

Lieferantenausstellung:
Büroring ist der
richtige Partner

Vorschau:
Büroring Office Innovation
Days 2018

D-A-CH-Region:
Büroring weitet
Vertrieb aus



Titelgeschichte: 42. Büroring Generalversammlung in Bremen:
Egropa, Deutschland und Österreich – Fokus Mitgliederzuwachs

Die Ergebnisse sprechen für sich

95%

weniger Stromverbrauch
mit WorkForce Pro RIPS¹

98%

weniger Ausfallzeiten
mit WorkForce Pro RIPS¹

84.000

Seiten drucken ohne Unterbrechung
mit WorkForce Pro RIPS²

99%

weniger Abfall
mit WorkForce Pro RIPS¹

Die unabhängigen Tests
basierend auf Vergleichen mit
Laserdruckern finden Sie unter:

www.epson.de/rips

Epson Tintenstrahldrucker.
Die besseren Business-Drucker.



Technologie im Einklang mit der Umwelt

1. Getestet von BLI im Vergleich zu einer Auswahl von Wettbewerbsmodellen.
Weitere Informationen unter www.epson.de/inkjetsaving

2. Weitere Informationen unter www.epson.de/inkjetsaving



EPSON[®]
EXCEED YOUR VISION

Liebe Büroring und Büro Forum Mitglieder,
 liebe Geschäftspartner,

die zweite Ausgabe Ihres Büroring Magazins erscheint deutlich später als üblich. Der Termin der Generalversammlung am 23. Juni hat uns zu der Entscheidung bewogen, erst nach den Sommerferien mit einer gewohnt ausführlichen Berichterstattung zum PBS Forum in Bremen herauszukommen.

Eine Veranstaltung, die zu unserer großen Freude wieder ein voller Erfolg war, die aber im kommenden Jahr trotzdem nicht mehr deckungsgleich mit den beiden ersten PBS Foren stattfinden wird. Denn die Prisma AG hat entschieden, zukünftig ihre Jahrestagung wieder separat und geteilt in eine Nord- und Süd-Veranstaltung zu organisieren. Ein Hauptmotiv ist die für die überwiegende Zahl der Prisma-Ladengeschäfte praktikablere Terminierung jeweils an einem Wochenende. Das ändert aber nichts dran, dass wir aufgrund der guten Erfahrungen auch zukünftig am PBS Forum festhalten und dabei auch alle Prisma-Mitarbeiter wieder herzlich einladen werden.

Irritationen gab es zuletzt wegen der deutlich intensivierten Zusammenarbeit der Prisma mit der EK Servicegroup. Die Gespräche im Vorjahr, die zu dieser Ausrichtung geführt haben, haben wir gemeinsam, Prisma und Büroring, bei der EK Servicegroup geführt. Da die Schwerpunkte von Prisma und Büroring in wichtigen Bereichen unterschiedlich sind, hat Büroring mit der EK Servicegroup andere Kooperationsfelder festgelegt.

An der wöchentlichen Abrechnung für den Handel hat sich damit aber nichts geändert. Sie wird unverändert von der gemeinsamen Tochtergesellschaft, der PBS GmbH in Haan, ausgeführt. Für alle Prisma und Büroring Mitglieder sind und bleiben die Mitarbeiter der PBS GmbH, die eine hervorragende Arbeit leisten, die ersten Ansprechpartner für alle Fragen rund um die Abrechnungen. Prisma und Büroring stehen zudem unverändert zum langjährigen gemeinsamen Engagement.

Abschließend noch ein Wermutstropfen: Leider musste der Büroring die Frachtkosten im ZentralLAGER und für virtuelle Sortimente mit Wirkung zum 1. September 2018 auf die veränderte Situation (unter anderem sinkende Auftrags- und Paketwerte) anpassen. Die Gründe hierfür können Sie in der Berichterstattung zur Generalversammlung in Bremen detailliert nachlesen. Die neuen Liefer- und Bestellbedingungen sind allen Mitgliedern auf dem Weg der Chef-Info vor wenigen Tagen zugegangen. Wir bitten herzlich um Ihr Verständnis.

Mit partnerschaftlichen Grüßen



Jörg Schaefers und Ingo Dewitz



4-10 42. Büroring Generalversammlung in Bremen: Egropa, Deutschland, Österreich und Schweiz

8 Egropa und Büroring: Nur Vorteile

10-12 PBS Forum zeigt: Büroring ist der richtige Partner – Lieferantenausstellung ein großer Erfolg

13 Keynote-Speaker Michael Groß in Bremen: „Höhen und Tiefen des Alltags managen“

16 Vorschau Büroring Office Innovation Days 2018: „Einfach unvergesslich“

18 Torsten Wille: Neuer Ansprechpartner im Vertriebsgebiet Nord

18 Kurz gefragt – Büroring Mitarbeiter im Interview: Torsten Wille, Vertrieb

20 Rubrik Büroring Rechtsberatung: Dr. Christof Heußel und Dr. Marc d’Avoine

21 Büroring weitet Vertrieb auf D-A-CH-Region aus

21-22 Händlerporträt Büroring I: Colipri, Hallwang bei Salzburg

22 Händlerporträt Büroring II: Office52, Schwerte

26 Büroring in Kürze:
 Herzlich willkommen: Büroring und Büro Forum begrüßen 30 neue Mitglieder
 Neue IT Partner Gruppe bei Büroprint
 Dynamische Nachfolgeregelung bei Printvision

IMPRESSUM

Herausgeber: Büroring eG

Siemensstraße 7

D-42781 Haan

Telefon: 0 21 29 - 55 71-100

Telefax: 0 21 29 - 55 71-119

Ausgabe 02/2018, 27. August 2018

Titelfoto:

Verantwortlich: Ingo Dewitz

Redaktion: benekom, Meerbusch

Dirk Rehberg, Inga Kristin Bambitsch, 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.

Egropa, Deutschland, Österreich und Schweiz

Die 42. Büroring Generalversammlung steht im Fokus von Mitglieder-Zuwächsen

In diesem Jahr haben wir uns wieder mal für den hohen Norden entschieden, und deshalb sind leider auch einige Mitglieder aus dem Süden ferngeblieben", sagt der Büroring Aufsichtsratsvorsitzende Hermann Kaiser am Morgen des 23. Juni 2018 und begrüßt die Büroring und Büro Forum Mitglieder zur 42. Büroring Generalversammlung und Jahrestagung der Büro Forum AG im Maritim Congress Centrum Bremen.

Von 308 Büroring Mitgliedern sind in der Tat lediglich 62 stimmberechtigte Mitglieder persönlich anwesend, weitere elf Mitglieder durch Bevollmächtigung gesetzlich vertreten. Dies ergibt insgesamt eine Anzahl von 73 Stimmberechtigten, womit die Versammlung beschlussfähig ist. Es ist offensichtlich, dass einige Mitglieder die weite Anreise gescheut haben. Trotz dieser kleinen Einschränkungen resümiert Kaiser in seiner Eröffnungsrede den vollen Erfolg der Veranstaltung und betont, dass alle Lieferanten mit dem Verlauf und der Besucherfrequenz der Lieferantenausstellung sehr zufrieden waren.

Attraktivität des Büroring steigt

Danach folgt der Bericht des Vorstands und Ingo Dewitz begrüßt die Anwesenden und hier insbesondere auch einige neue Mitglieder aus Österreich und die Vertreter der Egropa Einkaufsgenossenschaft der Großhändler in Papierwaren und Schreibwaren eG in Abstatt: „Wir haben hier einige Gäste, die sich entschieden haben sich aufgrund der Marktsituation unserem Büroring anzuschließen. Ich finde das prima. Das zeigt, dass die Attraktivität des Büroring insgesamt steigt.“

Anlässlich des Veranstaltungsortes Bremen erinnert Dewitz an die Bremer Stadtmusikanten, die sich, als sie nicht mehr wertgeschätzt wur-

den, aufmachten und ihren eigenen großen Traum lebten: „Durch Mut und Kreativität, durch Einfallsreichtum, aber auch durch Zusammenhalt haben sie etwas Großartiges geschaffen. Es gibt schon sehr starke Parallelen zu uns hier. Auch das ist ein Thema, was uns als Büroring ausmacht. Mut, Kreativität, Zusammenhalt in der Genossenschaft und die Eigenverantwortung – das ist genau das, was auch den Handel immer groß gemacht hat in den letzten Jahrzehnten und womit der Handel zukünftig noch eine wesentliche Rolle spielen wird. Er ist da, wenn es darauf ankommt.“



Ingo Dewitz: „Geld verdienen geht nicht über Preise, sondern über Wertschöpfung und Leistungsfähigkeit“

Mit Mut und Kreativität

Der Büroring hatte 2017 mit den beiden Mega-Projekten Logistik und Online-Shop wichtige Entscheidung zu treffen in einem, so Dewitz, sehr bedeutsamen und schwierigen Jahr mit extremen Höhen und Tiefen, das alle Beteiligten geprägt hat: „Wir haben über anderthalb Jahre das Lager gebaut, ins Lager investiert, um mit Mut und Kreativität in der Planung die Zukunft zu sichern, den Zusammenhalt zu stärken und eine richtige Perspektive bieten zu können.“

Dies alles vor einem Konjunktur-Szenario mit einem historisch hohem Beschäftigungsgrad, niedriger Inflationsrate, einer stabilen Wirtschaft (Bruttoinlandsprodukt: 2,2 Prozent), zunehmender Digitalisierung und entsprechend hoher Dynamik. Verbunden mit der negativen Begleiterscheinung, dass qualifizierte Arbeitskräfte besonders knapp sind. Dewitz: „Ich weiß von vielen von Ihnen, dass es momentan immer schwieriger wird.“

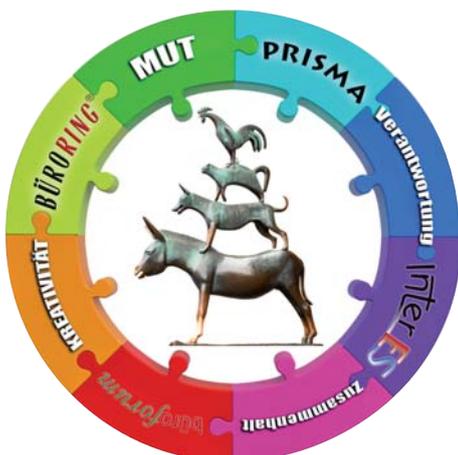
Bestes Umsatzergebnis der Büroring Geschichte

Vor diesem Hintergrund darf auch das Umsatzergebnis der Büroring eG im Jahr 2017 als Erfolg gelten. Genau genommen sind 212,4 Millionen Gesamtumsatz das beste Umsatzergebnis in der Geschichte des Büroring und entsprechen einer Steigerung um 6,9 Prozent. Auch wenn die Situation um das ZentralLAGER das Ergebnis etwas verhagelt hat und die Umsatzplanung 2017 um knapp vier Millionen Euro verfehlt wurde, so steht für Dewitz dennoch fest: Der Büroring spielt eine wesentliche Rolle im Marktgeschehen, wird speziell für die PBS-Industrie auch als Gegenpol zu den Globals zunehmend wichtiger und erfährt von dieser Seite eine entsprechend starke Unterstützung. Dewitz: „Dies auch in der Hoffnung, dass der Büroring sich weiter entwickelt, natürlich mit dem Versprechen, dass wir das Geschäft nicht direkt machen. Und da kennen Sie meine Meinung und die des Aufsichtsrates, das werden wir natürlich nicht tun. Das heißt, wir haben hier auch eine Handelsversorgungsfunktion innerhalb des Büroring. Und das betrifft auch Marketingunterstützung. Wir sind bestrebt, alle möglichen Sortimente in unseren Systemen freizugeben, um die Versorgung komplett darzustellen.“

Großartige Entwicklung

Weitere positive Faktoren sieht Dewitz in der Frage der Partnerschaften wie mit Büro Forum und InterES. Deren gemeinsames Wachstum in der ZentralREGULIERUNG (Umsatzanteil 40,7 Millionen Euro) lag gegenüber dem Vorjahr bei 67,6 Prozent – mit einer Gewinnabführung von rund 370.000 Euro. Und im ZentralLAGER (Umsatzanteil 2,8 Millionen Euro) waren es plus 28 Prozent. „Eine großartige Entwicklung“, unterstreicht Dewitz.

Für die Lieferschwierigkeiten im ZentralLAGER, die durch die gestiegene Nachfrage infolge der Probleme bei Adveo seinerzeit erheblich gepusht wurden, entschuldigt sich Dewitz noch einmal aufrichtig und ergänzt: „Heute, im Juni 2018, kann man sagen, das ist schon lange her. Aber es war doch eine lange Durststrecke. Die Mühen haben sich letztendlich zwar gelohnt, aber es hätte einfach nicht sein dürfen.“ Umso großartiger sei es, dass die Mitglieder nach den Engpässen wieder zu ihrer Genossenschaft zurückgekehrt wären: „Hierfür nochmals ein herzliches Dankeschön!“ ▶





ENTDECKEN SIE DIE CLEVERE ART DES BEFESTIGENS

Schnell. Einfach. Zuverlässiger Halt.

Mit dem Cleveren Befestigungs-System von tesa® können Sie Ihre Anbringungs-Ideen jetzt grenzenlos einfach verwirklichen – auf nahezu jedem Untergrund und ganz ohne Nägel, Schrauben und Werkzeuge. Willkommen in einer neuen Welt des Befestigens mit mehr Flexibilität und grenzenlosen Möglichkeiten!



