

Beiratswahlen:
Büroprint Beirat
formiert sich neu

Podiumsdiskussion:
Wie sieht das Büro
der Zukunft aus?

Vorschau:
3. PBS Forum 2019
in Dortmund



Titelgeschichte: Büroring Office Innovation Days 2018:
Interessante Trends und Mehrwerte in Göttingen

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,

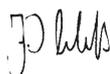
die vierten Büroring Office Innovation Days sind erfolgreich absolviert und dürften Ihnen, wenn Sie aufmerksam zugehört haben, nicht zuletzt dank Gedächtnisexperte und Keynote-Speaker Markus Hofmann noch lange in Erinnerung bleiben. Genau wie die zahlreichen Impulse, die Sie während der Veranstaltung in Göttingen erhalten haben und die vielen fruchtbaren Gespräche, die Sie miteinander führen konnten.

Erneut durften wir mehr als 200 Teilnehmer und über 30 Lieferanten begrüßen. Nicht nur diese quantitativ mehr als ansehnliche Bilanz, sondern auch die zunehmende Qualität der Inhalte haben dazu geführt, dass die Büroring Office Innovation Days in den vergangenen Jahren ihr ganz eigenes Veranstaltungsprofil gefunden haben mit einer gelungenen Mischung aus Lieferantenausstellung, Vortragsprogramm und Kommunikationsplattform.

Einen bleibenden Eindruck hat sicherlich auch unsere Podiumsdiskussion am ersten Veranstaltungstag hinterlassen, moderiert durch BusinessPartner PBS-Redakteur Michael Smith. Mit der nicht ganz überraschenden Erkenntnis, dass das Büro der Zukunft noch nicht bundesweit Einzug gehalten hat bis hin zu der ketzerischen Frage: Gibt es überhaupt ein Büro der Zukunft? Mehr dazu erfahren Sie in einer ausführlichen Zusammenfassung der Diskussion ab Seite 10. Abgerundet wurde der erste Veranstaltungstag von einem geselligen Abend in der Lieferantenausstellung. Echter Teamgeist war dabei beim diesjährigen XXL-Kickerturnier gefragt, bei dem an einem acht Meter langen Tisch mit bis zu drei Bällen gleichzeitig gespielt wurde. Und am zweiten Veranstaltungstag lockte neben der Lieferantenausstellung auch wieder die erneut gut besuchte „Arena der Innovationen“ mit spannenden Vorträgen der Lieferantenpartner.

Kurzum: Wir sind mehr als zufrieden, denn die Büroring Office Innovation Days 2018 waren wieder eine durchweg runde Veranstaltung, die mehr als deutlich gezeigt hat, was den Büroring ausmacht: Der Kern von Büroring ist der stetige Gedankenaustausch und miteinander ins Gespräch zu kommen. Diesen wertvollen Ansatz wollen wir weiter pflegen und möchten Ihnen deshalb bereits in dieser Ausgabe einen Vorgeschmack geben auf das nächste PBS Forum am 9. bis 11. Mai 2019 in Dortmund. Viel Spaß bei der Lektüre.

Mit partnerschaftlichen Grüßen




Jörg Schaefers und Holger Rosa



4-10 BOP und Büroprint entdecken wertvolle Mehrwerte durch intensive Kommunikation: „Miteinander sprechen ist das A und O“

8 Keynote-Speaker bei den Büroring Office Innovation Days 2018: Mitreißender Mitmach-Vortrag von Markus Hofmann

10-14 Podiumsdiskussion Büro 4.0 in Göttingen: Zukunftsbüro (noch) nicht überall angekommen

14-16 Arena der Innovationen: Interessante Trends und Mehrwerte

19-21 Die Aussteller der Büroring Office Innovation Days ziehen Bilanz: „Eine gelungene Veranstaltung“

