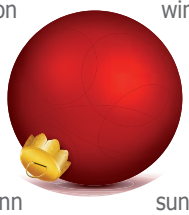
Im Idealfall muss kein externer Käufer gefunden werden, sondern die nächste Generation übernimmt. Vor diesem Hintergrund heißt Beate Kopietz Interessenten und neue Teilnehmer der Junioren-ERFA herzlich willkommen und rät dazu, „rechtzeitig die Weichen für eine Unternehmensnachfolge zu stellen". Wer sich als Junior ein Bild von der Junioren-ERFA machen möchte, kann dies im Frühjahr 2017 tun, wenn die nächste Veranstaltung geplant ist – der genaue Termin und Ort werden noch rechtzeitig bekanntgegeben.

Beate Kopietz

Vorweihnachtlicher Malspaß

Auch in diesem Jahr beteiligten sich viele kleine Künstler an der Weihnachtsmalaktion

Traditionen soll man bekanntlich wahren – und so fand auch in diesem Jahr wieder der Büroring und Büro Forum Weihnachtsmalwettbewerb statt. Erneut rief der Büroring die Kinder von Mitgliedern und Büroring Mitarbeitern dazu auf, ihre schönsten Bilder zum Thema „Weihnachten" einzureichen. Die Motive rund um das Christkind, den Weihnachtsmann und den prächtigsten Tannenbaum konnten bis zum 9. November 2016 an die Haaner Zentrale gesendet werden, inklusive Geschenkewunsch im Falle eines Gewinns.



An der Aktion nahmen auch 2016 wieder zahlreiche Nachwuchskünstler teil, die sich von der bevorstehenden Adventszeit inspirieren und ihrer Kreativität freien Lauf ließen. Unter allen Einsendern wurden schließlich je drei Gewinner unter den Kindern der Mitglieder und der Büroring Mitarbeiter bestimmt.

Unter den Junioren aus den Fachhandelsunternehmen kann sich der zehnjährige Tobias von Framm Bürotechnik in Kröpelin über den ersten Platz freuen: Sein Motiv vom Weihnachtsmann mit Rentier Rudi gefiel der Jury einstimmig am besten. Auf dem zweiten Platz landete die sechsjährige Sophia, ebenfalls aus dem Hause Framm Bürotechnik, mit einem echten Klassiker, dem Weihnachtsmann bei der Bescherung. Den Winter in Ostfriesland stellte die fünfjährige Leni von Rückels Büroorganisation in Emden dar und gewann mit diesem zauberhaften Motiv den dritten Platz.

Auch bei den Mitarbeiterkindern wurden wieder drei Motive prämiert. Den ersten Platz heimste der neunjährige Aymen ein, der von einem kuscheligen Rentier Rudi weihnachtliche Grüße übermitteln lässt. Mit einem einladend geschmückten Weihnachtsbaum setzte sich der achtjährige Julian auf den zweiten Platz. „Fröhliche Weihnachten" wünscht die neun Jahre alte Alyssa mit ihrer prächtig geschmückten Girlande und holte sich damit Platz drei.

Die feierliche Preisverleihung nebst Übergabe der Geschenke fand für die Kinder der Büroring Mitarbeiter am 25.11. in der Haaner Zentrale statt, die Kinder der Mitglieder konnten sich eine Woche später über ihre Preise freuen. Zusätzlich gab es im Jubiläumsjahr tolle Geschenkgutscheine, mit denen sich die kleinen Künstler ihren liebsten Wunsch erfüllen können. Die Gewinnermotive schmücken zudem auch in diesem Jahr wieder die Weihnachtsgrußkarte, die Büroring und Büro Forum an ihre Geschäftspartner versenden.

1

1

2

3

2

1 2 3

Julian (8 Jahre) , Alyssa (9 Jahre) und Aymen (9 Jahre) v.l.n.r.