77735-0-0

77905-0-0

77774-0-0

77765-0-0

Erfahren Sie mehr auf [tesa.de/befestigen](https://www.tesa.de/befestigen)

► Sinkende Auftrags- und Paketwerte

In diesem Zusammenhang kommt Dewitz auch auf die veränderten logistischen Rahmenbedingungen zu sprechen. Die Endkundenbelieferung sorgt für sinkende Auftrags- und Paketwerte. Das Paketvolumen ist 2017 nicht zuletzt durch Produkte wie Papier, Hygieneartikel und Ordner um zwölf Prozent angewachsen, der durchschnittliche Paketwert dagegen von 90 auf 79 Euro gesunken. Die derzeitige Frachtpauschale liegt bei 3,50 Euro. Die Wahl der Frachtführer (UPS, DHL, GLS, Dachser) ist derzeit frei und kostenneutral. Allerdings steigen die Fracht- und Verpackungskosten aufgrund von gestiegenen Papier- und Dieselpreisen, höheren Lohnkosten der Kraftfahrer und immer knapper werdendem Laderaum (Verhältnis Fracht zu Laderaumkapazität 2017: 70 zu 30, im letzten Quartal sogar 76 zu 24). Die Auswirkungen auf das Büroring Ergebnis 2017: 365.000 Euro zusätzliche Kosten. Dewitz: „Ein stolzer Preis, den wir durch die Pauschalen schon teilweise abdecken. Aber es gibt

auf der anderen Seite bedrohlich. Vom gesamten PBS-Geschäft beträgt der E-Commerce-Anteil gegenüber dem stationären Handel mittlerweile 26 Prozent, bei Office-Produkten/Technik sind es 28 Prozent und bei Tinten- und Tonerkartuschen ebenfalls 26 Prozent. Dewitz mahnt: „Wir dürfen nicht unser Kernthema verlieren, nämlich das Thema Rundum-Service. Niemand ist in der Lage, den Kunden gesamtheitlich vor Ort mit Service zu bedienen. Diese Chance, die wir haben, mit Einrichtung und Technik, mit der Komplettversorgung, mit der C-Artikelversorgung, die ist und bleibt unsere große Chance.“

Neuer Partner Soft-Carrier

Dann spricht Dewitz die starke Konsolidierung des Logistikangebots im PBS-Bereich in Deutschland an und bekräftigt an dieser Stelle, dass Adevo Büroring Partner ist – und bleibt. Zudem präsentiert Dewitz Soft-Carrier als weiteren, neuen Partner und verweist auf die strategische Bedeutung des Unternehmens aus Trierweiler, das als

Auch der Gruppen-Verbund aus Büroring, Büro Forum, Prisma und InterES soll weiter ausgebaut werden. Es hat sich gezeigt, dass dank der Kooperationen und der damit verbundenen größeren Marktstärke und Marktrelevanz sowie dem entsprechenden Mitgliederzuwachs auch ein stärkerer Support durch die Industrie stattfindet. Dies alles verbunden mit einer massiv gesteigerten logistischen Leistungsfähigkeit inklusive Sortimentsaufbau sorgt auch für eine deutliche Ergebnisverbesserung im ersten Halbjahr 2018. Die Gruppe befindet sich sowohl im ZentralLAGER als auch in der ZentralREGULIERUNG auf einem guten Kurs. Und 1.400 Mitgliedsunternehmen, mehr als 1,3 Milliarden Euro Außenumsatz und über 30 Prozent Anteil am gesamten Bürobedarfs-Großhandelsumsatz können sich ebenfalls sehen lassen.

Egropa und Büroring verschmelzen

Jedoch eine zentrale Frage bei neuen Partnerschaften, so Dewitz, ist immer: Wer passt in diese Kooperationswelt mit gemeinsamen Aktionen, gemeinsamem Marketing oder Daten-Management? Bei dieser Suche stieß der Büroring auf die Egropa eG. Das Unternehmen aus Abstatt ist seit 50 Jahren als Einkaufsgenossenschaft für den inhabergeführten PBS-Großhandel mit den Schwerpunkten Papier, Büro, Schreibwaren, Spielwaren und Verpackung aktiv, hat 19 Mitgliedsunternehmen mit rund 300 Mitarbeitern sowie über 260 Vertragslieferanten für die Delkredere-Abrechnung mit weit über 20.000 Artikel in unmittelbarer Verfügbarkeit (siehe auch Kasten auf Seite 8).



Zukunftspakt: Ingo Dewitz, Matthias Loipetsperger und Manfred Kilgus (beide Egropa) sowie Jörg Schaefers (v.l.)

Die Egropa Mitglieder hatten bereits am 20. Juni einer Fusion zugestimmt, auf der Generalversammlung segnen im weiteren Verlauf nun auch die Büroring Mitglieder die Verschmelzung der Egropa eG mit der Büroring eG rückwirkend zum 1. Januar 2018 ab. Mit der Übertragung der Gesellschaftereinlagen werden somit die ehemaligen Egropa Mitglieder auf Wunsch Gesellschafter der Büroring eG. ►

„Wir nehmen nur Mitglieder auf, die unsere Genossenschaft stärken. Dennoch werden wir hoch gerechnet 2018 auf ungefähr 30 neue Mitglieder kommen“

ein Missverhältnis, was sich natürlich insgesamt auf unser Ergebnis auswirkt. Wir müssen hier eine Lösung finden, offen und ehrlich miteinander sprechen. Wir müssen die Frage stellen, ob wir Premium-Leistungen anders bewerten und anders bezahlen müssen. Denn wir müssen wettbewerbsfähig bleiben, das ist ganz wichtig.“ Zum Thema Stammdaten findet Dewitz lobende Worte: „Wir haben mittlerweile ein starkes Daten-Management-Team aufgebaut und dabei im Jahr 2017 rund 12.500 Artikel veredelt sowie mit den zeitgemäßen Attributen und Bildern gepflegt. Da passiert gerade sehr viel. Ganz wichtig für Sie ist dabei das Thema der Rechtfreiheit.“ Auch der Sortimentsausbau schreitet voran: Von November 2017 bis Juni 2018 stieg die Zahl der Lagerartikel von 11.350 auf 14.303, zusammen mit den Streckenartikeln beläuft sich die Zahl der aktiven Artikel auf 19.989. Derzeit sind 18.181 Artikel als virtuelles Sortiment bestellfähig. Dewitz: „Es ist ganz wichtig, dass der Kunde diese Warenvielfalt bei Ihnen beziehen kann, sonst sucht er sich die Ware irgendwo im Netz und ist raus aus Ihrem Bestellsystem.“

Fluch und Segen E-Commerce

Fluch und Segen ist weiterhin das Thema E-Commerce. Das ist auf der einen Seite erfreulich,

eines der wenigen unabhängig auf dem Markt ist und rund 60.000 Artikel anbietet. Von diesen sind viele auch für den Büroring relevant, zumal es nur 7.000 Überschneidungen gibt. Spätestens ab dem 1. Oktober soll daher Soft-Carrier eine wichtige Backup-Funktion wahrnehmen, mögliche Versorgungslücken schließen und das Portfolio weiter ergänzen. Die Mitglieder erhalten einen direkten Zugriff über den Büroring Online-Shop. „So werden wir das breiteste und tiefste Sortiment im gesamten Markt anbieten können. Und Soft-Carrier erhält auf diesem Weg einen wesentlich besseren Zugang zum Handel.“

Aber nicht nur neue Kooperationspartner stehen vor der Tür, es gibt auch zahlreiche neue Mitglieder, wie Dewitz unterstreicht: „Wir haben bis Juni 15 Neumitglieder aufgenommen (siehe auch Büroring in Kürze, Seite 26), das heißt einerseits eine Menge Vorarbeit. Das heißt auch, dass wir wahrscheinlich 15 bis 20 nicht aufgenommen haben. Denn wir nehmen nur Mitglieder auf, die unsere Genossenschaft stärken. Das heißt hoch gerechnet, dass wir 2018 auf ungefähr 30 neue Mitglieder kommen werden. Das ist wichtig für uns, um hier auch eine Stabilität in der Mitgliedschaft zu haben, auch weil jedes Jahr Mitglieder ausscheiden – altersbedingt, oder weil sie keine Nachfolger haben.“



► Durch die Verschmelzung und die Integration der Egropa wird diese als Marketinggruppe innerhalb der Büroring eG fortgeführt. Dabei wird die neue Marketinggruppe auch für alle interessierten Büroring und Büro Forum Mitglieder geöffnet. Mit dem bisherigen Egropa Vorstand Manfred Kilgus als künftigen Außendienstmitarbeiter der Büroring eG wird zudem die Betreuung der Marketinggruppe Egropa gewährleistet. Hinsichtlich der strategischen und inhaltlichen Ausrichtung gibt es noch keine festgelegte Marschrichtung, sie wird in den nächsten Monaten gemeinsam erarbeitet mit dem Ziel Gutes zu erhalten, Neues zu schaffen und zusätzliche Möglichkeiten zu eröffnen.

Zusätzliche Sortimente

Ein weiteres Ziel bis Jahresende ist die Bündelung von Bedarfen und Einkaufsvolumina, um hieraus auch für jeden Einzelnen – auch bei der Direktbelieferung durch Lieferanten ins eigene Lager – Vorteile zu erwirken. Und auch zusätzliche virtuelle Sortimente wie Heimwerken, Family, Bücher, Livingplus, Wohnen und Komfort sollen beispielsweise über die EK Servicegroup voraussichtlich ab dem ersten Quartal 2019 verfügbar sein. Ebenso zusätzliche Lagersortimente für definierte Kompetenzfelder wie Sicherheit in Schule, Alltag und Büro (ab dem vierten Quartal 2018), Beschriften, Schreibstifte-Konzept sowie Marken & Notieren.

Dewitz abschließend: „Wir haben viele Schritte getan, aber wir haben noch eine Menge Arbeit im Gepäck. Auf jeden Fall haben wir eine wichtige Bedeutung für die Branche und sind nicht



Jörg Schaefers: „Neuer Internetshop soll bis Weihnachten fertig werden“

austauschbar, genau wie die vier Bremer Stadtmusikanten. Aber eins ist auch klar: Wir müssen wieder Geld verdienen. Das ist unser Hauptaugenmerk. Das geht nicht über Preise, denn wir müssen überleben, sondern es geht über Wertschöpfung und Leistungsfähigkeit.“

Unbelastet ins Jahr 2018

Vorstandskollege Jörg Schaefers stellt in der Folge den Geschäftsbericht 2017 vor. Sein Vorschlag, den im Wesentlichen aus dem ZentralLAGER-Umbau resultierenden Bilanzverlust durch Gelder aus der gesetzlichen Rücklage auszugleichen und damit in ein unbelastetes Jahr 2018 zu gehen, wird später angenommen.

Das ZentralLAGER wird auch 2018 und in den Folgejahren weiterhin im Fokus stehen. Nicht jedoch, weil es dort nicht rund lief, denn mitt-

lerweile arbeitet das Lager laut Schaefers „tagessfertig“. Vielmehr geht es noch einmal um die steigende Anzahl der Pakete durch kleiner werdende Aufträge und die zunehmende Stückelung von Aufträgen bis hin zum Thema steigender Frachtkosten. Schaefers: „Wir haben uns diesem Thema zu stellen. Unabhängig davon, was die Frachtführer in Brüssel machen. Denn letztendlich gilt unser Leistungsversprechen von der Annahme der Auftrags bis hin zur Leistung, bis hin zur Zustellung der Sendung zu Ihrem Endkunden. Und wir wollen eine ordentliche Verpackung, die das Thema Nachhaltigkeit erfüllt und suchen da weiter sinnvolle Lösungen.“

Kundenindividuelle Sortimente

Sinnvolle Lösungen soll es auch bei kundenindividuellen Sortimenten geben und zum Beispiel bei mitgliederseitig eingelagerten Spezialsortimenten: „Ich erinnere mich gerne an den Artikel, wo das Logo einer lokalen Bank draufklebt. Das ist ein Artikel, der nur für diesen einen Kunden vorgehalten werden kann. So etwas können wir heute machen.“ Im Zuge dessen sollen auch die Anzahl der Lagerorte für die kleinteilige Kommissionierung verdoppelt, mehrere tausend neue Lagerorte für eine erweiterte Sortimentsauswahl geschaffen und die Kapazitätsgrenze für zu verarbeitende Pakete massiv erhöht werden. Darüber hinaus sollen zusätzliche Frachtführer für zusätzliche Leistungen und mehr Unabhängigkeit sorgen.

Plan 2018: Solide und vorsichtig

In Schaefers Planzahlen 2018 ist umsatzseitig für das ZentralLAGER eine Steigerung auf 34,4 Millionen Euro vorgesehen. Das sind 7,2 Prozent Zuwachs gegenüber dem verhandelten 2017-Ergebnis. Das Ziel dürfte erreichbar sein: Per Ende Juli konnte eine „Delle“ im Monat Mai wieder ausgeglichen werden und der Lagerumsatz in den ersten sieben Monaten liegt bei einem Plus von zirka fünf Prozent. Bei der Büroring ZentralREGULIERUNG plant der Büroring Vorstand mit plus 4,8 Prozent, was gut 146 Millionen Euro Umsatz entspricht. Schaefers: „Wir zielen auf einen Jahresüberschuss nach Abzug der Kosten und des Händlerbonus von 100.000 Euro. Diese 100.000 Euro sind bei dem Umsatz, den wir da machen, schon gerechnet unter Berücksichtigung der Boni für die Mitglieder von 1,6 Millionen Euro. Aber das ist eben der Punkt, bei dem wir uns anspornen, um nicht alleine bei diesen 100.000 Euro zu bleiben. Wir haben auch erlebt, dass Einflüsse von außen wirken, auf die wir uns vorbereiten müssen. Und wir müssen vorsichtig planen und mit Sonderkosten, die zu einem geringeren Ergebnis führen.“

Egropa und Büroring: Nur Vorteile

Durch die Fusion der Egropa eG mit der Büroring eG bieten sich für beide Mitgliedergruppen zusätzliche Leistungen und neue messbare Möglichkeiten, im täglichen „Kampf“ um Marktanteile von der Zentrale unterstützt zu werden. Aktuell bestehen zu 103 Lieferanten deckungsgleiche Lieferantenverträge. Durch die Verschmelzung ergeben sich **160 zusätzliche Lieferanten** für Büroring und Büro Forum Mitglieder. Die ehemaligen Egropa Mitglieder erhalten Zugriff auf **369 zusätzliche Lieferanten**.

Die Vorteile neben einer voll funktionsfähigen zusätzlichen Marketinggruppe, die für alle Mitglieder geöffnet wird, sind vielfältig und liegen unter anderem in einem **zusätzlichen Zentralregulierungsumsatz von jährlich fünf Millionen Euro** sowie zusätzlichen Lieferanten-Einnahmen in Form von WKZ und Bonus. Darüber hinaus bietet die Marketinggruppe Egropa innerhalb der Büroring eG **interessante zusätzliche Marketinginstrumente, zusätzliche Sortimentskompetenz sowie ERFA, und Know-how-Transfer**.