22 Händlerporträt Büroring I: Ergonomie mit Leidenschaft – Kompetenzzentrum für Ergonomie in Leipzig

24 Händlerporträt Büroring II: GLS ist schon zuverlässig im Einsatz – Schuster & Schuster in Wien

26 Kurz gefragt – Büroring Mitarbeiter im Interview: Manfred Kilgus, Leiter Marketinggruppe Egropa

26-27 Rubrik Büroring Rechtsberatung: Dr. Christof Heußel und Dr. Marc d’Avoine

28 Vorschau zum 3. PBS Forum im Mai 2019: Dortmunder Signalwirkung

30 Büroring in Kürze
Zwei neue Büro Forum Mitglieder
Beliebter Büroring Katalog
Büroring Besuch bei Soft-Carrier
Neues vom Büroring Onlineshop

IMPRESSUM

Herausgeber: Büroring eG

Siemensstraße 7

D-42781 Haan

Telefon: 0 21 29 - 55 71-100

Telefax: 0 21 29 - 55 71-119

Ausgabe 03/2018, 26. Oktober 2018

Verantwortlich: Jörg Schaefers

Redaktion: benekom, Meerbusch

Dirk Rehberg, Nadia Hamdan, Arnd Westerdorf, Rita Viehl (Layout)

Anzeigenannahme: benekom

Telefon: 0 21 50 - 70 90 30

Druck: Bergner & Köveker, Krefeld

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

„Miteinander sprechen ist das A und O“

BOP und Büroprint entdecken wertvolle Mehrwerte durch intensive Kommunikation

Erneut mehr als 200 Teilnehmer begrüßt Büroring Vorstand Jörg Schaefers am 17. September bei den Büroring Office Innovation Days 2018 in Göttingen. Dabei stellt Schaefers kurz das Programm der beiden Veranstaltungstage vor und in Anlehnung an ein Vortragsthema zum Büro 4.0 die Frage in den Raum: Wann soll ich das denn noch machen? Und lohnt sich das überhaupt extra nach Göttingen zu kommen? Die Antwort liefert Schaefers selbstverständlich gleich mit: „Es lohnt sich auf jeden Fall den Büroalltag zu unterbrechen und sich hier in diesem Kreis gemeinsam Gedanken zu machen, wie das eigene Business an der einen oder anderen Stelle noch besser werden kann. Besser wird es beispielsweise ganz bestimmt in der virtuellen Realität. Das ist ein Thema, in dem wir vielleicht schon viel stärker verhaftet



Jörg Schaefers: „Es lohnt sich auf jeden Fall, den Büroalltag zu unterbrechen“

Vorher dürfen sich die Tagungsteilnehmer bereits auf eine zweitägige Lieferantenausstellung mit 32 Unternehmen und eine Vielzahl interessanter Vorträge an den beiden Veranstaltungstagen freuen wie zum Beispiel Keynote-Speaker und Gedächtnisexperte Markus Hofmann (siehe auch Artikel auf Seite 8), eine Podiumsdiskussion zum Thema Büro 4.0 am Nachmittag (Artikel auf Seite 10) und am zweiten Tag auf die Vortragsreihe „Arena der Innovationen“ (Artikel auf Seite 14). Und schließlich stehen am ersten Tag noch ein geselliger Tagesausklang mit einem XXL-Kickerturnier – an einem acht Meter langen Turniertisch und mit drei Bällen gleichzeitig – sowie last but not least viele kurzweilige Gespräche auf dem Programm, wie Schaefers unterstreicht: „Der Gedankenaustausch in dieser Runde ist für uns besonders wichtig, denn der Kern von Büroring ist miteinander ins Gespräch zu kommen.“ Ganz bewusst in Einzelgesprächen, um den Tagungsablauf nicht zu stören, ist dann am Abend im Dialog mit den anwesenden Aufsichtsräten auch Gelegenheit, Antworten auf die für viele Büroring Mitglieder möglicherweise brennendste Frage des Tages nach dem Abschied von Ingo Dewitz zu bekommen.

