

„Die Spreu trennt sich vom Weizen“

„Der Output-Markt bleibt weiter unter Druck“, ist sich Frank Eismann, Vorstandssprecher der **winwin Office Network AG** sicher. Händler, die eine starke Gemeinschaft im Rücken haben und sich schnell an Marktveränderungen anpassen, hätten dennoch gute Chancen.

Herr Eismann, seit ihrer Gründung im Jahr 2011 ist die winwin-Gruppe kontinuierlich gewachsen. Wie hat sich die Gruppe im laufenden Geschäftsjahr entwickelt und wo sehen Sie sich aktuell positioniert?

Das stimmt, seit der Gründung vor sechs Jahren konnten wir jedes Jahr Wachstum verzeichnen. Als wir damals angetreten sind, eine weitere Kooperation in der IT- und Bürokommunikation ins Leben zu rufen, haben wir selbst nicht mit diesem Erfolg gerechnet, geschweige denn diesen geplant. Heute gehören 45 Unternehmen zur winwin Office Network AG. Gerade haben wir wieder eine Kapitalerhöhung durchgeführt. Über 90 Prozent der Mitgliedsunternehmen haben die Möglichkeit genutzt und Aktien gezeichnet. Dies werten wir als Erfolg der Idee und als absolutes Vertrauen der angeschlossenen Mitgliedsunternehmen.

Die Märkte, in denen sich ihre Mitgliedsunternehmen bewegen, sind von einem harten Verdrängungswettbewerb gekennzeichnet. Vor welchen Herausforderungen steht der Handel und welche Mehrwerte bietet die winwin-Gruppe ihren Mitgliedern?

Gerade im Bereich Kopierer und Drucker findet nach wie vor ein harter wirtschaftlich schädigender Wettbewerb statt. Vor allem die Direktvertriebsorganisationen machen es, getrieben durch den eigenen Produktionsdruck, für den Mittelstand fast unmöglich, wirtschaftliche Erfolge zu erzielen. Hier gilt oftmals nur noch die These „Hauptsache die Kiste kommt zum Kunden“. Die Wartungspauschalen sind mitunter nicht mehr nachvollziehbar. Schon bei der Gründung der winwin Office Network haben wir die



„Die Preissenkungen, gerade bei Herstellern mit Direktvertriebsorganisationen, bleiben nicht ohne Folgen. Damit wird es auch für den Mittelstand immer enger“, sagt Frank Eismann, Vorstandssprecher der winwin Office Network AG.

Strategie verankert, die angeschlossenen Mitgliedsunternehmen zum Hybridunternehmen, und somit zum Dienstleister für IT, Bürokommunikation und IP-Telefonie zu entwickeln, und bieten diesen somit Möglichkeiten, sich dem ruinösen Preiskampf zu entziehen. Dazu halten wir eine eigene Ausbildungsakademie für Vertrieb, Administration, Technik und Management vor. Weitere Mehrwerte sind die vertrauensvollen und konstruktiven Herstellerpartnerschaften, die wir für die Mitglieder verhandeln, sowie interne Wachstumsprogramme für die angeschlossenen Unternehmen.

Der Druck für die Hersteller aus Japan wird nicht weniger und die Preissenkungen, gerade bei Herstellern mit Direktvertriebsorganisationen, bleiben nicht ohne Folgen. Damit wird es auch für den Mittelstand immer enger. Die richtige Antwort darauf ist es, sich einer Gemeinschaft mit einer Sprache und einer Strategie anzuschließen. Der mittelständische Dienstleister für Kopierer und Drucker hat gute Chancen gegenüber jedem Hersteller oder Direktvertrieb. Er kann sich schnell und flexibel auf künftige Situationen einstellen. Das Einzige, was dafür nötig ist, ist die Offenheit, neue Geschäftsfelder in sein Unternehmen zu integrieren.

Wo stehen Sie bei der Transformation der angeschlossenen Häuser hin zum Hybrid-Unternehmen?

Die heutigen Kunden des Mittelstandes suchen Dienstleistungsunternehmen, die IT, Bürokommunikation und IP-Telefonie abdecken. Hier will man einen Service, einen Ansprechpartner und am liebsten eine Rechnung. Auch wenn diese Transformation für ein Mittelstandsunternehmen, das bis gestern noch rein im Bereich Druck und Kopie unterwegs war, nicht einfach ist, sind wir auf einem sehr guten Weg. Selbstverständlich müssen die Unternehmen zunächst die internen Strukturen ausbilden. Zudem muss das Vertriebspersonal zu einer neuen Beratungsqualität geführt und die heutigen Kopierer-Techniker motiviert werden, ihre eigenen Arbeitsplätze durch die Weiterbildung zum IT-Servicetechniker zu sichern. Seit circa sechs Jahren sprechen wir mit den Mitgliedsunternehmen über dieses Thema. Unternehmen die sich darauf einlassen, schließen wirtschaftliche Verträge ab, sowohl für Drucker und Kopierer, erst recht aber im IT-Umfeld.

Geben Sie uns einen Ausblick auf das kommende Jahr. Welche Trends und Themen werden das Geschäft beeinflussen?