3

1 Tobias, 10 Jahre

2 Sophia, 6 Jahre

3 Leni, 5 Jahre

Büroring in Kürze

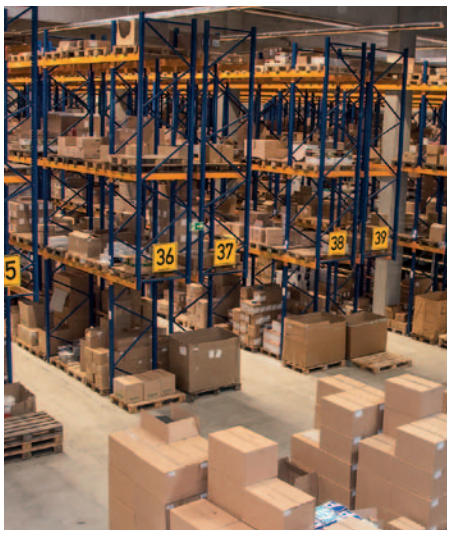
Neue Büroring Webseite, neuer Partnerbereich

Was lange währt, wird endlich gut! Es ist soweit: Die neue Büroring Webseite, konzipiert und umgesetzt von der Meerbuscher PR-Agentur benekom in Kooperation mit der Monheimer Theissen Medien Gruppe, ist online! Die Webseite wird der modernen, zukunftsorientierten Ausrichtung der Büroring Unternehmensgruppe gerecht und besticht durch ein ansprechendes, responsives Design, ist also auch für alle mobilen Endgeräte optimiert. Das Look & Feel der neuen Webseite transportiert die Werte und Stärken des Büroring: Modern und authentisch, aber nicht abgehoben.

Gleichzeitig können die Mitglieder den Partnerbereich über eine Verlinkung aus der öffentlichen Seite oder direkt unter der Adresse https://extranet.bueroring.de erreichen. Beide Seiten sind durchgängig SSL-verschlüsselt, so dass eine sichere Übertragung aller Informationen gewährleistet ist.

Spitzenauslastung beim Zentrallager

Auf der diesjährigen Generalversammlung hatten die Büroring Verantwortlichen den Ausbau des Zentrallagers mit einer Aufstockung der Halle innerhalb des bestehenden Gebäudekomplexes angekündigt. Das Projekt soll eine Investitionssumme von 3,5 Millionen Euro kosten und auf Dauer deutliche Prozess- und Handlingsvorteile mit sich bringen. Es ist eine kluge Entscheidung, wie sich bereits wenige Monate nach Beginn der Bauarbeiten beim synchron laufenden Weihnachtsgeschäft zeigte. „Der Point of no Return hat begonnen", erklärt Jörg Schaefers, in Personalunion Vorstand der Verbundzentralen von Büroring eG und Büro Forum 2000 AG. „Das Zentrallager erlebt zum Jahresende eine höhere Auslastung denn je".



Demnach wurden zum Dezember 2016 pro Tag rund 2.200 Pakete bearbeitet und versandt. Im Jahresdurchschnitt waren es bisher ungefähr 1.300 bis 1.500 Pakete pro Tag und phasenweise bei höherer Auslastung 1.700 Pakete. „Das Auftragsvolumen ist zuletzt deutlich gestiegen, so dass wir nun an einem Tag rund 25 Prozent mehr Pakete verschicken. Dieser erfolgreichen Auftragslage müssen und wollen wir gerecht werden", so Jörg Schaefers. Im kommenden Herbst soll dann das umgebaute Lager voll in Betrieb gehen.

Neue Papiertüten

Den angeschlossenen Fachhandelspartnern der Verbundgruppen Büroring, Büro Forum und Prisma stehen ab sofort Umwelt schonende Papiertüten zur Verfügung. Die Logos der drei Fachhandelsgruppen prangen unter dem Landschaftsmotiv auf den weißen Tüten, die jeweils eine Größe von 32 mal 40 Zentimetern und einen 12 cm breiten Boden haben. Die mit dem weltweit renommierten Forst-Umweltsiegel FSC (Forest Stewardship Council) zertifizierten und

in Deutschland hergestellten Papiertüten können in Wareneinheiten von jeweils 250 Stück unter der Artikelnummer BRG990010 bestellt werden. „Damit gehen wir mit dem neuen Trend zur allgemeinen Ablösung der zumeist aus Erdöl hergestellten Plastiktüte, deren Umwelt und Gesundheit gefährdenden Hinterlassenschaften sich leider allzu oft in der Natur wiederfinden", erklärt Büroring Einkaufsleiter Ralf Wortmann. Wie die Organisation Deutsche Umwelthilfe mitteilt, dauert es je nach eingesetztem Kunststoff normalerweise 100 bis 500 Jahre (!) bis eine Plastiktüte auf einer Mülldeponie zerfällt. Die CO_2-Emissionen des globalen Jahresverbrauches von einer Billion Plastiktüten werden auf 30,97 Millionen Tonnen geschätzt, was den Klimawandel buchstäblich mit befeuert. Zudem haben Forscher schon kleinste Kunststoffpartikel in Boden und Wasser nachgewiesen, die letztlich in die Nahrung und damit in den Körper jeden Menschen gelangen können.