Einen ganz besonderen Dank

richtet Schaefers schließlich an die Sponsoren der Veranstaltung, nämlich an Kyocera als Sponsor des Vortrags von Keynote-Speaker Markus Hofmann, an tesa als Spender des dazu passenden aktuellen und handsignierten Hofmann-Buches für alle Tagungsteilnehmer sowie an die Firma Holtz Office Support für die Veranstaltungstechnik und nicht zuletzt an Lexmark für die Getränke des Abends. „Das ist sicherlich nicht selbstverständlich“, betont Schaefers unter dem Applaus des Auditoriums.

heitliche und zentralisierte Ausrichtung, beispielsweise in den Bereichen Einkauf, Logistik und Marketing sowie bei Ausbildung und Schulung der Mitglieder bieten. Auch wenn im Marketing viele Dinge gemeinsam auf die Beine gestellt werden, wie zum Beispiel das regelmäßige Kreieren von Aktionsflyern und Rundschreiben – steht tatsächlich nun vor allem die Kommunikation der Mitglieder untereinander im Fokus: „Sprechen und miteinander Vertrauen aufbauen, ist immer wieder das A und O in

„Der Kern von Büroring ist miteinander ins Gespräch zu kommen“

Am Nachmittag des ersten Tages gibt dann Gruppenkoordinator Holger Rosa einen Überblick über die Aktivitäten der beiden Marketinggruppen Büroring Objekt Partner (BOP) und Büroprint. Beide Gruppen liegen zwar bei ihrem über die Büroring Zentralregulierung abgewickelten Umsatz im Jahr 2018 bis zum Sommer leicht unter dem Vorjahr, doch Rosa ist zuversichtlich, dass diese Entwicklung sich noch deutlich verbessert, zumal einige Umsätze und Projekte im Bereich der Kastenmöbel nicht über die Zentralregulierung laufen: „Wenn wir diese Umsätze mit einrechnen würden, stünden wir wesentlich besser da.“ Und auch für Büroprint erwartet Rosa bis zum Ende des Jahres ein Plus. Insgesamt lobt er vor allem die zunehmend hohe Verbindlichkeit, mit der in den Gruppen gearbeitet wird.

Speziell die BOP Gruppe entwickelte sich dabei in den vergangenen Jahren ganz anders als gedacht. Ursprünglich sollte die Gruppe den Fachhandelspartnern vor allem Vorteile durch eine ein-

der Gruppe“, freut sich Rosa über die seinerzeit so nicht erwartete Entwicklung. Diese spiegelt sich wider durch regelmäßige Treffen bei den Mitgliedsunternehmen oder auch bei Industriepartnern. Vor Ort ergeben sich dann immer wieder zusätzliche interessante Möglichkeiten des Erfahrungsaustauschs, wie die Kollegen oder auch die Lieferanten bestimmte Themen angehen, und damit echte Mehrwerte für alle Beteiligten.

büroprint
Drucken. Kopieren. Profitieren.

Ein echter Mehrwert ist zum Beispiel auch die in der Gruppe geborene Idee, das Bürobedarfssortiment des Büroring ZentralLagers im pCon-Planner zu hinterlegen, den der Büroring bei seinen BOP Mitgliedern in Kooperation mit Lieferanten-Partner Wegscheider Office Solution als Raumplanungssoftware für die Büroeinrichtung nutzt. „Das heißt, die BOP Partner ▶

BOP
BüroringObjektPartner

sind als wir das vielleicht glauben. Mal zu sehen, wie etwas werden könnte, wenn es noch im Planungsstadium ist, das ist mittlerweile ein ganz wesentliches Verkaufsargument. Wegscheider Office Solution wird uns das morgen im Foyer des Hotels zeigen.“



Holger Rosa



TASKalfa Multifunktionssysteme
SETZT ALLE FAKTEN
INS RICHTIGE FORMAT



Präsentieren Sie beste Ergebnisse mit brillanten Farben im A3-Format. Die A3-Systeme der TASKalfa Serie überzeugen mit optimiertem Farbraum und extrem scharfem Druckbild. Und das Beste: Durch die hohe Druckgeschwindigkeit brauchen Sie nicht lange zu warten, wenn es zeitlich mal wieder knapp wird.