Im kommenden Jahr wird sich noch mehr die Spreu vom Weizen trennen. Kunden erwarten sogenannte digitalisierte Dienstleistungsunternehmen. Eine riesige Chance für alle Mittelstandsunternehmen, die sich darauf einstellen. Zudem wird der Wettbewerb, der heute mitunter durch den Direktvertrieb der Hersteller den Markt verzerrt, weiter Druck auf dem Kessel halten. Was diese Hersteller jedoch nicht oder nur schwer umsetzen können, ist die Transformation in die IT-Welt. Nur, weil man IT-Parolen ausgibt, ist man noch nicht in der IT-Welt angekommen. Um die Organisation, das Personal und das Management auf diese Ebene zu heben, müsste ein Hersteller viel Geld in die Hand nehmen. Auch dies bietet Mittelstandsunternehmen eine große Chance, sich in kleinen aber schnellen Schritten zu qualifizieren. Somit kann man schon alleine in der Außenwirkung beim Kunden punkten und wirtschaftliches Wachstum erzielen.

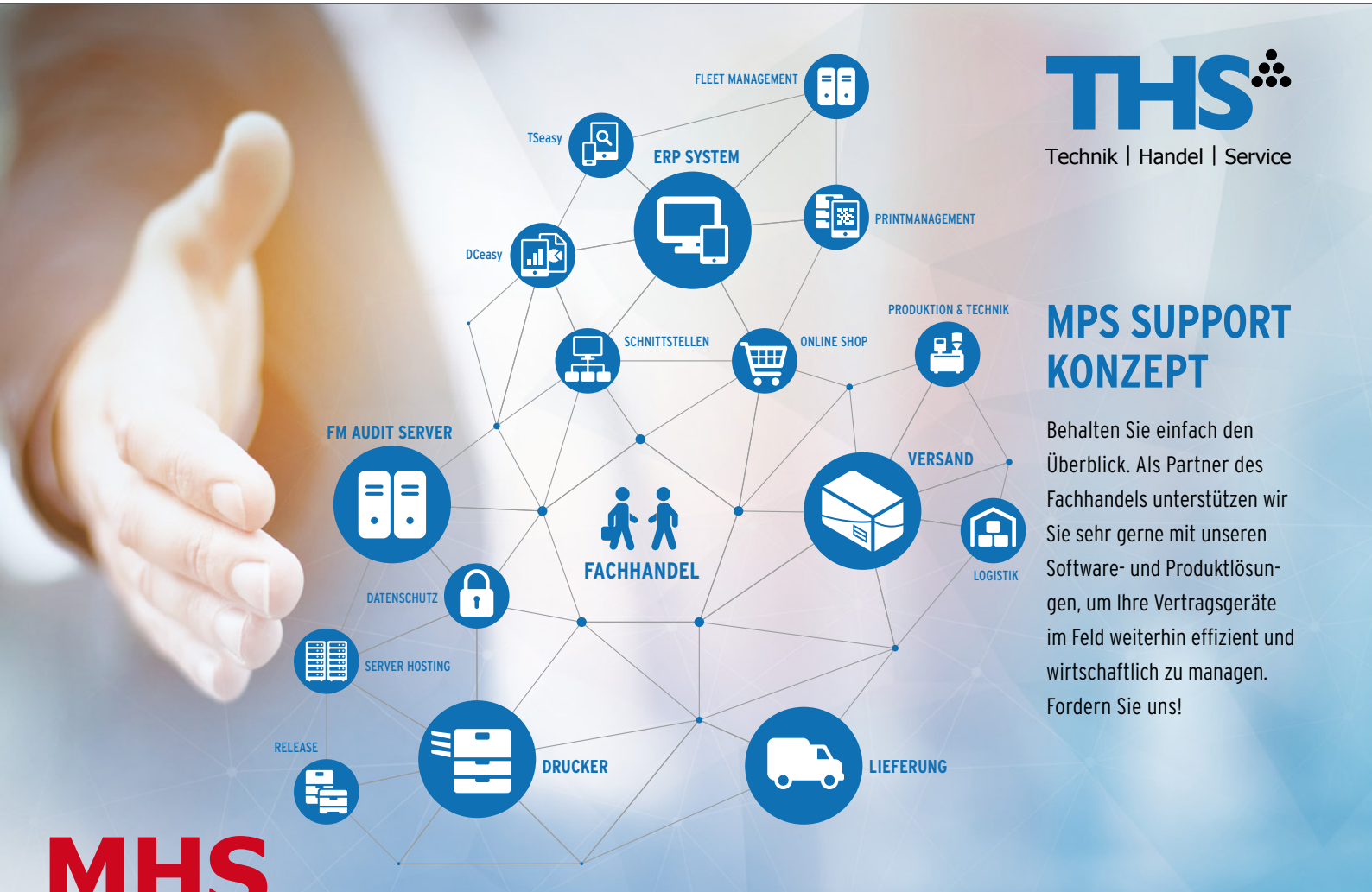


Die Zentrale der winwin Office Network AG in Waiblingen in der Nähe von Stuttgart.

Welche Ziele haben Sie sich mit der winwin-Gruppe für 2017 gesetzt?

Sehr wichtig für die winwin Office Network und die angeschlossenen Mitgliedsunternehmen bleibt der Ausbau der bundesweiten Servicestruktur. Durch die angeschlossenen Mitglieder halten wir schon heute bundesweit über 550 Mitarbeiter im technischen Kundendienst vor. Wir möchten hier mit unserem strategischen Partner Utax und den Herstellerpartnern Canon, Epson, Toshiba, HP, Samsung,

Fujitsu, Wortmann und der abc finance weiter gemeinsame erfolgreiche Wachstumsziele erreichen. Obwohl wir schon lange ein erfolgreiches Wirtschaftsunternehmen sind, arbeitet das Präsidium der winwin Office Network dabei nach wie vor pro bono. Dieser Spirit, eine Geschichte erfolgreich mit Idealismus und Motivation für die angeschlossenen Mitgliedsunternehmen voranzutreiben, wird auch in 2017 die wichtigste Priorität haben.
www.winwin-office.de



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