Ingo Dewitz und Jörg Schaefers, Vorstände der Büroring eG, sehen die Verschmelzung absolut optimistisch: „Zum einen gewinnen wir durch diesen Zusammenschluss **Menschen aus dem Handel für den Handel**. Zum anderen stärken wir die Genossenschaft und ihre Mitglieder gegenüber der Industrie und gegenüber dem Wettbewerb. Damit werden wir **gemeinsam noch einflussreicher** und können den harten Kampf um Marktanteile zukünftig noch erfolgreicher abschließen.“

► **Internet-Shop: Ganz neues System**

Zum Stand der Dinge beim neuen Internet-Shop gibt es eine wesentliche Botschaft: Es wird kein VShop-Update geben, es ist ein ganz neues System. Schaefers: „Wir arbeiten noch ganz intensiv an dem Thema Suche, Filter und wir sind gerade dabei Frontend und Backend fertigzustellen. Ich möchte Sie persönlich um Verständnis dafür bitten, dass jetzt keiner mehr in der IT-Abteilung Wünsche zum neuen Shop aufgibt, sondern dass diese Anfragen zentral bei Kai Ricken gesammelt wer-

den.“ Für die Finalisierung, betont Schaefers, „brauchen wir jetzt Zeit, um bis Weihnachten fertig zu werden“. Dabei habe das IT-Team neu aufgesetzt, wie es an einzelne Lösungen herangeht: „Das finde ich wirklich gut, denn wir programmieren aus Sicht des Kunden. Wir haben ein Shop-Lernzentrum, das kann man ansehen und auch anfassen. Schon heute stehen Filme dort zur Verfügung, um zu zeigen, wie der Shop funktioniert. Es wird einen Demo-Shop geben, der für jeden abrufbar ist, und es wird einen Blog geben, in dem wir regelmäßig

beschreiben, wo wir stehen, was die nächsten Schritte sein werden und ob wir im Zeitplan sind. So werden wir letztendlich unsere Ziele auch erreichen.“

Bericht des Aufsichtsrates

Hermann Kaiser geht in seinem Bericht des Aufsichtsrates für das Jahr 2017 zunächst auf die bereits eingehend diskutierte Lager-Problematik ein. Neben den bereits angesprochenen Aspekten hat er zudem einen weiteren Hemmschuh ausgemacht: „Die Stichtagsinventur 2017 ist genau in das Jahresendgeschäft

hineingeplatzt. Leider war es durch den zweimaligen Lagerumzug aber nicht anders realisierbar, wird aber nicht wieder vorkommen. Der Vorstand hat aufgrund dieser Tatsache die jetzt laufende permanente Inventur beantragt, und es werden die gesetzlichen Anforderungen realisiert.“

Sehr erfreulich, so Kaiser, sei die große Anzahl neuer Mitglieder, die die Genossenschaft 2017 für sich gewinnen konnten, darunter auch ein sehr großes Mitglied, die Firma Plate Büromaterial Vertriebs GmbH in Lilienthal mit rund 90 ►



► Millionen Euro Umsatz und rund 350 Mitarbeitern. Zu der erfolgreichen Verschmelzung von Egropa und Büroring merkt Kaiser an: „Wir danken diesen Abschluss Herrn Möbus von der InterES, der erste Kontakte mit der Genossenschaft knüpfen und zu einem guten Ende bringen konnte.“

Dann dankt Kaiser noch einmal ausdrücklich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Büroring, Büro Forum, BMC und der PBS GmbH für den Einsatz in diesem schwierigen Jahr 2017. „Wir Unternehmer wissen doch alle, wir sind nur stark mit einer starken Mannschaft.“

Verschärfte Bedingungen

Für 2018 erwartet Kaiser weiter verschärfte Bedingungen an allen Fronten. Auch der Preiskampf habe sich wieder verschärft: „Vor allen Dingen durch den einen oder anderen Direktanbieter. Unsere Lieferanten im Kopierergeschäft haben doch so ziemlich alle ein duales Betriebssystem, und so kämpfen wir oftmals mit dem-



Hermann Kaiser: „Die Entscheidung für die Investition im ZentralLAGER war goldrichtig“

selben Produkt gegen den Hersteller.“

Besondere Sorge bereitet Kaiser die enorm steigende Anzahl der Pakete im ZentralLAGER. „Die Auftragswerte im Paket gehen ständig zurück. In der Konsequenz heißt das, dass die Paketgebühren die Kosten nicht mehr decken. Einige Unternehmen in unserer Branche haben schon reagiert, und auch der Büroring wird reagieren müssen, ob es gefällt oder nicht.“ Und er ergänzt: „Wenn wir unser neues Lager nicht hätten, könnten wir die derzeit zum Versand zu bringenden Pakete überhaupt nicht mehr stemmen. Die Entscheidung, diese große Investition vorzunehmen, war also goldrichtig.“

Der weitere Verlauf der Generalversammlung ist geprägt von Formalien, wie dem Bericht und der Beschlussfassung über die gesetzliche Prüfung im Jahr 2017, über den Jahresabschluss 2017 und die Verwendung des Jahresüberschusses sowie über die Entlastung des Vorstands und des Aufsichtsrats. Ein besonderes Augenmerk gilt dieses Mal der Verschmelzung der Büroring eG mit der Egropa eG. Auch diese Beschlussfassung über die Zustimmung zum Verschmelzungsvertrag wird wie alle vorhergehenden Punkte ohne Gegenstimmen abgeseignet. Beim Aufsichtsrat schließlich stehen zwei Wiederwahlen an. Sowohl Alexander Schroeder als auch Hermann Kaiser werden ohne Gegenstimmen bestätigt.

„Es gibt Dinge, die tut man nicht“

Beim letzten Tagesordnungspunkt wird es noch einmal etwas turbulenter: Es gibt harsche Kritik mehrerer Händler unter anderem von Hartmut Kehrberg aus Bad Oeynhausen an Büroring und Büro Forum Kollegen wegen des Verkaufs

von Eigenmarken-Produkten zum Einkaufspreis im Internet. Hermann Kaiser hat hierfür deutliche Worte: „Vorhin habe ich betont, dass die Kopierer-Lieferanten alle ein duales Vertriebssystem haben und uns beim Kunden mit dem eigenen Produkt Konkurrenz machen. Wenn das beim Büroring auch noch Schule macht, dann bin ich richtig sauer!“ Und Ingo Dewitz sagt: „Ich nehme den Auftrag sehr gerne an. Dennoch können wir



Hartmut Kehrberg

hier rechtlich wenig tun. Ich kann nur an alle appellieren, das nicht zu tun. Es muss einfach nicht sein.“ Und Normen Herting ergänzt: „Es gibt Dinge, die man in einer Familie einfach nicht tut. Wenn wir eine Büroring Familie sein wollen, dann tut man gewisse Dinge einfach nicht. Rechtlich hin oder her!“

Zum Abschied gibt Kaiser den Mitgliedern mit auf den Weg: „Die nächste Generalversammlung findet vom 9. bis 11. Mai in Dortmund statt. Sie merken, wir bewegen uns ganz langsam Richtung Süden.“

PBS Forum zeigt: Büroring ist der richtige Partner

Lieferantenausstellung mit außergewöhnlichen Kontakten, Produkten und Türöffnern

Das diesjährige PBS Forum in Bremen war hinsichtlich der Rahmenbedingungen erneut ein besonderes Ereignis. Erstmals hatten gleich vier Kooperationen die Jahrestreffen ihrer Mitglieder in einer Veranstaltung gebündelt: Neben der 42. Büroring Generalversammlung fanden die Büro Forum Jahrestagung, die InterES Gesellschafterversammlung und die Prisma Fachtagung statt. „Wir bevorzugen dieses gemeinsame Format, um das Netzwerk mit Fachhändlern und wichtigen Entscheidern zu nutzen. Dazu gehören auch die äußerst interessanten Kontakte wie etwa die Mitglieder einzelner Marketinggruppen“, erklärt Helge Becker, Vertriebsdirektor von



Gut besucht: Lieferantenausstellung in Bremen

ACME United Europe. Eine Besonderheit des Branchenevents war die Unterbringung in zwei Hotels, die der großen Teilnehmerzahl aus rund 160 Handelsbetrieben und 85 Ausstellern gerecht

wurde. Zumal Maritim und Dorint Hotel in direkter Nachbarschaft lagen und entsprechend schnelle Standortwechsel beispielsweise für das Rahmenprogramm ermöglichten. Wegen der Regenprognose musste der Begrüßungsabend von der Außenterrasse mit Seeblick in die Räumlichkeiten des Dorint Park Hotels verlegt werden. „Dass das Geschehen aus Wettergründen kurzfristig von draußen nach drinnen verlegt wurde, zeigt wieder die organisatorischen Fähigkeiten der Büroring Mitarbeiter“, lobt Uwe Klamm, Geschäftsführer des Büroring Mitglieds PfaffBüro.

Der Platzwechsel tat der ausgelassenen Stimmung keinen Abbruch, was an dem stilvollen ►



Lieferantenausstellung: Gute Gespräche



Neuer Büroring Partner: Soft-Carrier



Jörn Böhler



Helge Becker



Deborah Bußmann

► wie gemütlichen Ambiente, dem kulinarischen Angebot und einer stimmungsvollen Feuershow zu späterer Stunde lag. Natürlich hatte auch die „Büroring-Familie“ ihren Anteil an der guten Atmosphäre. „Der Gesamteindruck der Veranstaltung ist sehr gut. Mir hat auch die menschliche Komponente sehr gefallen“, freut sich Manuela Hirschmann, die in Bremen das erste Mal für Avery Zweckform in ihrer Funktion als National Account Manager Streckenhandel und Marketinggruppen dabei war. „Dass so viele Mitglieder sich die Zeit genommen haben und das Beisammensein wertschätzen – Chapeau!“ Das meint auch Dominik Wilde, Key Account Manager bei Helit: „Die Veranstaltung punktet stark mit dem familiären Miteinander und offenen Umgang unter Ausstellern, Fachhändlern und Büroring Mitarbeitern. Wir sind hier zu zweit angekommen und haben sofort Platz gefunden innerhalb einer Gruppe von Büroring Händlern.“

Das mitschmelzende Miteinander bewog auch „Aussteller-Urgestein“ Jürgen Müller von der Dormagener Handelsagentur Deyobi zur erneuten Teilnahme: „Überaus positiv ist das Come-Together, wenn man locker im Kreise der Mitglieder und Lieferanten sitzt und sich einfach nur wohlfühlt. Insgesamt bekommen wir bei der Veranstaltung ein wirklich gutes Preis-/Leistungsverhältnis geboten.“ Ins gleiche Horn stieß ACME-Manager Becker: „Das macht dieses Treffen und diese Gruppe aus – das Networking, das Hemdsärmelige, das Machertum und auch das Verlässliche.“

Lob für die Organisation des PBS Forum

Die Verlässlichkeit spiegelte sich auch in der Organisation wider, die von allen befragten Händlern und Ausstellern als „sehr gut“ oder „perfekt“ beschrieben wurde und großes Lob für Beate Kopietz und ihr Team von der Büroring Zentrale nach sich zog.

Auf der Lieferantenausstellung war Avery-Managerin Hirschmann ebenso von der „Offenheit und Professionalität der Händler“ beeindruckt: „Wir haben wirklich tolle Gespräche gehabt.“ Das können auch andere Standbetreiber bestätigen. Jörg Machata, Vertriebsberater Bürobedarf bei BIC Deutschland, konstatiert bei seiner Ausstellungspremiere „sehr gute Gespräche und ein

hohes Interesse“. Und: „Wir sind mit unserem Standort sehr zufrieden. Wir waren durchweg beschäftigt und hatten gar nicht mit einer derart guten Resonanz gerechnet.“

Intensive Gespräche

Auch Deborah Bußmann, Channel Partner Account Managerin by APC Schneider Electric, war das erste Mal beim Büroring und resümiert: „Wir hatten intensive Gespräche, ein positives Feedback und durch den Gemeinschaftsstand mit Also wertvolle Synergieeffekte. Großes Interesse gab es an unserem innovativen Produktportfolio von Überspannungsschutzleisten, über unterbrechungsfreie Stromversorgung (USV) bis hin zu Micro-Datacentern. Da die Zeit der starken Sommergewitter angebrochen ist, wissen viele Kunden unsere Produkte für den Schutz Ihrer Elektronik und Ihrer IT-Infrastruktur zu schätzen.“ Und Bußmann ergänzt einen wichtigen Aspekt: „Wir achten immer darauf, das die Fachhändler ein Gesicht zu unserer Marke herstellen können – auch deshalb ist uns die Präsenz hier sehr wichtig.“

Lifestyle-Artikel finden hohe Resonanz

Bei Aussteller ACME sorgten „Manager-Original“ Becker und der rückstandsfreie Flüssigkeitsabsorber für große Aufmerksamkeit, wobei das Produkt nach seiner Meinung in Richtung Zusatzsortiment geht: „Es ist für Händler einfach ein Türöffner für Bereiche wie Beauty Care, Hygienebedarf oder Facility Management.“ Auch Deyobi-Kollege Müller war vom großen Interesse an seinen Lifestyle-Artikeln überrascht: „Ich habe eine Anzahl an Aufträgen geschrieben wie noch nie.“ Genauso viel Anlass zu Freude hatte BIC-Vertriebler Machata, zu dessen Portfolio auch Tipp-Ex gehört: „Unsere ergonomischen Korrekturroller – Tipp-Ex Soft Grip für Links- wie Rechtshänder wurden hervorragend angenommen. Ein solches Produkt erleichtert die Arbeit und ist bei extremer Reißfestigkeit so dünn und gut haftend, dass es mehrschichtig auftragbar ist.“

Hohe Nachfrage generiert weiterhin die DSGVO (Datenschutzgrundverordnung) etwa nach abschließbaren Büromöbeln, Schubladen, Boxen und Papierkörben, wie sie nicht nur die Hersteller Bisley und Helit auf ihren Ständen ►



Manuela Hirschmann



Dominik Wilde



Günther Braun



Uwe Klamm



Uwe Stephan

erlebten. „Mit der Einführung der DSGVO hat sich die Nachfrage nach unseren Ideal Aktenvernichtern überdurchschnittlich erhöht“, berichtet Günther Braun, Verkaufsleiter Deutschland von Krug&Priester. „Deshalb muss derzeit mit einer etwas längeren Lieferzeit für unsere Ideal-Geräte gerechnet werden. Im Gegenzug erhält man aber auch professionelle, nachhaltig und nach strengen deutschen Maßstäben am Standort Balingen produzierte Aktenvernichter, die seit mehr als sechs Jahrzehnten Kunden in aller Welt überzeugen.“ Zudem demonstrierte Braun die neuen Luftreiniger der Marke Ideal: „Wir wollen unser neues Geschäftsfeld der Luftreinigung gerne zusammen mit den Büroring Händlern vorantreiben.“ Das sieht Fachhändler Klamm mit dem gezielten The-

menfokus bei seinem Messebesuch genauso: „Es gilt weiterhin, die Kunden für das Thema der Datensicherheit noch mehr zu sensibilisieren.“

Jörn Böhler, Geschäftsführer der Ernst Bergau GmbH in Stade, war zum wiederholten Male begeistert von der Lieferantenausstellung – speziell in seiner Doppelrolle als Aussteller und Verbundmitglied: „Wir haben viele unserer Büroring-Kunden getroffen und betreuen bekanntlich jede vierte Installation bei der Kooperation. Wir sind mit großem Abstand bei der Warenwirtschaft führender Auslieferpartner der Büroring-Mitglieder. Das Verhältnis und die Zusammenarbeit sind sehr eng und vertrauensvoll.“

Die Büroring Mitgliedschaft mache den großen Unterschied zu anderen Anbietern etwa durch die

ähnlichen Software-Erfahrungen aus, so Böhler.