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

► erstellen eine Einrichtungs-Planung im pCon-Planner und können dann aus dem Büroring ZentralLager beispielsweise noch den Papierkorb und die Stuhlmatte dazu bestellen“, erklärt Rosa.

Durch die gute Kommunikation in der BOP Gruppe ergeben sich auch immer wieder spannende Ansätze zur Zusammenarbeit mit neuen Lieferanten-Partnern wie zuletzt Ergotrading oder Lüllmann, die sich teilweise in attraktiven Marktnischen bewegen oder auch kommende Trendsetter sein können. Aus der neuen Kooperation mit Ergotrading resultiert inzwischen auch das Angebot einer ab 2019 erstmals verfügbaren Qualifizierung zum KZA(Körperzentriert Arbeiten)-Trainer mit den Inhalten: Arbeitsplatzanalyse, bessere Selbstorganisation, gestärkte Körperwahrnehmung, mehr Effizienz und gesteigertes Wohlbefinden.

BOP Herbsttagung im November

Ein gutes Beispiel für die fruchtbare Kommunikation in der BOP Gruppe ist auch der langjährige Büroring Lieferant Quadrifoglio. Der italienischen Büromöbelhersteller aus der Nähe von Venedig war schon viele Jahre ein mehr oder weniger unbemerkter, beinahe vergessener Büroring Lieferant, der durch den regen Austausch in der Gruppe wiederentdeckt und dann als Gastgeber des BOP Frühjahrstreffens



zum Initiator eines Jahres-Highlights wurde. „Es gab gutes Essen, gute Gespräche und vor allen Dingen auch viele gute Produkte und Ansätze zur Zusammenarbeit. Das sind Synergien, wie wir sie mit der BOP Gruppe erzielen“, bekräftigt Rosa und ergänzt: „Und weil miteinander reden so wichtig ist, tun wir das auch wieder auf unserer Herbsttagung am 9. und 10. November beim BOP Mitglied Averages in Nordhorn, das sich den Kollegen mit seiner Philosophie und vor Ort näher vorstellt. Am zweiten Tag besuchen wir dann gemeinsam den Lieferanten Novus Dahle in Lingen.“

Auch die Büroprint Gruppe hat ihre interne Kommunikation in den vergangenen beiden Jahren deutlich verbessert. Nach dem Abschied von der alten Aufteilung mit 21 Basis- und 34 Premium-Partnern ist mit 54

einheitlichen Büroprint Partnern und der mit zehn Mitgliedern agierenden Büroprint Aktiv-Partner-Gruppe eine neue schlagkräftigere und effektivere Struktur entstanden. Die Aktiv-Partner-Gruppe macht ihrem Namen weiterhin alle Ehre und agiert mit regelmäßigen, erfolgreichen Treffen in den drei Arbeitsgruppen Prozessoptimierung in der Administration, Prozessoptimierung im Vertrieb und Benchmark (Büroring/ magazin 01/2018, Seite 10).

Neu: IT Partner und AV Partner

Diese Struktur wird nun sinnvoll ergänzt durch die unlängst neugegründete Büroprint IT-Partner-Gruppe (siehe Büroring magazin 02/2018, Seite 26), die auf Initiative von fünf Fachhändlern entstand. Die IT-Partner wollen sich verstärkt mit

Themen wie Storage, Cloud, Software und IT-Forensik beschäftigen. Perspektivisch komplettiert die Büroprint AV-Partner-Gruppe den Reigen. Sie wird noch im Herbst an den Start gehen und sich mit Themen befassen wie Präsentationstechnik, Digital Signage, interaktive Projektion, digitale Türschilder, Displays und Veranstaltungstechnik.

Den Abschluss der ersten Nachmittagshälfte vor der Podiumsdiskussion bilden die Beiratswahlen bei BOP und Büroprint. Dabei wird der fünfköpfige BOP-Beirat um Sprecherin Annette Chrometz mit Wolfgang Kuhlmann, Marco Drexel, Wolfgang F. Zenker und Detlef Schmitz unverändert und einstimmig wiedergewählt.

