

# Von Synergien profitieren

Mit dem **WinWin Office Network** ist eine weitere Einkaufsgenossenschaft in der Branche aktiv. Mit einheitlichen Qualitäts- und Servicestandards will sich die Gruppe als Spezialist rund ums Output-Management positionieren.

„Der Markt hat wahrgenommen, dass sich was tut“, sagt Frank Eismann, Geschäftsführer des Kölner Systemhauses Ditcon, Vorstandsmitglied des WinWin Office Networks und eine der treibenden Kräfte der neuen Kooperation. Sinn des Zusammenschlusses von Büro- und IT-Systemhäusern sei, es neben der Bündelung von Einkaufsvolumen bundesweit eine schlagkräftige Gemeinschaft kompetenter Fachhändler aufzustellen, gemeinschaftlich Qualitäts- und Servicekonzepte zu entwickeln, Know-how-Transfer zu betreiben und somit Mehrwerte für alle Beteiligten zu generieren, erklärt Eismann. Dabei sehe man sich nicht als Wettbewerber zu bestehenden Kooperationen oder Einkaufsgemeinschaften. Vielmehr wolle man Fachhändlern mit Fokus auf das Paper-Output- und Lösungsgeschäft eine Plattform bieten, um mit einem festen Preiskonzept und einem einheitlichen Qualitätsstandard auch bundesweite Aufträge von Großkunden und öffentlichen Auftraggebern gemeinsam abwickeln zu können. Als

ehemaliger Geschäftsführer bei TA Triumph-Adler Corporate Consulting verfügt Eismann, der als Ditcon-Geschäftsführer zu den Gründungsmitgliedern der neuen Kooperation gehört, über langjährige Branchenerfahrung und Expertise im Lösungsgeschäft. Momentan besteht die Kooperation, die im Januar von sieben mittelständischen Fachhandelsunternehmen ins Leben gerufen wurde, aus zehn Mitgliedern. Neben dem Kölner Systemhaus Ditcon, gehören Anders aus Neutraubling, BSA Bürosysteme Allgäu aus Memmingen, Alpha Documents aus Neu-Anspach und Bürotec aus Heilbronn, das Hamburger Systemhaus Ksoll, FCS Financial & Consulting Services aus Fellbach-Schmidlen, Document Partner aus Meckenheim sowie Darpe Bürotechnik aus Warendorf und Kipp+Poffo Centrum fürs Büro aus Kulmbach zum WinWin Office Network. Neben Eismann fungiert Walter Groß von BSA Bürosysteme Allgäu als Vorstand. Der Aufsichtsrat setzt sich aus dem Vorsitzenden Roland Müller, Geschäftsführer von FCS Finaci-

al & Consulting Services, sowie Bürotec-Geschäftsführer Peter Angerer und Andres-Geschäftsführer Heinz Pflaming zusammen. Eigenen Angaben zufolge verfügt die Gruppe, die einen Kundenstamm von zirka 5000 Kunden betreut, über einen Bestand von rund 20 000 Maschinen im Feld (MIF) und beschäftigt 300 Mitarbeiter. Der jährliche Einkaufsumsatz der Genossenschaft im Kerngeschäftsfeld Output-Management beträgt heute rund zehn Millionen Euro. Neben Preisvorteilen beim Einkauf sind vor allem die „Synergieeffekte im Service“ ein entscheidender Vorteil, erklärt Bürotec-Geschäftsführer Angerer. Durch regelmäßige Treffen der Mitglieder sei zudem der Erfahrungsaustausch zwischen Kollegen gewährleistet. So bekomme man auch einen Einblick in die Unternehmen der anderen Mitglieder, von denen man noch viel lernen könne. Wie wichtig ein flächendeckendes Servicenetz sein kann, weiß auch Systemhaus Ksoll-Geschäftsführer Joachim Voll-



„Kunden erwarten einheitliche Standards und verlässliche Partner“, so Systemhaus Ksoll-Geschäftsführer Joachim Vollmer zu den Anforderungen von Kundenseite.



Neben Preisvorteilen beim Einkauf sind vor allem die „Synergieeffekte im Service“ ein entscheidender Vorteil, erklärt Bürotec-Geschäftsführer Peter Angerer.



„Wir möchten Einkaufsaktivitäten und Finanzierungsvolumina bündeln, Qualitätsprozesse entwickeln und Aufträge von bundesweiten Großkunden und öffentlichen Auftraggebern gemeinsam abwickeln“, erklärt WinWin-Vorstand Eismann.

mer. „Die Kunden erwarten einheitliche Standards und verlässliche Partner“, meint der Fachhändler, der seit 36 Jahren Druck- und Kopierlösungen vertreibt. Bei überregionalen Projekten hat Vollmer in der Vergangenheit zwar schon mit Kollegen zusammengearbeitet. Die bestehenden Kooperationen seien jedoch „zu groß, zu starr und nicht spezialisiert genug“. In der WinWin-Kooperation hätten sich nun Händler zusammengefunden, die alle das gleiche Geschäft machen. Für Vollmer ein gutes Argument auch in der Kommunikation zu seinen Kunden.