Für Händlerkollege Uwe Stephan, Geschäftsführer von US-Bürotechnik in Pfalzgrafenweiler, hat sich die lange Anreise mit dem Auto aus dem Nord-Schwarzwald angesichts der positiven Erfahrungen bei seiner Teilnahme-Premiere mehr als gelohnt: „Hier in Bremen habe ich die Soft-Carrier-Inhaber persönlich kennen gelernt, deren Stand sich auch noch als besondere Premiere und großes Highlight erwiesen hat. Ich bin gespannt, wie sich die geplante Kooperation mit dem Büroring entwickelt. Nach dieser Veranstaltung bin ich umso glücklicher, der Verbundgruppe beigetreten zu sein. Das Erlebte bestärkt mich darin, mit der Entscheidung für den Büroring endlich den richtigen Partner gefunden zu haben.“

ADVERTORIAL

Viele Variationen

Bisleys LateralFile™ Lodges beim PBS Forum

Die Art der Büroablage hat sich mit der Digitalisierung stark verändert. Clean-Desking und kostensparende Desksharinglösungen gehören mittlerweile zum Alltag und stellen Unternehmen doch vor eine Herausforderung. Wohin mit dem Laptop, dem Tablet, dem Fahrradhelm oder der Handtasche, wenn man täglich an wechselnden Arbeitsplätzen tätig ist? Die

neuen LateralFile™ Lodges bieten eben diese Sicherheit für persönlichen Gegenstände.

Perfekte Stauraumlösungen

Aus genau diesen Gründen standen die Lodges beim diesjährigen PBS Forum in Bremen im Mittelpunkt. „Sie sind die perfekte persönliche Stauraumlösung für jede Büroumgebung.“ erläutert Robert Mayer,

Geschäftsführer der Bisley GmbH. „Ob Sie gerade im Büro oder auch unterwegs sind – die Bisley Lodges bieten Ihnen eine Vielzahl von möglichen Unterbringungslösungen.“ Unendlich viele Variationen in Größe, Farbkombination und Frontausführung in Holz oder Stahl, bilden ein vielseitiges Produktangebot, das sich nahtlos in ein vorhandenes Design und Markenimage einfügt.

Flexibel und stilvoll

„Integrieren Sie LateralFile™ Lodges in bestehende Arbeitsläufe und erleichtern Sie sich die Organisation Ihres Unternehmens. Flexibel und stilvoll mit nahtlosen Rückseiten dienen sie als visuelle Raumtrenner und gestalten Laufwege im Büroraum.“ Zusätzlich können die Lodges mit einem Postschlitz für interne Schreiben, einem Visitenkartenhalter zur Identifikation, Elektrifizierung für mehr Unabhängigkeit oder verschiedenen manuellen und digitalen Schlössern ausgestattet werden. „Passen Sie



die Lodges Ihrer eigenen CI und Ihrer Unternehmensstruktur vollends an! Wir unterstützen Sie dabei und stehen Ihnen beratend zur Seite.“ Auch in diesem Jahr war die Teilnahme am PBS Forum ein voller Erfolg. Robert Mayer: „Viele Besucher und die daraus resultierenden interessanten Gespräche zeigen uns, dass wir mit Produktinnovationen und Lösungen wie den LateralFile™ Lodges genau den Nerv der Zeit treffen.“

„Erfolgreich zu sein sollte niemals selbstverständlich werden“

Michael Groß: „Höhen und Tiefen des Alltags managen“

Dreimal Olympiasieger, fünfmal Weltmeister, 13-mal Europameister – als Schwimmer hat Michael Groß alles erreicht. Und auch nach dem Karriereende im Leistungssport ist der „Albatros“ erfolgreich geblieben. 1994 promovierte die deutsche Schwimmlegende in Philologie und machte sich anschließend als Managementberater selbstständig. 2001 gründete Groß sein eigenes Unternehmen, in dem er bis heute als Geschäftsführer tätig ist. Daneben ist er als Dozent und Fachbuchautor, Coach und Redner gefragt. Beim 2. PBS Forum Ende Juni in Bremen sprach der frühere Weltstar darüber, was er aus seiner Zeit als Leistungssportler ins spätere Berufsleben mitnehmen konnte.



Michael Groß: „Ein Trainingsabschnitt hat sich nur wiederholt, wenn ich es wirklich wollte“

einem Schwimmwettkampf mit acht Teilnehmern könne er nur 12,5 Prozent beeinflussen – seine eigene Leistung nämlich. „Ich kann Rekordzeit schwimmen, dann ist die Chance groß, dass ich gewinne

Auch wenn es nicht mehr um die Zielzeit in einem Wettkampf geht – persönliche Ziele spielen für Michael Groß auch heute noch eine große Rolle. Das können Tagesziele sein, zum Beispiel eine gute Präsentation, aber auch Dinge, die man mittel- und langfristig erreichen will. „Ich bin als Freiberufler mein eigener Herr – trotzdem habe ich Quartalsziele.“ Und wenn Ziele erreicht werden, dann sollte man dies auch feiern. „Erfolgreich zu sein, sollte niemals selbstverständlich sein.“

Es gibt viele Parallelen zwischen Spitzensport und Berufsalltag

„Höhen und Tiefen des Alltags managen“, so lautete der Titel des Vortrags. Und Groß machte seinen Zuhörern schnell klar, dass es viele Parallelen gibt zwischen dem Alltag eines Spitzensportlers und dem eines Händlers. Zum Beispiel, dass hinter einem Erfolg immer sehr viel Arbeit im Verborgenen steckt. Im Laufe seiner gesamten Karriere ist Groß nur vier Kilometer bei großen Wettkämpfen geschwommen. Um hier erfolgreich zu sein, hat er 38.000 Kilometer im Trainingsbecken zurückgelegt. Entscheidend sei im Beruf und im Sport, dass die Alltagsroutine nicht langweilig wird. „Ein Trainingsabschnitt hat sich nur wiederholt, wenn ich es wirklich wollte. Es gibt unendlich viele Varianten und Kombinationen.“

Eine weitere Parallele: Es gibt immer Erfolgsfaktoren, die man selber nicht in der Hand hat. Bei

– aber es kann sein, dass jemand noch schneller ist.“ Diese Erfahrung hat Groß mehrfach gemacht, etwa mit der Freistilstaffel bei Olympia, als die deutsche Mannschaft den eigenen Weltrekord deutlich unterbot, den USA aber dennoch mit vier Hundertstelsekunden unterlegen war.

„Junge, das war wohl nichts!“

Groß hat daher gelernt, stets nur die eigene Leistung zu bewerten. Und da kam es auch schon mal vor, dass er einen Titel holte und sich trotzdem Kritik anhören musste. „1986 in Madrid war ich gerade Weltmeister geworden mit zwei Sekunden Vorsprung. Mein Trainer kam zu mir ans Becken und sagte: ‚Junge, das war wohl nichts‘. Und ich sagte: ‚Stimmt‘. Denn ich war langsamer, als ich es vorher geschätzt hatte.“

Durch Misserfolge fürs Leben lernen

Vielleicht noch wichtiger aber ist es, an Problemen und Misserfolge zu wachsen. „Man entdeckt vieles, das man ohne Hindernis nicht entdeckt hätte“, sagt Groß. Ein Beispiel aus seiner Sportlerkarriere ist eine Verletzung, die ihn 1988 nur drei Monate vor den Olympischen Spielen dazu zwang, sein Trainingsprogramm komplett umzustellen. Am Ende holte er nicht nur Gold, sondern lernte auch fürs Leben. „Meine ganze Karriere hat extrem profitiert, weil ich gemerkt habe, dass ich auch auf anderen Wegen erfolgreich sein kann. Und so einen Weckruf gibt es in vielen beruflichen Laufbahnen.“

IDEAL DSGVO- HELDEN

Die DSGVO ist in Kraft. Haben Sie dabei auch an Daten auf Papier gedacht? Falls nicht, drohen empfindliche Strafen.

IDEAL Aktenvernichter sind DSGVO-sicher.

www.ideal.de/dsgvo



Fast jedes vierte Büroring-Mitglied nutzt

Rund 95 Prozent der Installationen sind nun auf OBS 3.0 umgerüstet



Auch in diesem Jahr haben wir wieder neue Mitglieder dazugewonnen. Die 25 Prozent-Marke an Büroring-Mitgliedern ist bald überschritten. Unser nächstes Ziel für das folgende Jahr ist es jedes dritte Büroring-Mitglied zu erreichen.

Auch personell haben wir für den Support aufgestockt. Als langjähriger Ausbildungsbetrieb konnten wir dieses Jahr wieder den besten Informatikabsolventen im gesamten Landkreis stellen (Durchschnittsnote 1,0), der zum 1. Juli dieses Jahres fest unser Supportteam unterstützt. Auch in diesem Bereich nähert sich unser Betrieb dem hundertsten Auszubildenden.

den. Bei Bedarf kann so die Kapazität bei der Inventuraufnahme einfach und kostengünstig erhöht werden.

OBS-Endkunden-Ticketsystem

Ende September stellen wir unser Endkunden-Ticketsystem für den Technikbereich vor. Es basiert auf der Open Source Software Zammad. Auf der Kundenseite können Störungen und fällige Wartungen im Webbrowser erfasst werden.

Auf OBS Seite können Sie die gewohnte Oberfläche von OBS nutzen. Das Ticketsystem generiert wie üblich Aufgaben in der Warenwirtschaft, welche bearbeitet werden können.

Dieses Modul wird im Grundpreis für zwei Be-

OBS Shop 2.0

OBS 3.0 ist multishopfähig. Sie können beliebig viele Amazon-, Ebay-, VShop- und OBS-modifizierte eCommerce Shops an OBS anbinden.

Die Pflege der Seiten, Preise, Media und Metadaten erfolgt wie gewohnt in OBS, die Änderungen von Artikeldaten erfolgt in Echtzeit auch im Shop.

Eine Preisänderung im OBS-System spiegelt sich in der nächsten Sekunde im Shopsystem wieder. Natürlich werden auch Warenkörbe von ALKA-, Adveo-, Soennecken- und anderen Shop-systemen automatisch zu OBS-Aufträgen.

Ab September ist der OBS Modified eCommerce Shop mit der Open Source Version 2.0 kompatibel. Der Vorteil eines Open-Source-Shops spiegelt sich in der Verwendung zu Verfügung stehender freien beziehungsweise kostenpflichtigen Modulen wieder. Hierzu zählen :

- gängige B2B/B2C Zahlungsart
- Hunderte von responsiven Templates
- Chat Module
- Stempelkonfigurator
- OCI Schnittstellen
- Preislisten

und vieles mehr. Der OBS Modified eCommerce Shop ist von allen angebotenen Shops am detailreichsten in OBS integriert.

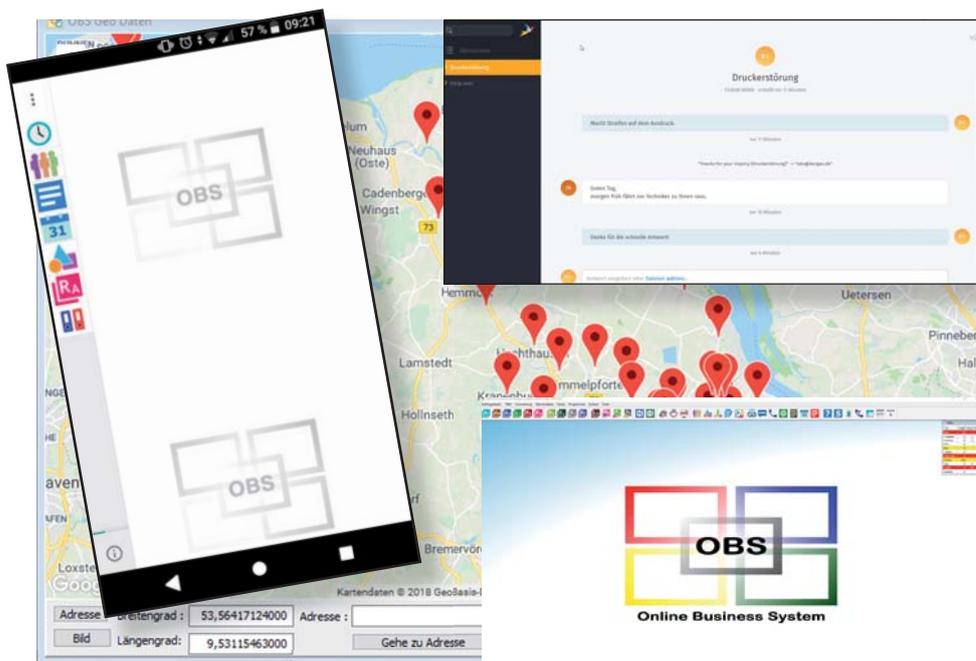
Nahezu 90 fest eingebaute Artikelieferanten stehen unseren Anwendern zu Verfügung. 100 zusätzliche, frei einstellbare Artikelimporte runden die Artikelpflege ab. Artikel Verfügbarkeiten können im 30-Minuten-Takt je nach Lieferant aktualisiert werden. Dieses passiert alles automatisch im Hintergrund. Es sind keine manuelle Arbeiten mehr notwendig

In der Positionserfassung sehen Sie natürlich alle Lieferantenpreise für den zu bearbeitenden Artikel gleichzeitig. Avisen und elektronische Lieferscheine stehen ihnen je nach Möglichkeiten des Lieferanten ebenfalls zur Verfügung

Dienstleistungen der Firma Bergau

www.bergau.de Tel.: 04141/88 818

- OBS-Warenwirtschaft
- Hosting von Webseiten
- Erstellen von Webseiten in Typo 3
- Serversysteme
- Netzwerktechnik
- Print Systeme
- Bürobedarf



OBS 3.0

Was hat sich getan?