Büroprint Beirat neu formiert

Bei Büroprint dagegen gibt es einige Neuerungen, die mit der neuen Struktur der Gruppe zusammenhängen: Der bisherige, sechsköpfige Büroprint Beirat hatte allein vier Mitglieder (Markus Weber, Werner Quessel, Lutz Voigt und Martin Steyer) aus der Aktiv-Partner-Gruppe. Um den neuen Büroprint Gruppen IT-Partner und AV-Partner gerecht zu werden, wird der Beirat zukünftig auf fünf Personen angepasst. Lutz Voigt (aus Altersgründen), Martin Steyer und Markus Weber scheidern aus. Ralf Bock, Geschäftsführer der Bock Büroorganisation in Hallstadt, ist weiterhin Sprecher des Beirats und repräsentiert zusammen mit Martin Framm, Inhaber der Framm Bürotechnik in Kröpelin, die gesamten Büroprint Partner. Werner Quessel, Geschäftsführer von Datalink EDV-Service in Leonberg, nimmt zukünftig die Interessen der gesamten Aktiv-Partner-Gruppe wahr. Und Martin Bortic, Geschäftsführer der Bessin GmbH in Wolfenbüttel und Mit-Initiator der IT-Partner-Gruppe, wird diese im Beirat vertreten. Der fünfte Platz bleibt vorübergehend vakant bis sich in den nächsten Wochen die AV-Partner-Gruppe formiert und einen Beirats-Vertreter auserkoren hat. Auch diese neue Beiratsstruktur verabschieden die anwesenden Mitglieder ohne Gegenstimmen.





Mitreibender Mitmach-Vortrag

Markus Hofmann zeigt, wie sich Gedächtnistraining positiv auf den Geschäftserfolg auswirkt

Das hat es bisher noch nicht gegeben bei der langjährigen Veranstaltungsreihe des Büroring im Göttinger Tagungs- & Eventhotel Freizeit Inn: Keynote-Speaker Markus Hofmann zog die Zuhörer nicht nur in seinen Bann, sondern sorgte auch dafür, dass diese Augen und echte Aufmerksamkeit für viele Details im Tagungsraum hatten. Und diese heute noch im stillen Kämmerlein unter freudvollen Hurra-Rufen gedanklich abrufen dürften...

„Einfach unvergesslich!“

„Einfach unvergesslich“: Das war genau das Motto von Hofmanns Vortrag, der die unterhaltsame wie informative Aufwärmphase für die weiteren Redebeiträge und Fachgespräche des ersten Veranstaltungstages einläutete. Der gebürtige Oberpfälzer Markus Hofmann erwies sich schon mit seiner frischen Erscheinung, seinem kecken bayrischen Mundwerk und seiner humorvollen Art von der ersten Minute an als Sympathieträger und die mehr als eineinhalb Stunden Zeit als gute Investition.

Hofmann versprach zum Beginn seines Vortrages, dass die Zuhörer in jedem Fall etwas bei ihm lernen und im Gedächtnis behalten würden. Der Gedächtnistrainer, Bestsellerautor und Top-Redner, der Vorstand der German Speakers Association (GSA), nur einer von vier deutschsprachigen „Certified Speaking Professionals“ weltweit, Direktor des Steinbeis Transfer Instituts und Dozent an mehreren Hochschulen in Deutschland und der Schweiz ist, verwies zunächst auf die Grundlagen der „Mnemo“-Technik. Diese leitet sich vom altgriechisch geprägten Begriff für die Gedächtniskunst ab und nutzt einfache wie auch komplexe Merkhilfen.