„Die Nachfrage von Seiten des Handels ist hoch“, berichtet Eismann. Mit etwa zehn Fachhändlern führe man intensive Verhandlungen einige davon stünden kurz vor der Aufnahme. Ziel ist es innerhalb der nächsten 24 Monate bundesweit mit 35 Mitgliedsunternehmen im Markt vertreten zu sein. Die Auswahl der Unternehmen erfolge selektiv, betont der WinWin-Vorstand. Um einem flächendeckenden Service über das gesamte Bundesgebiet zu gewährleisten, spiele neben dem geografischen Standort vor allem „die IT-Kompetenz rund um das moderne Lösungsgeschäft und Managed Print Services“ eine wichtige Rolle.

Damit die Mitgliedsunternehmen bundesweit einheitliche Produkt- und Qualitätsstandards anbieten können, planen die Genossen zudem ein so genanntes „Product Corporate“. Dadurch, dass alle Mitglieder das gleiche Produktportfolio anbieten, sollen bundesweite Projektkunden von standardisiertem Service und einheitlichen Preisen aber auch der persönlichen Betreuung eines lokalen Anbieters profitieren. Im Rahmen des „Product Corporate“ wolle man mit maximal drei Hardwarelieferanten kooperieren, an die man hohe Anforderungen stelle, erklärt Eismann. Neben einer attraktiven Preisgestaltung, erwarte die Gruppe entsprechende Mehrwerte wie Schulungen, Aus- und Weiterbildung sowie Flexibilität im Projektgeschäft. Mit Utax ist bereits der erste Bürotechniklieferant an Bord: „Mit dem Fokus auf Lösungsgeschäfte und einem bundesweiten Servicekonzept, positioniert sich WinWin als zukunftsweisende Organisation“, meint Geschäftsführer Thomas Grethe. „Auch wir glauben, dass künftig die Händler am erfolgreichsten sind, die ihre Kunden ganzheitlich in der Optimierung des Dokumenten-Workflows unterstützen.“ Die Kooperation bestehe aus vielen guten Partnern, die schon lange mit Utax zusammen arbeiten. „Dies



„Mit dem Fokus auf Lösungsgeschäfte und einem bundesweiten Servicekonzept, positioniert sich WinWin als zukunftsweisende Organisation“, meint Utax-Chef Thomas Grethe.

sowie die Möglichkeit, neue Handelspartner zu erreichen, macht WinWin zu einem hochinteressanten Partner“, erklärt der Utax-Chef. Einen Rahmenvertrag für die Finanzierung hat die Kooperation zudem mit der Kölner ABC Finance geschlossen. Für Stephan Ninow, Geschäftsführer des Finanziers, „eine ideale Plattform, um den Erfolg im Bereich Output weiter auszubauen“. Daran arbeitet auch die Fachhandelsgruppe. „WinWin soll als Qualitätssiegel für Innovationskraft und guten Service stehen“, sagt Ksoll-Geschäftsführer Vollmer. Ein Ziel das auch Eismann verfolgt: „Wir wollen WinWin als die Spezialisten rund ums Output-Management bekannt machen und als Marke positionieren.“ [www.winwin-office.de](http://www.winwin-office.de) [www.utax.de](http://www.utax.de) [www.abcfinance.de](http://www.abcfinance.de)

**Canon** Die neuen Scanner-Modelle – jetzt verfügbar!

Gesellschaft für Computersysteme mbH  
**kompetent & zuverlässig**

**DR-C125**  
Art.Nr. 158492  
Hersteller Bez.: 5005B003

- Einzug (Flachbett optional)
- 25 Seiten/Min. sw 200/300dpi
- 25 Seiten/Min. color 200dpi
- Duplex-Scan: 600dpi
- USB2.0
- Vorlagen: 30 Blatt
- Flachbett optional
- Scanvolumen: bis 1.500 Scans/Tag
- 24 Monate Herstellergarantie

**HEK € 386,-**  
zzgl. UHG € 10,-

**DR-M160**  
Art.Nr. 158491  
Hersteller Bez.: 158491

- Einzug (Flachbett optional)
- 60 Seiten/Min. sw 200/300dpi
- 60 Seiten/Min. color 200dpi
- Duplex-Scan: 600dpi
- USB2.0
- Vorlagen: 60 Blatt
- Flachbett optional
- Scanvolumen: bis 7.000 Scans/Tag
- 24 Monate Herstellergarantie

**HEK € 840,-**  
zzgl. UHG € 10,-

12 | BusinessPartner PBS 10/20011

[www.pbs-business.de](http://www.pbs-business.de)

Industriestr. 8 • 96250 Ebensfeld  
Tel (09573) 9221-391 • Fax (09573) 9221-199 • [info@system.biz](mailto:info@system.biz) • [www.system.biz](http://www.system.biz)

Alle genannten Preise zzgl. der gesetzl. Mehrwertsteuer. Für Druckfehler wird keine Haftung übernommen. Für korrekte Abwicklung der Rückvergütungssaktionen der Hersteller wird keine Haftung übernommen. Lieferung solange Vorrat reicht ab Lager Ebensfeld. Die angegebenen Garanzzeiten sind Herstellergarantien. Alle verwendeten Logos und Firmennamen sind Warenzeichen oder eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Firmen.