Rund 95 Prozent unserer Installationen sind nun auf OBS 3.0 umgerüstet und können die neuesten Erweiterungen aus unserem Hause nutzen.

Die OBS-App

Die OBS-App befindet sich im Rollout. Interessierte OBS-Anwender können sich beim Support melden.

Neu wird im nächsten Monat das Inventurmodul hinzukommen. Mit dem Inventurmodul wird jedes Smartphone zum MDE-Gerät. Über die eingebaute Kamera können die EAN-Codes gescannt und dann die Zählmengen erfasst wer-

nutzer für 30 Euroangeboten. Sie brauchen keinen eigenen Webserver. Das Hosting auf einem Server in Deutschland ist im Preis inbegriffen

Verbandsabrechnung für Nicht-Büroring-Mitglieder

Büroring-Mitglieder schätzen die Verbandsabrechnung von OBS schon seit Jahren. Die automatische Anlage von Einkaufsrechnungen, Finanz-Buchhaltungsdatensätzen mit Abgleich der von Büroring gelieferten Rechnungsdaten mit den eigenen generierten elektronischen Bestellungen erleichtert die tägliche Arbeit eines Büroring-Mitgliedes. Diese Funktionalität unterstützt OBS nun auch für Adveo, Alka und Soennecken

ADVERTORIAL

„Hochwertige Gespräche, motivierte Händler“

Bi-silque, Hersteller von visuellen Präsentationsprodukten, beim PBS Forum in Bremen

Wir waren begeistert von der Atmosphäre und den hochwertigen Gesprächen mit sehr motivierten Händlern“, sagt Benjamin Albrecht, Leitung Bi-silque Deutschland / Österreich / Schweiz. Der Hersteller von visuellen Kommunikations- und Präsentationsprodukten war Ende Juni im Rahmen des PBS Forum auf der Büroring Lieferantenmesse in Bremen mit einem Stand vor Ort.

Ein zentraler Bestandteil des Messeauftritts war die „Earth“ Produktreihe von Bi-Office, die weltweit einzige umweltfreundlich mit dem Cradle-to-Cradle-Zertifikat ausgezeichnete Produktreihe im Bereich der Präsentationsprodukte. Cradle-to-Cradle-Zertifikate sind von der Europäischen Kommission offiziell anerkannt und attestieren den biologischen Kreislauf des Produkte, die keinen Abfall zurücklassen. Dies ist ein extrem wichtiges Kriterium beim Kauf von umweltfreundlichen Produkten.



Bi-silque Zentrale in Portugal

Die Earth Produktreihe bietet den Kunden ein einheitliches Konzept – wettbewerbsfähig in Design, Qualität und Preis – welches bei vielen Einkäufern in Unternehmen offene Türen einrennt. Häufig gibt es im Einkaufsbudget sogar einen vorgegebenen hohen Prozentsatz für umweltfreundliche Produkte.

Bi-silque ist ein familiengeführtes Unternehmen in der zweiten Generation. Das Unternehmen hat sich in den letzten Jahren zum weltweit führen-

den Anbieter / Hersteller für visuelle Kommunikationsprodukte entwickelt. Die Kernproduktgruppen sind neben Whiteboards und Flipcharts, sowie dem zugehörigen Flipchart-Papier auch Kork- und Filztafeln oder Schaukästen.

Bi-silque vertreibt seine Produkte unter der Marke Bi-Office, die eine der am schnellsten wachsenden Produktmarken im deutschen und europäischen Büroartikelmarkt ist. Der Anspruch von Bi-silque ist mit seinen Produkten den Fachhandel speziell bei der Kundenneugewinnung und der Steigerung der Kundenzufriedenheit zu unterstützen. Durch den Fokus auf diese Produktgruppe seit 39 Jahren ist Bi-silque der Experte für Präsentationsprodukte.

Die Bi-Office Produkte sind über den Büroring beziehbar und durch das Lager von Bi-silque in Düsseldorf mit einem sehr guten Streckenlieferungsprozess ist der Einkaufsprozess für Büroring Händler sehr einfach.

**NACHHALTIGKEIT
IST IN UNSERER DNA**

CRADLE-TO-CRADLE ZERTIFIZIERTE PRODUKTE

EARTH
WHITEBOARDS



EARTH
KORKTAFELN
PINNWÄNDE



EARTH
MOBILE
FLIPCHARTS



Office Innovation Days: „Einfach unvergesslich“

Highlights: Key-Note-Speaker Markus Hofmann und eine kurzweilige Podiumsdiskussion

Die Büroring Office Innovation Days sollte kein Fachhandelskollege verpassen, der sich im Tagesgeschäft einen Wissensvorsprung verschaffen möchte“, betont Annette Chrometz, Geschäftsleitung Bürocenter Butzbach und Sprecherin des Händlerbeirats der Büroring Marketinggruppe BOP. Und Kollege Ralf Bock, Geschäftsführer der Bock Büroorganisation und Sprecher des Händlerbeirats der Marketinggruppe Büroprint legt nach: „Die Büroring Office Innovation Days haben sich als fester Termin im Kalender etabliert. Die kurzweiligen Vorträge sorgen immer wieder für neue Impulse und das entsprechende Abendprogramm bietet den perfekten Rahmen für einen ungezwungenen Austausch unter Kollegen.“

Gelungene Mischung

In der Tat: Mehr als 30 Lieferanten-Aussteller, darunter einige neue, warten auf die Teilnehmer bei den vierten Büroring Office Innovation Days am 17. und 18. September im Göttinger Event und Congress Hotel Freizeit In. Die Büroring Office Innovation Days haben in den letzten Jahren ihr ganz eigenes Veranstaltungsprofil gefunden und stellen heute eine gelungene Mischung aus Lieferantenausstellung, Vortragsprogramm und Kommunikationsplattform dar. Unvergesslich sind die Vorträge der Keynote-Speaker der vergangenen Jahre, angefangen vom bekannten Fußballschiedsrichter und TV-Experten Urs Meier, über den charismatischen Bestseller-Autor Edgar K. Geffroy bis hin zum Referenten des vergangenen Jahres, dem „Bewieger“ des inneren Schweinehunds Marco von Münchhausen.

In diesem Jahr, das verspricht Gruppen-Koordinator Holger Rosa, werden die Büroring Office Innovation Days „noch unvergesslicher für die Teilnehmer, einfach unver-

gesslich!“ Mit Markus Hofmann, dem diesjährigen Keynote-Speaker, konnte der Büroring erneut einen Bestseller-Autor mit seinem mitreißendem Vortrag „Einfach unvergesslich“ für die Veranstaltung gewinnen.



Gedächtnisexperte Markus Hofmann: Mit verblüffend einfachen Techniken, jegliche Art von Wissen, schnell und nachhaltig abspeichern

Rosa: „Hand auf’s Herz: Geht es Ihnen nicht auch manchmal so, dass Sie überlegen, wie der Name Ihres Gegenüber lautet oder wo Sie gerade den Autoschlüssel hingelegt haben? Wir versprechen Ihnen, dass Sie nach dem Vortrag von Markus Hofmann nicht nur in der Lage sind sich einen Namen zu merken, sondern sämtliche Namen einer ganzen Fußballmannschaft plus Ersatzspieler.“

Handsigniertes Buch-Exemplar

Denn Markus Hofmann ist der wohl inspirierendste und effektivste Gedächtnisexperte Europas und ein überaus begehrter Referent. Mit verblüffend einfachen Techniken hilft er dem Publikum jegliche Art von Wissen schnell und nachhaltig abzuspeichern. Übrigens: In guter alter Tradition erhält jedes teilnehmende Unternehmen ein handsigniertes Exemplar seines neuen Buches.

Unvergesslich soll auch die Podiumsdiskussion am ersten Veranstaltungstag werden, moderiert von Michael Smith, Redakteur aus dem Wiesbadener Verlagshaus Chmielorz, in dem unter anderem die Branchen-Zeitschrift Business

legen, tauscht betriebswirtschaftliche Kennzahlen aus und erstellt so ein aussagekräftiges Gruppen-Benchmark. Dadurch kann jeder Aktiv-Partner leicht sehen, wo es Optimierungspotenzial gibt und die notwendigen Veränderungen für das eigene Unternehmen ableiten. In Göttingen erfahren die Teilnehmer mehr über die Arbeit dieser Gruppe unter dem Dach der Büroprint.

Beiratswahlen

Ein wichtiger Tagesordnungspunkt werden auch die Beiratswahlen sein. Alle vier Jahre, wie auch in diesem Jahr, stellen sich die Beiräte der BOP und der Büroprint Gruppe zur Wahl. Und Holger Rosa betont: „Unseren beiden Händlerbeiräten, die uns in den letzten vier Jahren aktiv bei der Ausrichtung und Umsetzung der Gruppenziele unterstützt haben, gebührt unser herzlichster Dank. Bei mehreren Arbeitstreffen im Jahr, sowohl bei Beiratskollegen vor Ort, wie auch bei den turnusmäßig stattfindenden Telefonkonferenzen, beraten die Kollegen über neue Themen, die für alle Gruppenmitglieder relevant sind und koordinieren in enger Absprache mit der Büroring Zentrale Schulungen und Händlertreffen.“

Freizeitspaß: XXL-Kickerturnier

Damit auch der Freizeitspaß bei den Büroring Office Innovation Days nicht zu kurz kommt, wird es am Abend des ersten Tages – neben geselligen Gesprächen bei dem einen oder anderen Getränk – wieder ein Kickerturnier geben. Doch dieses Mal ist alles ein wenig größer – gespielt wird nämlich an einen acht Meter langen Kicker mit fünf Bällen gleichzeitig. Und Holger Rosa resümiert für das XXL-Kickerturnier, was im Grunde für die ganze Veranstaltung gilt: „Hier ist echter Teamgeist gefragt.“

ADVERTORIAL

KATUN startet weiter durch

KATUN auf den Büroring Office Innovations Days



KATUN präsentiert sich am 17. und 18. September bei den Büroring Office Innovations Days mit seinen generalüberholten HP Druckern: Problemlos, zuverlässig und kosteneffizient. Mit Toner und MPS Bundles sind sie die perfekte Rundum-Lösung. Das KATUN Team freut sich auf die Büroring Fachhändler und startet in Göttingen in einem ereignisreichen Jahr 2018 weiter durch.

Neues Kapitel

Im Januar wurde die bereits in 2017 bekanntgegebene Übernahme der KATUN Corporation durch GPI (General Plastic Industrial Co. Ltd, Taiwan) rechtskräftig. Robert

Moore, CEO von Katun: „Wir arbeiten bereits seit über einem Jahrzehnt mit GPI zusammen und haben größten Respekt vor dem gesamten Unternehmen, seiner Kultur, seinen Produkten und seiner beispiellosen Hingabe für Qualität und innovative Lösungen für Tonerkartuschen. Die Technik- und Fertigungskompetenz von GPI wird das Wertangebot und den bereits gebotenen Mehrwert von Katun für unsere Kunden deutlich erhöhen.“

Die Auszeichnung

Auf der Paperworld 2018 wurde dann KATUN für sein konsequentes Engagement zum Umweltschutz belohnt. Das Magazin „The Recy-

cler“ und dessen Leser wählten Katun zum Reseller des Jahres. Eine Auszeichnung, die Katuns Mitarbeiter besonders mit Stolz erfüllt.

Frischer Wind

Marcus Hammann setzt seit März in seiner Funktion als Sales Director Germany neue Impulse. Durch ihn gewinnt KATUN einen erfahrenen Branchenexperten, der sowohl die Fachhandels- als auch die Hersteller- und Distributionsseite kennt. Bei KATUN will Hammann nun seine Kontakte nutzen, um das deutsche Händlernetz des Supplies-Spezialisten weiter auszubauen und verspricht weiterhin ein spannendes Jahr, sowohl für Fach-



händler als auch für den gesamten Markt.

Marcus Hammann

Sales Director Germany
Phone: + 49 2131 3446 310
Cell: + 49 163 773 7270
E-mail: Marcus.Hammann@katun.com

THS^A Unternehmensgruppe | Partner des Fachhandels seit 1995

THS
Supplies and Logistic



EFFEKTIVE DRUCKKOSTEN-OPTIMIERUNG

Für ein Höchstmaß Ihrer Datensicherheit: Stellen Sie sicher, dass die Druckaufträge Ihrer Kunden jederzeit den richtigen User erreichen! Erstellen Sie zudem Druckkontingente und -regeln, so dass die Druckjobs automatisch an das kostenoptimierte Gerät weitergeleitet werden. Nutzen Sie unsere PMeasy Lösung - und wir meistern die Herausforderungen Ihrer Kunden gemeinsam.

MHS

Software and IT Solutions

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 | MHS GmbH & Co. KG | Ihmerter Straße 255 | 58675 Hemer-Ihmert | Telefon 0 23 72 - 55 49-50 | Fax 0 23 72 - 55 49-54 | info@mhsnet.de | www.mhsnet.de

Neuer Ansprechpartner für die Mitglieder

Torsten Wille unterstützt seit 1. August die Verbundhändler im Vertriebsgebiet Nord

In Bremen haben Büroring Aufsichtsrat und Vorstand einen neuen Vertriebsmitarbeiter angekündigt. Seit dem 1. August 2018 fungiert Torsten Wille als Ansprechpartner für das nördliche Vertriebsgebiet, das den Postleitzahlen 1, 2, 30 - 33, 38 - 39, 4 und 5 zugeordnet ist. Sein Home-Office ist in Halle/Saale.