So forderte Hofmann die Zuschauer auf, ein paar Körperbewegungen in einer bestimmten



Die Körperliste: Gedächtnistraining mit Merkhilfen



Gedächtnisexperte Markus Hofmann: Nüchterne Fakten mit Emotionen verknüpfen

Reihenfolge mitzumachen und sich zu merken, um sie dann auf ein Stichwort hin einzeln abrufen zu können. In einer so genannten Körperliste wurden einzelne Körperregionen vom Kopf bis zu den Füßen mit darauf bezogenen Gedankenszenarien verbunden. In einer Konversation ließe sich etwa mit dem Wissen um die sieben Weltwunder der Neuzeit prahlen und diese sich einfach herunterbeten, indem – bildlich gesehen – zum Beispiel die Christusstatue von Rio de Janeiro einem auf den Zehen steht oder Macho Dieter Bohlen stets in Verbindung mit den Oberschenkeln unweigerlich an die Andenstadt Machu Picchu erinnert.

Rechte und linke Gehirnhälfte verbinden

Nüchterne Fakten mit Emotionen zu verknüpfen, die rechte und linke Gehirnhälfte zu verbinden, in Bildern zu denken – darauf kommt es laut Hofmann entscheidend an, sodass dies im Idealfall auch in herausfordernden Situationen zu einem „sicheren Auftreten bei mitunter völliger Ahnungslosigkeit“ führen würde.

Dieser Methodik schloss sich dann eine weitere Technik namens „Loc“ an, die sich auf das lateinische Wort „locus“ für den Ort oder Platz bezieht und mit gedanklichen Briefkästen arbeitet. Diese ordnete Hofmann einzelnen Gegenständen im Saal zu, indem sich etwa eine Tür, die sich mit einer Hand und somit mit fünf Fingern öffnen lässt, geistig in der Zahlenreihenfolge mit der Nummer 15 und unseren Fingern verbinden lässt. Nachher schweiften die Teilnehmer mit dem geistigen Auge auf der Jagd nach den defi-

nierten Gegenständen zielsicher durch den Saal und waren sichtlich beeindruckt, wie leicht sie sich die benannten Details oder auch die Reihenfolge der deutschen Bundespräsidenten mit Hilfe der mentalen Briefkästen einprägen konnten.

„Auf diese Weise können Sie sich alles problemlos merken“, bewies Hofmann dem Publikum mit dem spielerischen Selbstlertraining. Ob Vokabeln, Namen, Gesichter, Telefonnummern oder zwölfstellige Zahlen, was schon für sich alleine nützlich für den Job ist, und schließlich in eine geschäftsfördernde Verkaufsrhetorik mündet, wenn dazu einzelne Produktvorteile locker, leicht und überzeugend abrufbar sind. Nach drei Wochen Training habe man das Programm verinnerlicht, betonte Hofmann, der als gelernter Bankkaufmann und Diplom-Marketingwirt (BAW) die beruflichen Klippen allzu gut kennt und auch deshalb auf Augenhöhe mit dem Publikum agiert.

Zuletzt erhielt jeder Vortragsbesucher in guter alter Büroring Tradition ein handsigniertes Gratis-Exemplar von Hofmanns neu aufgelegtem Buch „Denken Sie neu: Mentales Überlebens-Training in der digitalen Welt“. Zudem verwies Hofmann auf umfangreiches Übungsmaterial wie die „Einfach unvergesslich“ Profi-Box mit den besten Techniken der Gedächtnis-Weltmeister, mentalen Aktivierungsaufgaben und einem nützlichen Übungsteil mit viel Fach- und Allgemeinwissen. Das Ganze aufbereitet als spannendes Hörbuch mit begleitendem Workbook, das die Teilnehmer bei Abgabe einer Visitenkarte zu einem absoluten Sonderpreis ordern konnten.



BEKANNT AUS
TV

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)

Zukunftsbüro (noch) nicht überall angekommen

Podiumsdiskussion: Arbeitsplatz-Anforderungen ändern sich, aber regional unterschiedlich



Podiumsdiskussion Zukunftsbüro 4.0: Acht Teilnehmer aus den Bereichen Fachhandel und Hersteller für Büroeinrichtung, Bürotechnik und IT diskutieren