Büroring in Kürze

Sortiments-Countdown zum VShop läuft

Durch die Aufnahme von Artikeln im Rahmen der Projekte „virtuelle Läger" wurde das Büroring Sortiment auf derzeit rund 25.000 Produkte erweitert. Hinzu gekommen sind neben Spielwaren vor allem Artikel aus den Bereichen Consumer Electronics und Haushaltsgeräte. Die vorhandene Artikelgruppenstruktur wurde an vielen Stellen überarbeitet und falls nötig um neue Waren- und Artikelgruppen ergänzt. Insgesamt wurden Änderungen, Ergänzungen und Neuanlagen an 106 Warengruppen und 680 Artikelgruppen durchgeführt.

Die neue Sortimentsstruktur wird am Jahresende 2016 im Büroring Händlershop http://shop.bueroring.de aktiviert und kurz darauf in allen VShops der angeschlossenen Betriebe in Form eines zusätzlichen Produktkataloges zur Verfügung gestellt. Die alte Sortimentsstruktur wird ab diesem Zeitpunkt, parallel zur neuen Struktur noch sechs Monate mit Updates versorgt. Genug Zeit also für VShop Betreiber um ihre Kunden auf den neuen Produktkatalog umzustellen.

Verbundene Webshops von M.K. Electronic und Büroring

Ab Januar 2017 verfügt der Büroring Händlershop http://shop.bueroring.de über eine direkte Anbindung an den Online-Shop des Ersatzteilspezialisten M.K. Electronic aus Göppingen. Somit haben angeschlossene Betriebe des Haaner Verbunds die Möglichkeit, ihre normale Bestellungen um Artikel aus dem umfangreichen M.K. Sortiment zu ergänzen. Hierfür ist kein zusätzliches Login im M.K. Shop erforderlich, da beide Shopsysteme über eine sogenannte OCI-Schnittstelle (Open Catalog Interface) miteinander verbunden sind. Und das funktioniert so: Nach dem Anmelden im Büroring Händlershop können Artikel aus dem Büroring Sortiment wie gewohnt in den Warenkorb gelegt werden und über das gut sichtbare Logo der Webshop des Lieferantenpartners betreten werden. Auch hier werden Produkte wie gewohnt in den Warenkorb gelegt. Beim Abschließen des Warenkorbs im M.K. Shop wird der gesamte Inhalt des Warenkorbs in den Warenkorb des Büroring Händlershops übertragen, sodass sich die gesamte Bestellung im Büroring Händlershop abschließen lässt. Anschließend findet intern ein Bestellsplitting statt: Der entsprechende Büroring-Teil der Bestellung landet in der Haaner Zentrale, der andere direkt bei M.K. Electronic. Wichtig: Alle Produkte aus dem M.K. Sortiment werden direkt vom Lieferantenpartner geliefert!

(Foto: Armin Weiler)

Kooperation intensiviert: (v.l.n.r.) Holger Rosa, Ayhan Güzel, Massimo und Rosario Scuderi

Endkundenshops werden deutlich optimiert

VShop Pro ist die eCommerce Lösung von Büroring für B2B/B2C Kunden aller Mitgliedsunternehmen. Nach 16 Jahren kontinuierlicher Weiterentwicklung und etwa 230 installierten Shops hat die IT-Abteilung der Büroring eG unter der Leitung von Kai Ricken zum Jahresbeginn 2016 entschieden, ein völlig neues Shopsystem zu entwickeln. Unter dem Projektnamen „brShop Next Generation" basiert es auf einer modernen Architektur und wird zukünftig alle wichtigen Funktionen, die auch im VShop Pro Standard enthalten sind, unterstützen. Folgende Merkmale zeichnen die zukünftige eCommerce Lösung aus: Modulare Architektur, Mehrsprachigkeit und verschiedene Layouts, Multikatalogfähigkeit, ein auf mobile Geräte wie Smartphones und Tablets abgestimmtes Responsive Design, schnellere und bessere Suchergebnisse, einfachere Bedienung und Administration, eine Rest-API (application programming interface) als Schnittstelle zur Anbindung anderer Systeme und die Integration von eProcurement Funktionalität.