Wille folgt auf Agnieszka Rogatzki, die nach fast drei Jahren Tätigkeit zum Juni 2018 zum Mitbewerber Sonnencken wechselte. Der 51-Jährige Wille kommt wie seine Vorgängerin vom Handelspartner Adveo Deutsch-



land und leitete hier zuletzt ebenfalls das Vertriebsgebiet Nord. „Aus dieser Tätigkeit war mir der Büroring als sehr flexibles, partnerschaftliches und innovatives Unternehmen bestens bekannt. Als sich die Chance ergab, habe ich die neue Herausforderung sehr gern angenommen“, freut sich Wille auf die neue Aufgabe.

Für Adveo/Spicers war Wille 20 Jahre lang tätig. Zuvor arbeitete er für den Hersteller Martin Yale und absolvierte eine Ausbildung zum Wartungsmechaniker für EDV- und Büromaschinen.

Kurz gefragt

Büroring Mitarbeiter im Interview: Torsten Wille



Name: Torsten Wille
Alter: 51 Jahre
Kinder: Einen Sohn
Sternzeichen: Jungfrau
Heimatstadt: Halle/Saale
Tätigkeit beim Büroring: Repräsentant im Außendienst

Womit beginnt Ihr Tag?
 Mit einer Tasse Kaffee.

Und am Wochenende?
 Brötchen holen.

Bier oder Wein?
 Bier.

Morgen- oder Nachtmensch?
 Morgenmensch.

Hund oder Katze?
 Hund – aber erst später.

Stadt oder Land?

Stadt.

Hotel oder Camping?

Hotel.

Strand oder Entdeckungsreise?

Entdeckungsreise.

Was braucht man für einen perfekten Urlaub?

Gute Laune und schönes Wetter.

Kopf oder Bauch?

Eher Kopf.

Mac oder PC?

Mac.

Geld oder Liebe?

Immer die Liebe.

Liebblingsstadt in Deutschland?

Dresden.

Liebblingsstadt international?

Malaga.

Liebblingsfarbe?

Blau.

Liebblings-TV-Sendung?

Heute-show (ZDF).

Wann waren Sie das letzte Mal im Kino?

Im Frühjahr 2018.

Liebblingsfilm?

IngLOURIOUS BASTERDS.

Liebblingsmusik?

Aktuell alles von Aurora.

Liebblings-Jahreszeit?

Frühjahr.

Was lesen Sie derzeit?

Der Mann und das Holz, von Lars Mytting.

Leibspeise?

Rinderrouladen mit Klößen.

Worüber können Sie sich so richtig aufregen?

Unpünktlichkeit.

Wo und was ist für Sie Heimat?

Meine Stadt Halle, da wo meine Familie ist.

Verraten Sie uns eine typische Eigenheit?

Gelassenheit.

Womit haben Sie Ihr erstes Geld verdient?

Schutzgitter entgraten im Ferienjob.

Haben Sie einen Spitznamen?

Willi.

Was lieben Sie an Ihrer Arbeit?

Im Außendienst jeden Tag neue Herausforderungen zu lösen.

Worin liegen Ihre Stärken?

Nicht aufzugeben.

Was sind Ihre Schwächen?

Bei meinem Sohn nicht NEIN zu sagen.

Wie motivieren Sie sich?

Spannende neuen Aufgaben umzusetzen.

Was glauben Sie, wie Freunde oder Kollegen Sie beschreiben würden?

Bitte bei meinen Kollegen und Freunden nachfragen.

Was war Ihre bisher größte Herausforderung im Job?

1998 einen neuen Systemdienst-

leister in Deutschland mit aufzubauen.

Wie entspannen Sie nach einem stressigen Arbeitstag?

Im Garten an meinem Fischteich.

Wen würden Sie gerne mal kennenlernen?

Flake (Keyborder von Rammstein).

Was wären Ihre drei Wünsche an eine gute Fee?

Gesundheit, auch für meine Familie, mehr Gelassenheit auf der Welt.

Sinn des Lebens?

Carpe diem.

Was bringt Sie zum Lachen?

Gutes Kabarett bzw. Dieter Nuhr.

Wovor drücken Sie sich gern?

Bügeln.

Ihr größter Erfolg?

Mein Sohn.

Ihr größter Traum?

Route 66 mit einem alten US Pickup.

Wie lautet Ihr Motto?

„Finde einen Job der dir Spaß macht und du brauchst keinen Tag mehr zu arbeiten.“

Wem gehört Ihre Bewunderung?

Allen Pflegekräften die für wenig Geld einen super Job machen.

Bitte beschreiben Sie den Büroring mit drei Worten!

TRADITIONELL, sehr FLEXIBEL und mit viel POWER.

ADVERTORIAL

Kleine Box – großes Interesse

Avery Zweckform: Bewertungspunkte und Warmaufkleber im Spender

Sie waren einer der Renner bei der Büroing-Lieferantenausstellung im Frühjahr: die Avery Zweckform Aufkleber in den praktischen Spenderpackungen. Die Bewertungs- und Markierungspunkte, Vielzweck-Etiketten und Warmaufkleber für den Paketversand haben das Potenzial zum gefragten Schnelldreher. Kein Wunder, ermöglichen die Boxen doch eine saubere und knick-

freie Aufbewahrung der Produkte sowie deren komfortable Entnahme – Stück für Stück. Die Spenderbox als neue Verpackungsart wird von den Verbrauchern hervorragend angenommen und erweist sich für den Handel als profitabel.

Für Beruf und Zuhause

Wer seine Unterlagen und Materialien übersichtlich geordnet hat, geht entspannter durch den Tag – das gilt gleichermaßen für das Büro und das Zuhause. Mit den neuen Etiketten-Produkten zeigt Avery Zweckform einmal mehr, dass es nicht viel braucht, um den Alltag organisiert und relaxt zu bewältigen. Die Vielzweck-Etiketten in vier verschiedenen

Formaten können per Hand beschriftet und – wie ihr Name verrät – zu unzähligen Zwecken im Arbeits- und Privatleben genutzt werden. Mit den Markierungspunkten in mehreren Farben und Größen gewinnen Kalendarien, Projekt-, Einsatz- und Stundenpläne eine übersichtliche Struktur. Bewertungspunkte wie lachende Gesichter, Pfeile und Co. sind fröhliche Alltagshelfer in Schule, Familie und Kollegien. Alle neuen Boxen sind mit einer anwenderfreundlichen Selbstspendefunktion ausgestattet.

Achtung! Pakete sicher verschicken!

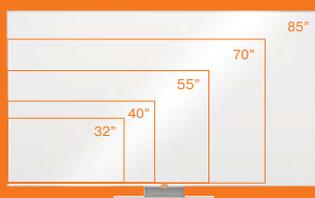
3,5 Milliarden Pakete werden voraussichtlich in diesem Jahr in



Deutschland verschickt – ein boomender Markt. Nicht wenige der Sendungen enthalten zerbrechliche oder empfindliche Ware und sollten entsprechend gekennzeichnet werden. Hierfür sind die vorgedruckten Warnetiketten von Avery Zweckform die perfekte Lösung. Sie lassen sich mühelos aus der Spenderbox entnehmen und haften zuverlässig während des gesamten Transportwegs.



NEU



Widescreen Format

Die neuen Widescreen Formate bieten eine besser erreichbare und breitere Schreibfläche - passend zum Design moderner Meetingräume.



Schlanker Rahmen

Mit zeitgemäßem, schmalen Rahmen zur Maximierung der Schreibfläche.



Stiftablage

Große Stiftablage unterhalb des Whiteboards, ohne Überlappung mit der Schreibfläche.

Nobo Widescreen

Die neu entwickelte Nobo Widescreen-Serie ermöglicht Ihnen und Ihrem Team kreativen Spielraum auf großflächigem Format. Ein schmaler Rahmen und die neuen Größen sorgen für eine einfach erreichbare und gleichzeitig breitere, maximierte Schreibfläche. Mit dem innovativen InvisaMount™-System wird die Montage durch nur eine Person zum Kinderspiel.

Rubrik: Büroring Rechtsberatung

Tag der Wahrheit – welches Datum gehört aufs Arbeitszeugnis?

Das Datum eines Arbeitszeugnisses ist keine unbedeutende Formalie. Das weiß jeder, der das Arbeitsleben kennt: Trägt das Arbeitszeugnis nicht das Datum der Beendigung des Arbeitsverhältnisses, erweckt es Misstrauen. Gerade bei späteren Bewerbungen bedeutet die Abweichung eine Unstimmigkeit. Aber auch der Arbeitgeber wird nicht gern genötigt, ein Arbeitszeugnis zurückzudatieren, wenn schon etwas Zeit verstrichen ist.

Was meinen die Arbeitsgerichte dazu? Sie haben den Begriff der Zeugniswahrheit geprägt. Bedeutet: Alles, was im Zeugnis steht, muss der Wahrheit entsprechen. Darüber mag lachen, wer mit Arbeitszeugnissen und mancher Beschönigung vertraut ist. Doch ohne diesen Grundsatz wären Zeugnisse kaum juristisch zu bewerten.

Das gilt auch für das Datum: Es muss das wahre Ausstellungsdatum sein. Wird aber das Zeugnis nachträglich geändert, erlauben die Gerichte einen Kunstgriff: Da das Zeugnis auch nach der Änderung dasselbe bleibt, darf es das ursprüngliche Datum behalten.

Mit den praktischen Auswirkungen hat sich das Landesarbeitsgericht (LAG) Rheinland-Pfalz im Januar



Dr. Christof Heußel

2018 in einem Urteil beschäftigt (Aktenzeichen 2 Sa 332/17).

Ein Arbeitnehmer war zum 30. April 2014 aus einem Unternehmen ausgeschieden. Er vereinbarte mit dem Arbeitgeber, dass er ein Zeugnis erhalten werde und dafür einen eigenen Entwurf zur Verfügung stellen dürfe. Den Entwurf blieb er aber schuldig. Erst nach zweieinhalb Jahren, am 3. November 2016, forderte er das Zeugnis und verzichtete kurz darauf auf sein eigenes Entwurfsrecht. Darauf stellte der Arbeitgeber auf den 16. November 2016 ein Zeugnis aus. Das enthielt Fehler. Erst im März 2017 gab es eine fehlerfreie Version, die den 3. März 2017 als Datum trug. Damit war der Arbeitnehmer nicht einverstanden. Er wünschte den 30. April 2014 und



Dr. Marc d'Avoine

zog damit vor Gericht.

Mit mäßigem Erfolg: Beim LAG erreichte er in zweiter Instanz die Rückdatierung auf den 16. November 2016, nicht aber auf den gewünschten 30. April 2014, den Tag der Beendigung des Arbeitsverhältnisses.

Grundsatz der Zeugniswahrheit

Die Korrekturen nach dem 16. November 2016, so das Gericht zur Begründung, könnten nicht zu Lasten des Arbeitnehmers gehen. Der könne beanspruchen, dass das vorherige Ausstellungsdatum bestehen bleibe. Schließlich hätte das Zeugnis schon am 16. November 2016 richtig sein können und müssen. Auf diesen Tag sei das Zeugnis daher auch zu datieren.

Die zuvor verstrichene Zeit hingegen habe der Arbeitnehmer zu verantworten. Wenn er nach seinem Ausscheiden am 30. April 2014 erst am 3. November 2016 sein Zeugnis eingefordert habe, sei das sein Versäumnis. Vor allem habe er über Jahre nicht einmal erklärt, ob er nun einen Entwurf stelle oder nicht. Der Arbeitgeber habe nicht wissen können, ob er selbst aktiv werden solle. Klarheit habe er erst gehabt, als der Arbeitnehmer im November 2016 auf sein Entwurfsrecht verzichtete. Weil nun der Arbeitnehmer nachlässig gewesen sei, trete der Grundsatz der Zeugniswahrheit in den Vordergrund, und der Arbeitgeber könne die (wahrheitswidrige) Rückdatierung auf den 30. April 2014 verweigern.

Das Urteil ist für Arbeitgeber wie Arbeitnehmer gleichermaßen wichtig: Will der Arbeitnehmer sicher sein, ein Zeugnis mit Beendigungsdatum zu erhalten, muss er es spätestens an diesem Tag einfordern. Umgekehrt muss der Arbeitgeber nicht jede Rückdatierung mitmachen: Wird er deutlich später um ein Zeugnis gebeten, kann er sie verweigern. Entsprechendes gilt, wenn der Arbeitnehmer einen Entwurf übersenden will und dafür über Gebühr lange braucht.

§§§ Neue Rechtsberatung für Mitglieder §§§

Seit dem Jahr 2004 bietet die Haaner Büroring Zentrale über einen Rahmenvertrag ihren Händlern eine kostenfreie **telefonische Kurz-Rechtsberatung** an. Damit können die angeschlossenen Fachhändler von Büroring und Büro Forum monatlich ein Zeitbudget von bis zu 30 Minuten gratis nutzen, um rechtliche Basisfragen beantwortet zu bekommen. „Dieser Service ist seit nunmehr 14 Jahren ein wichtiges Angebot für unsere Händler, die somit auch in dringenden Fällen eine niederschwellige Erstberatung in Anspruch nehmen können“, betont Büroring Vorstand Jörg Schaefers. Den Zusatzservice hat bisher Rechtsanwalt Dr. Walter Felling aus Oelde wahrgenommen, der aus Altersgründen kür-

zer tritt. Den Service führen nun die **Rechtsanwälte Dr. Christof Heußel und Dr. Marc d'Avoine** von der Wuppertaler Kanzlei ATN d'Avoine Teubler Neu weiter, deren Internetadresse www.atn-ra.de lautet. Beide Experten stehen unter der **Büroring Service-Nummer 0202/245 07 25** den Mitgliedern zu folgenden Themenbereichen zur Verfügung: **Allgemeines Zivilrecht, Wirtschaftsrecht, Arbeitsrecht, Mietrecht, Insolvenzrecht und Wettbewerbsrecht**. Büroring Vorstandsassistentin Heike Beckmann nennt noch eine wichtige Voraussetzung: „Halten Sie bei ihren Nachfragen bitte die Mitgliedsnummern bereit, um die Leistung über die Verbundzentrale abrechnen zu können.“

Büroring weitet Vertrieb auf D-A-CH-Region aus

Neue Büroring und Büro Forum Mitglieder aus Österreich und der Schweiz

Seit Herbst 2017 konnte die Büroring Gruppe erstmals Fachhändler aus dem benachbarten deutschsprachigen Ausland als neue Mitglieder gewinnen. Bis dato sind fünf Händler aus Österreich und der Schweiz zu den Haanern dazu gestoßen. Weitere Betriebe aus den Alpen-Nationen sind stark an der Büroring Gruppe interessiert, wie bereits auf der Generalversammlung in Bremen bekannt wurde.



Christian Pospischil

Aktiv Trading GmbH in Zürich

Den Reigen eröffneten die Eidgenossen von der Aktiv Trading GmbH in Zürich, die bereits seit dem 14. September 2017 dem Büro Forum angeschlossen sind. Die seit 23 Jahren auf dem Markt etablierten Bü-

roartikel-Spezialisten präsentieren sich im Internet als Lösungsanbieter und sind mit mehreren Standorten in der ganzen D-A-CH-Region vertreten. Im Stammland arbeiten die Teams von den Gemeinden Lyss und Frauenfeld aus, die am Bielersee Richtung Frankreich und nahe

Winterthur Richtung Bodensee liegen. Außerdem agieren eigene Austria-Teams von fünf Standorten aus quer durch die Alpenrepublik, und ist das Unternehmen auch mit einer Dependence im baden-württembergischen Reutlingen vertreten.

Im vergangenen Februar und März schlossen sich die Tinten & Toner Vertriebs GmbH eG aus Pasching und Reinhard Göllner Aktiv Büro aus Sankt Veit im Pongau ebenfalls dem Büro Forum an. Der Vollsortimenter Tinten & Toner Vertriebs GmbH eG firmiert auch unter dem Webshop stb-euroline.at und hat seinen Sitz in der Nähe von Linz und damit nicht weit weg von der tschechischen Grenze. Die Reinhard Göllner Aktiv Büro ist Bürobedarfs-Spezialist kommt aus dem Salzburger Land

südlich der Grenzstadt zum oberbayerischen Freilassing.

Zugang aus Wien

Noch dichter dran an der Mozartstadt ist die Colipri GmbH, die seit dem 8. März 2018 Mitglied beim Büroring ist. Außerdem ist am 19. April die Schuster + Schuster GmbH aus Wien in die Genossenschaft eingetreten. Das unter anderem auf Kanzleibedarf spezialisierte Unternehmen hat sein Geschäft mitten in der Landeshauptstadt und firmiert im Internet unter der Adresse Papier-Schuster.at. Alle neuen Fachhändler aus Österreich und der Schweiz werden von Christian Pospischil betreut, der den Büroring und das Büro Forum im Vertriebsgebiet Süd/Ost repräsentiert.

Österreichischer Kleinbetrieb setzt auf Großkunden

Büroring Mitglied Colipri ist als Streckenhändler und Distributor erfolgreich

Die Colipri GmbH gehört seit dem 8. März 2018 zu den ersten Verbundmitgliedern des Büroring aus dem Nachbarland Österreich (siehe Bericht auf dieser Seite). Das Unternehmen ist in der 4.200-Einwohner-Gemeinde Hallwang angesiedelt, die nordöstlich von Salzburg liegt, und versorgt Gewerbekunden aus der ganzen Republik. Erstaunlich ist, dass es sich dabei nur um einen Zwei-Personen-Betrieb mit Geschäftsführer Klaus Hosp und einer Angestellten handelt.

Projekt- und Exportgeschäft

Hosp hat schon als Jugendlicher im Büroartikel-Handel gearbeitet und eine kaufmännische Ausbildung absolviert. Nachdem er lange Zeit für einen führenden Tinte- und Toner-Anbieter in der Alpenrepublik tätig war, machte er sich im Jahr 2012 als Supplies-Anbieter für Wiederverkäufer selbstständig. Sein Unternehmen ist zwar ausdrücklich Komplettanbieter im Bereich Verbrauchsmaterialien für alle namhaften Hersteller von Druck-, Kopier- und Faxgeräten, stellt aber

auch auf der Internetseite die Partnerschaft im Goldpartner-Status mit Epson sowie dessen Business-Ink-Technologie heraus.

Inzwischen erweiterte das B2B-Unternehmen, das als Händler für Großkunden und als Supplies-Distributor für Fachhändler fungiert, sein Produktportfolio unter anderem um Inkjet Businessdrucker, Bürobedarf, Bürostühle und Seminarräumausstattung. „Durch meine vorherige Tätigkeit bin ich von Banken und anderen größeren Unternehmen angesprochen worden. Somit sind wir auch stark im Projektgeschäft tätig und exportieren in einem gewissen Umfang ins europäische Ausland“, freut sich Hosp. Wenn er von kleinen Margen spricht, dann macht es eben die Masse bei einem Jahresumsatz von drei Millionen Euro.

Der Colipri-Chef sieht nun in der Mitgliedschaft im Büroring „einen weiteren Schritt, um die Qualität und die Marktpräsenz zu stärken.“ Als große Vorteile nennt er unter anderem das Qualitätsangebot an Markenartikeln, die gute Verfügbarkeit der Ware im Lager Haan, das Drop-Shipment und



Colipri-Geschäftsführer Klaus Hosp

damit verbunden den Zugriff auf das ZentralLAGER in Haan. Der Kleinbetrieb aus Hallwang stellt auf seiner Internetseite heraus, dass „zusätzlich zum Lager in Salzburg ab sofort auf ein Logistikkager mit einer Lagerfläche von mehr als 30.000 Quadratmetern mit über 20.000 zusätzlichen Artikeln zugegriffen werden kann.“

Zudem gefällt dem Händler, der auch einige Kunden aus dem Genossenschaftsbereich hat, die Idee einer Genossenschaft: „Die gemeinschaftliche Zusammenarbeit und das menschliche Miteinander gefallen mir sehr am Büroring. Das ▶

► ganze Treffen hat mir in Bremen überaus gut gefallen“, betont Hosp, der sich als ausgeprägten Teamplayer bezeichnet. Für das Büroring Event im hohen Norden hat er sogar eine Autostrecke von mehr als 900 Kilometern auf sich genommen.

„Die Kontakte zur Verbundzentrale und den Kollegen sind sehr gut. Alle Fragen und Angelegenheiten werden in Haan schnell, kompetent und problemlos beantwortet und erledigt“, unterstreicht

Hosp. Er weiß, wovon er spricht, schließlich hat er sich auch das service- und lösungsorientierte Handeln auf die Fahnen geschrieben: „Wir bieten die persönliche Beratung und helfen unseren Kunden auch dann, wenn andere Anbieter schon mit ihrem Latein am Ende sind.“

Darüber hinaus liegen Colipri Gesundheit und Umweltschutz in allen Bereichen am Herzen: „Unsere Firmenphilosophie lautet: Schütze die

Umwelt und schütze dein wertvollstes Gut, die Gesundheit.“ Im übertragenen Sinne ist Hosp deshalb besonders froh über den neuen Hauptlieferanten aus Haan, da es bei seinem bisherigen Handelspartner zuletzt in vielen Details krankte. Die Ehrlichkeit und das Vertrauen, die der österreichische Händler ausdrücklich seinen Kunden entgegen bringt, findet er bei der Büroring Gruppe voll und ganz wieder.

Mit Kompetenz und Ruhrpott-Charme

Büroring Mitglied Office52 aus Schwerte punktet mit frischem Konzept



Der Bürobedarf-Händler Bernd Vennewald und seine Frau Petra sind zwar noch relativ junge Gesichter beim Büroring, aber in der Branche schon „alte Hasen“. Seit Jahrzehnten führen der gelernte Kaufmann und die Einrichtungsberaterin den Betrieb in der zum Kreis Unna gehörenden Kleinstadt Schwerte, südlich von Dortmund.

Als Händler sind Sie ausschließlich im B2B-Bereich tätig und bieten Ihren Kunden ein umfangreiches Spektrum aus der Bürowelt und darüber hinaus an. Ende 2015 erfolgte der Eintritt in die Büro Forum Gruppe und im August 2017 der Wechsel zum Büroring.

Büro-Welt attraktiver gestalten

Hinter Office52 steckt mehr als nur ein vorwiegend regional aktiver Fachhändler. Nach über einem Jahr Entwicklungsarbeit und der Ausarbeitung eines einheitlichen Konzepts stellten sich die Vennewalds unter der Marke „Office52“ im Januar 2018 neu und zukunftsorientiert auf. Ziel ist es die Welt des Bürobedarfs unter einer Marke in Deutschland bekannter zu machen und die Büro-Welt attraktiver zu gestalten. Der Marke „Office52“ haben sich in kürzester Zeit sieben weitere Fachhändler aus ganz Deutschland angeschlossen, die teilweise ebenfalls Büroring-Mitglied geworden sind.

Die Bürospezialisten der Office52-Gruppe firmieren unter dem Slogan „Einfach genial – Die neue Welt

des Bürobedarfs“. In dem Konzept spiegeln sich die Erfahrungen von Bernd und Petra Vennewald wieder. „Wir wollen gezielt den Kunden und seine Bedürfnisse ansprechen“, unterstreicht Bernd Vennewald und betont dabei den engen Kontakt zu seinen Kunden. Dabei punktet das Ehepaar, seit 32 Jahren glücklich verheiratet, auch mit seiner Persönlichkeit und Kompetenz sowie mit der kommunikativen Art und dem unverblühten „Ruhrpott“-Charme.



Mit frischem Konzept: Bernd und Petra Vennewald

Der Kundenstamm erstreckt sich auch überregional von Selbstständigen und Kleingewerbetreibenden über Behörden, öffentlichen Einrichtungen und Mittelständlern bis hin zu Großunternehmen. Dabei spielt auch der Online-Shop eine große Rolle, der von den meisten Kunden begeistert angenommen wird, gerade für die Kunden aus dem benachbarten Ausland.

Mit Individualität punkten

Allerdings stellt das Händler-Ehepaar wie viele andere Kollegen fest, dass sich die Kundenmentalität stark verändert hat. Das Akquirieren von neuen Kunden war früher eine Sache von wenigen Wochen, heute dauert es bis zu einem Jahr. So mancher Entscheider lässt sich vom Mitarbeiter beeinflussen oder findet die Produkte im Internet noch günstiger und springt kurzfristig wieder ab. Als kleiner Bürobedarf-Händler ist es nach ihrer Meinung in der

anderem die bequeme Delkredereabwicklung, die kurzen Dienstwege und das branchenübergreifende Produktportfolio. Mit Vorfreude erwarten Sie zudem die neue Webshop-Software. „Ein weiterer großer Vorteil und Sympathiefaktor ist, dass wir Fachhändler bei Büroring und Büro Forum nicht wie anderswo in Abnahmekategorien wie A, B, C gesteckt werden. Die Wertschätzung stimmt einfach, egal ob kleiner oder großer Händler“, freut sich Bernd Vennewald. „Außerdem sind der Erfahrungsaustausch sowie das familiäre und lockere Miteinander ein großes Pfund. So haben wir die letzte Hausmesse in Bremen auch für Kontakte zwischen den Kollegen, und nicht nur zu den Lieferanten, genutzt. Bei Veranstaltungen anderer PBS-Großanbieter ist das kaum möglich, weil sie mit festen Terminen vollgestopft sind.“

Office52-Familie will wachsen

Mit dem starken Partner Büroring im Rücken, der nach ihrer Ansicht aber insgesamt noch etwas dynamischer und zielgerichteter agieren könnte, zeigt sich das Unternehmerpaar mit dem derzeitigen Geschäft überaus zufrieden: „Das Preis-Leistungs-Verhältnis für unsere Kunden stimmt aus unserer Sicht.“

Die Office52-Familie erhofft sich unter anderem durch die Zusammenarbeit mit dem Büroring weiter zu wachsen, um als renommierte Marke der starke Partner für Bürobedarf zu sein.



TASKalfa Multifunktionssysteme
FARBBRILLANZ
FÜR KREATIVE KÖPFE



Die brillante Farbqualität der TASKalfa A3-Multifunktionssysteme verleiht jedem Ausdruck Ihrer kreativen Idee einen wirkungsvollen Eindruck. Mit einer echten 1200-dpi-Auflösung und optimiertem Farbraum für mehr Tiefe in den Bildern wird jede Präsentation zum Erfolg.

KYOCERA Document Solutions Deutschland GmbH
Infoline 0800 187 187 7 – www.kyoceradocumentsolutions.de



Gemeinsames Wachstum oben auf der Agenda!

Die BFL Leasing will die Synergien mit dem Handel weiter stärken

Die Zeit vergeht wie im Flug: Am 23. Mai 2018 ist die BFL 45 geworden – und nach wie vor steht gemeinsames Wachstum ganz oben auf unserer Agenda! Unsere Gründungsidee bezieht sich auf eine einfache, aber umso erfolgreichere Formel: Ihre große Vertriebserfahrung, verbunden mit exzellentem Finanzierungs-Know-how ergibt hervorragende Chancen auf Geschäftserfolg und nachhaltiges Wachstum. Auch in Zukunft möchten wir diese Synergie weiter stärken. Ein wichtiger Aspekt dazu ist die ständige Weiterentwicklung unseres Leistungsspektrums. Als jüngstes Beispiel gilt hier die Finanzierung reiner Software – ein bedarfsgerechtes Novum in unserem Portfolio.



Geschäftsführer der BFL Leasing: Sascha Lerchl

Partnerschaft als Erfolgsfaktor

Von Spezialisten für Spezialisten.

Finanzierung von Software

Objektfinanzierung ohne die Berücksichtigung der für die Funktion von „Hardware“ erforderlichen Software ist heutzutage praktisch nicht mehr darstellbar. Aber was ist wie und in welchem Umfang möglich? Um Ihnen zu diesen Fragen mehr Handlungssicherheit in Ihren Kundengesprächen zu geben, haben wir für Sie einen kurzen Erklärfilm zum Thema Softwarefinanzierung produziert.

Hier gelangen Sie direkt zu dem Erklärfilm!



<https://www.youtube.com/watch?reload=9&v=ktodgzfd378&feature=youtu.be>

Managed Service Vertrag der BFL: jetzt noch flexibler

Bereits seit 2017 bietet die BFL mit dem Managed Service Vertrag die Möglichkeit, den Kunden-Bedarf an Infrastruktur, Software inklusive anschaffungsnahe Beratungsleistungen sowie laufende Services als Mietlösung in nur einem Vertrag abzudecken. Ab Mai 2018 ist auch die Finanzierung von reiner Software und deren Wartung in einem Mietvertrag möglich. Auch weiterhin kann der Kunde mit dem Managed Service

Vertrag flexibel während der Laufzeit Objekte und Services ergänzen. Zudem erleichtert sich durch lange Laufzeiten und niedrige Raten seine Budgetplanung.