Der Lösungs-Prototyp wird zum Jahresende abgeschlossen sein. Zum Ende des ersten Quartals 2017 soll die Version 1.0 mit rudimentären Shopfunktionen und bis zum Ende des dritten Quartals 2017 der Funktionsumfang analog zum VShop Pro verfügbar sein.

Prämienaktion abgeschlossen

Vom 1. Oktober bis 30. November hieß es für die Mitglieder des Bürorings und Büro Forums: Sterne sammeln, Prämien ernten. Alle Bestellungen aus dem Zentrallager, die den Netto-Einkaufsumsatz des Vorjahres übersteigen, wurden ab 1.000 Euro zusätzlichem Einkaufswert mit einem Stern belohnt. Insgesamt gab es bis zu zehn Sterne zu erreichen. Die Auswertung und Information an die umsatzfreudigen Sternesammler erfolgte am 5. Dezember. Für ihre Sterne konnten sich die Teilnehmer bis zum 8. Dezember wertvolle Prämien aussuchen, darunter Kameras, Tablets-PCs, Kaffeemaschinen und Smartphones. Die Prämien sind nun unterwegs, die Auslieferung erfolgt voraussichtlich noch vor Weihnachten.

4 JAHRE
Initiale Garantie

Sichern Sie sich jetzt VIER JAHRE Sorgenfreiheit!

Farb- und monochrome Geräte von Lexmark setzen neue Maßstäbe in Bezug auf Qualität und Leistung für kleine Arbeitsgruppen. Und damit Sie noch mehr Verlässlichkeit und Sorgenfreiheit genießen können, bieten wir Ihnen ab sofort eine Initiale Garantie für volle vier Jahre an! Sie umfasst einen kostenlosen 24-Stunden-Online-Kundendienst sowie technischen Kundendienst per Telefon während der Geschäftszeiten. Und das Beste: Alle Reparaturen inklusive eventueller Ersatzteilkosten sind eingeschlossen!*

Dieses besondere Angebot ist für folgende Modelle erhältlich:

Monochrom	Farbe
MS312dn	CS310dn
MS415dn	CS410dn
MS510dn	CS510de
MX310dn	CX310dn
MX410de	CX410de
MX510de	CX510de
MX511de	

* Ausgenommen Verbrauchsmaterialien und Verschleißteile, z. B. Fixierstation oder Übertragungseinheit. Nähere Einzelheiten finden Sie in den Angebotsbedingungen.

Lexmark™

Weitere Informationen zu diesem Angebot erhalten Sie unter lexmark.com/initialguarantee

© 2016 Lexmark und das Lexmark Logo sind in den USA und/oder anderen Ländern registrierte Marken von Lexmark International, Inc.
Alle anderen Marken sind das Eigentum ihrer jeweiligen Inhaber.

NAVIGATOR®
Office Paper Solutions

WER IST IM BÜRO IHR BESTER FREUND?

Ein Freund, der immer in Ihrer Nähe ist?
Ein Freund, der Ihre Bedürfnisse genau kennt?
Ein Freund, der Sie nie im Stich lässt –
egal, wie groß die Herausforderung auch sein mag?

Navigator. Ihr bester Freund im Büro.

Glätte › Bessere Druckqualität, die man fühlen kann
Weiße › Lebendigere Farben und höherer Kontrast
Steifigkeit › Perfekte Laufeigenschaften – 99,99% ohne Papierstau
Effizienz › Mehr gedruckte Seiten mit einer Tonerpatrone
Opazität › Ideal für Duplexanwendungen ohne Durchscheinen
Multifunktionalität › Geeignet für alle Geräte und Druckanforderungen

www.navigator-paper.com