Gebrauchtgeräte: Jetzt auch für Medizintechnik

Da sich Kundenprojekte oft als eine Mischung aus Neu- und Gebrauchtgeräten darstellen haben wir durch eine Erweiterung der bisherigen Regelungen den Spielraum für Sie erweitert. Auf die Finanzierung der Ablösesummen ist ab sofort ein Aufschlag von bis 20 Prozent möglich. Und auch weitere Erweiterungen im Umgang mit Gebrauchtobjekten zeigen wir Ihnen hier. Unser Ziel sind wirtschaftlich sinnvolle Finanzierungslösungen – für IT und Bürotechnik sowie ab sofort auch für Medizintechnik. Um Sie in der Absatzförderung optimal zu unterstützen, haben wir interessante Informationen für Sie zusammengestellt. Sie zeigen Ihnen, wie sich Gebrauchtgeräte in die Finanzierungslösungen der BFL Leasing GmbH integrieren lassen und was beispielsweise bei Rebuild-Geräten zu beachten ist.

Hilfreiche Informationen für Sie: Online Servicecenter

Wir machen es unseren Vertriebspartnern noch einfacher und haben für Sie ein Online Servicecenter eingerichtet. Hier finden Sie künftig alle Vertriebspartner-Informationen, Produktsteckbriefe und Formulare. Das Online Servicecenter können Sie unter https://www.bfl-leasing.de/services/allgemeine_infos/index.html erreichen beziehungsweise über einen permanenten Link auf der VPOS Startseite.

Mietverträge Output Management: Drei oder sechs-Monate Kündigungsfrist

Die bisherigen Mietverträge Output Management sehen eine Verlängerung um zwölf Monate vor, sofern der Kunde nicht drei Monate vor Vertragsende gekündigt hat. Dem vielfachen Wunsch nach einer Variante mit sechs statt drei Monaten können wir nun nachkommen. Sprechen Sie Ihren Betreuer an und lassen sich die Unterschiede der beiden Varianten erläutern. Und entscheiden Sie, welche Variante Sie für Ihre Absatzförderung einsetzen wollen. Beide? Auch das ist möglich!

Gut zu wissen...!: Unbedingt anhören! Unser Tipp aus der ARD Audiothek:

Stapelweise Erfolg – Der wirtschaftliche Siegeszug des Kopierers: Die 53-minütige Audio-Dokumentation des WDR erklärt anschaulich: Der Fotokopierer hat unsere Welt ähnlich fundamental verändert wie der Buchdruck. Und die Geschichte geht weiter: Trotz Dateien, digitalen Archiven und Apps sind Kopien nicht aus unserem Leben wegzudenken.

Sie sehen, es bleibt dabei: Es gibt viele gute Gründe für eine Zusammenarbeit mit der BFL Leasing. Und die BFL verfügt über ein einzigartiges Partner- beziehungsweise Gesellschafter-Modell, mit dem Fachhandelsunternehmen sowie Hersteller faktisch über ihre „eigene Leasinggesellschaft“ verfügen.

Gemeinsam erfolgreich!

ADVERTORIAL

Zehn Jahre Partnerschaft HSM und OroVerde

Tropenwaldstiftung OroVerde realisiert konkrete Projekte zur Erhaltung des Ökosystems

Bereits seit zehn Jahren unterstützt die HSM GmbH + Co. KG, süddeutscher Hersteller von Aktenvernichtern und Ballenpressen, die gemeinnützig anerkannte Tropenwaldstiftung OroVerde. Zehn Jahre, in denen gemeinsam konkrete Projekte zur Erhaltung des Ökosystems Regenwald realisiert wurden.

Regenwälder Guatemalas: Ein wahrer Schatz

Die Regenwälder Guatemalas sind ein wahrer Schatz, hier leben noch seltene Arten wie der hellrote Ara, Brüllaffen, der Quetzal oder der Jaguar. Das Projekt „Land der Bäume“ umfasst alle OroVerde-Aktivitäten in drei unterschiedlichen Schutzgebieten in Guatemala. Vom gebirgigen Nebel-Regenwald in der Gebirgskette der „Sierra de las minas“ (Biosphärenreservat) über die flachen Bereiche rund um „Bocas del Polochic“ (Wildschutzgebiet) bis hin zur tiefsten Kernzo-

ne des Nationalparks „Sierra del Lacandón“: Unterschiedlicher könnten Tiere und Pflanzen in diesen Regenwald-Gebieten nicht sein. Sie alle gilt es auf lange Sicht mit Hilfe alternativer Einkommensquellen und Ernährungsweisen der Menschen vor Ort zu schützen und wieder aufzuforsten. Seit 2008 unterstützt HSM den Schutz dieser wertvollen Lebensräume in drei Schutzgebieten mit über 466.000 Hektar und leistet so einen wertvollen Beitrag zum Arten- und Klimaschutz.

„Dank der Unterstützung von HSM und unseren Projektpartnern können wir heute in Guatemala in so vielen Projektgemeinden wirkungsvollen Regenwaldschutz betreiben – und die Arbeit noch ausbauen“, berichtet Dr. Elke Mann-

igel, Leiterin internationale Projekte von OroVerde. „Wir bedanken uns ganz herzlich bei HSM und hoffen, dass weitere Unterstützer diesem

Beispiel folgen“, so Dr. Elke Mannigel.

Das Engagement für den Umweltschutz fängt für HSM bereits in den eigenen Werken an. Eine umweltgerechte Produktion und die Einbeziehung von Umweltbelangen in die Prozesse sind ebenso selbstverständlich wie die Unterstützung des umweltbewussten Handelns der eigenen Mitarbeiter. Neben der Nutzung einer Photovoltaikanlage und der Erdwärme werden große Teile der Büroräume und Fabrikhallen durch Wärmerückgewinnung aus den Produktionsanlagen beheizt. Darüber hinaus sind die HSM Werke mit Umweltaudits zertifiziert und viele HSM Produkte mit Umweltlabels ausgezeichnet.



ADVERTORIAL

APC by Schneider Electric

Maximale Sicherheit und Verfügbarkeit – auch bei Stromausfall



Wer kennt es nicht? Wieder mal ein Stromausfall, oder defekte Geräte durch einen Blitzschlag... Der Ärger und die Angst sind groß, wertvolle Daten, die Sie auf Ihrem PC gespeichert haben, zu verlieren. Defekte Geräte müssen ausgetauscht werden und der hohe Zeitaufwand zur Wiederbeschaffung der Daten ist vorprogrammiert.

Wie lässt sich unnötiger Aufwand, Stress und vor allem hohe Kosten vermeiden?

Indem Sie wertvolle Hardware – wie Ihren PC oder Ihr NAS System – mit einer passenden USV von APC by Schneider Electric absichern!

Die USV fungiert als „Notstromaggregat“ und sorgt dafür, dass Sie auch im Falle von Stromausfall und Spannungsschwankungen sowie Überspannungen ungestört weiterarbeiten können, und Ihre angeschlossenen Geräte geschützt sind. Ihre wertvollen Geräte und Daten können nicht beschädigt werden oder verloren gehen.

Denken Sie beim Kauf eines PCs immer daran, Ihr Gerät und Ihre Daten durch die passende USV von APC by Schneider Electric abzusichern, um somit eine maximale Sicherheit und Verfügbarkeit – auch bei Stromausfall – zu gewährleisten.

Empfohlene USV- Anlagen von APC by Schneider Electric:

BE400-GR



APC Back-UPS BE400-GR
400VA | 240 Watt | 8 x Schutz-Kontakt | LED-Statusanzeige

BX700U-GR (auch erhältlich mit IEC320 C13 Ausgängen = BX700UI)



APC Back-UPS BX700U-GR
700VA | 390 Watt | 4 x Schuko-Kontakt | AVR

Hier finden Sie viele weitere USV Modelle:
www.apc.com/de

Büroring in Kürze

30 neue Mitglieder: Willkommen beim Büroring

Büroring und Büro Forum freuen sich im Jahr 2018 bis zum August über 30 (!) neue angeschlossene Verbundhändler. Es sind neben den neuen Partnern aus Österreich und der Schweiz (siehe Artikel Seite 24) regulär diese deutschen Firmen, die das Bundesgebiet nun noch besser abdecken:

- ComWer GmbH, Coburg
- Büroprofi Konrad Demmel, Wasserburg am Inn
- Bürotechnik Linn, Völklingen
- Anton Epe, Inh. Georg Epe e.K., Olpe
- Griesinger Verpackungsmittel, Neuenbürg
- HL Office GmbH & Co. KG, Nonnweiler
- Ilisio GmbH, Nürnberg
- Kiotec GmbH, Andernach
- Neessen Bürotechnik, Edeweicht und Thomas J. Thielke, Reinbek

Dazu begrüßt der Büroring herzlich diese offiziell zum 1. August 2018 integrierten Egropa-Mitglieder (siehe Seite 8):

- Apollo Trend Edition GmbH, Markt Schwaben

- Beltzner Kreative Welt & beltzo.de, Weimar
- Bürokalvier Inh. Werner Edelmann, Heilbronn
- Gärtner Hygiene e.K., Kottmar
- Greiner Großhandel Schreib- und Spielwaren e. K., Bad Boll
- Gustav Hermes Inh. A. Lüth, Flensburg
- Kliitra Praxisbedarf GmbH & Co. KG, Reutlingen
- Office Kompetenz GmbH Alles fürs Büro, München
- Papier Ludwig Großhandel GmbH & Co. KG, Wetzlar
- Wilhelm Oexler, Bad Kötzting
- Papier-Stein GmbH & Co. KG, München
- Papier Hartmann GmbH, Donauwörth
- Schreiner & Schühle e.K. Inh. J. Veitinger, Neu-Ulm
- PBS Papier-, Büro- und Schreibwaren Großhandel GmbH, Andernach
- Wrede Verpackungen GmbH, Bremen

Dynamische Nachfolgeregelung bei Printvision

Wirtschaftsexperten und Förderbanken mahnen mehr denn je frühzeitige Nachfolgeregelungen gerade für kleine und mittelgroße Unternehmen an. Das Büroring Mitglied Printvision AG aus Freising hat hier nun eine gute Lösung gefunden:

Der neue Vertriebschef Karim Mürl ist vor kurzem als Vertriebsleiter aus dem mittleren Management in den Vorstand aufgestiegen und komplettiert damit die Führungsriege um die Firmengründer Martin Steyer und Heribert Moosburner.

„Unser dynamisches Nachfolgekonzept stellt sicher, dass es beim Ausscheiden eines Mitglieds der Geschäftsführung weder zu Engpässen kommt, noch unpassende Nachfolgekandidaten Krisen auslösen“, heißt es beim oberbayerischen Unternehmen. Printvision bietet engagierten Mitgliedern Anteile an der Aktiengesellschaft an:

„Durch das clevere Beteiligungsmodell stehen rechtzeitig fähige Mitarbeiter am Start, die unternehmerisches Denken mitbringen und in die Führungsriege nachrücken.“ Vorstandsvorsitzender Steyer empfiehlt Nachahmern, Recruiting und Teambuilding nachhal-



Printvision-Vorstandstrio (v.l.n.r.) Karim Mürl, Martin Steyer und Heribert Moosburner

tig auszurichten und die Aufgaben stets gut zu delegieren. Der neue Vorstand Mürl arbeitet seit zehn Jahren beim Outputmanagement-Spezialisten, hält seit fünf Jahren Aktienanteile und wurde ausdrücklich aufgrund „seiner großen Verdienste in den Vorstand berufen“. Bei Printvision betreuen 40 Mitarbeiter mehr als 2.500 Gewerbetunden vorwiegend im Großraum München.

Büroprint IT Partner

Die Büroprint IT Partner sind die jüngste Gruppe unter dem Dach der Büroprint. Themen wie IT Forensik, Vereinheitlichung von Server-Dokumentationen, DMS, Cloud oder zuletzt aktuell die seit dem 25. Mai geltende Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) stehen bei den regelmäßigen Treffen auf der Agenda. Die Gruppe, der inzwischen sieben Büroprint Unternehmen mit IT-Fokus angehören, trifft sich nach ersten Gründungsgesprächen im Februar und einem weiteren Meeting im

Mai nun am 17. und 18. September in Göttingen am Rande der Büroring Office Innovation Days bereits zum dritten Mal.

Voraussetzung: Klare IT-Fokussierung

Dort stellt Gruppenkoordinator Holger Rosa die Gruppe dann auch noch einmal den Fachhandelskollegen vor. Wer Interesse hat, kann die Gelegenheit nutzen, an der anschließenden Gruppentagung teilzunehmen und gegebenenfalls gleich an Bord kommen. Rosa: „Ziel ist eine Gruppenstärke von zehn Unternehmen. Wenn es mehr werden freuen wir uns natürlich. Voraussetzung ist neben der klaren IT-Fo-

kussierung die Mitgliedschaft in der Büroprint Gruppe.“

Im Februar 2019 wird die Gruppe dann bei dem Hersteller, Distributor und Cloud-Service-Anbieter Wortmann AG in Hüllhorst zu Gast sein, bei der sich die Büroprint IT Partner – zum intensiven Austausch auch außerhalb der Gruppen-Meetings – eine gemeinsame Cloud eingerichtet haben. Damit hat sich die Gruppe schon einmal einen schlagkräftigen Partner zugelegt: Die Wortmann AG ist mit 600 Mitarbeitern und über 700 Millionen Euro Umsatz im Jahr 2017 eines der erfolgreichsten unabhängigen deutschen IT Unternehmen.



Erfolgsgarant.

**Erweitern Sie Ihr Funktionsspektrum.
Steigern Sie Ihr Wachstum.**



**Die intelligenten neuen Lexmark Drucker und MFPs:
Leistung, die Sie weiterbringt.**

Erfahren Sie mehr über die neuen Lexmark Drucker und
Multifunktionsgeräte unter www.lexmark.de

© 2018 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.

Hardware-Distributoren:



18EMEA0206

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
Weißer > 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



PRODUCED
IN PORTUGAL BY
**THE NAVIGATOR
COMPANY**