Den krönenden Abschluss am ersten Tag der Büroring Office Innovation Days in Göttingen bildete eine Podiumsdiskussion zum Thema „Zukunftsbüro 4.0“ unter Leitung von BusinessPartner PBS-Redakteur Michael Smith. Über aktuelle Trends bei Möbeln und Technik berichteten auf der Lieferantenseite Stephen Schienbein (Vertriebsdirektor bei der Kyocera Document Solutions Deutschland GmbH in Meerbusch), Michael Lang (Director Channel & Retail DACH bei der Lexmark Deutschland GmbH), Marco Zarpellon (Export Area Manager beim italienischen Büromöbel-Hersteller Quadrifoglio Sistemi d'Arredo SPA) und Andreas Stahl (Geschäftsführer bei der Wegscheider Office Solution GmbH in Heßdorf-Hannberg).

Einen Einblick, inwieweit das „Zukunftsbüro“ bereits heute im Handels-Alltag eine bedeutende Rolle spielt, gaben die Vertreter des Fachhandels in Person von Wolfgang F. Zenker (Vorstand der Zenker Office AG in Rosenheim), Normen Herting (Geschäftsführer der Prüfer & Herting GmbH & Co. KG in Otterndorf) sowie Cordula Adamek (Geschäftsführerin bei der Kaut-Bullinger Büro-Systemhaus GmbH in Taufkirchen bei München).

Allgemeiner Tenor dabei: Die Anforderungen an den Büroarbeitsplatz ändern sich, wenn auch regional sehr unterschiedlich. Das sogenannte Zukunftsbüro hat flächendeckend aber noch keinen Einzug gehalten. Handel und Industrie sind jedoch gut beraten ihre Konzepte, wenn noch nicht geschehen, auf die Anforderungen von Morgen anzupassen. Büroring magazin lässt einige Passagen noch einmal Revue passieren.

Smith: Schlagworte wie „new work“, „Büro der Zukunft“ oder „Büro 4.0“ machen die Runde. Aber was verbirgt sich eigentlich dahinter?

Ist das Büro 4.0 im Alltag angekommen oder nur Zukunftsmusik? Wie sehen Konzepte und die Unterstützung der Hersteller aus? Welchen neuen Herausforderungen sieht sich der Handel gegenüber? Werfen wir zunächst mal einen Blick auf den Status Quo. Der Büromöbelmarkt entwickelt sich aufgrund einer guten Binnenkonjunktur aktuell sehr positiv. Wie viel Zukunft steckt denn schon in der Bürowelt von heute, Herr Zarpellon?

Zarpellon: Quadrifoglio ist seit 30 Jahren in der Branche und hat sich dort als internationaler Hersteller von Büromöbeln etabliert. Vor zehn Jahren waren wir als Büromöbelproduzent eine Manufaktur für Tische, Aufbewahrung und Schubladencontainer. Heute decken wir noch ganz andere Bedürfnisse der Kunden ab und verkaufen Einrichtungslösungen. In diesem Rahmen spielen auch neue, kommunikative Bereiche eine zentrale Rolle wie Lounge oder Kantine. Das ist der neue Bedarf, den es vor einigen Jahren noch nicht gab.

Smith: Das heißt, welche konkreten Trends beobachten Sie im Büromöbelumfeld?

Zarpellon: Das Thema Großraumbüro ist weiter das Thema Nummer 1, aber die Kommunikation der Menschen hat sich deutlich verändert. Deshalb entstehen jetzt neue Raum-in-Raum-Lösungen. Das Arbeitswesen insgesamt hat sich deutlich verändert von einzelnen Arbeitsplätzen zu mehr Teamarbeit. Besprechungsräume haben eine immer größere Bedeutung. Als Manufaktur registrieren wir zudem – nach vielen Jahren ohne große Veränderungen – speziell in den vergangenen fünf Jahren eine ganz neue Geschwindigkeit.

Smith: Wenn wir jetzt die Handelsseite betrachten, wie sehen dann die Büros von heute bei den Kunden aus?

Zenker: Wir sind in einer sehr innovativen Ecke Deutschlands unterwegs. Und hier ist mittlerweile eine gute Mischung angekommen. Die Sensorik spielt natürlich eine große Rolle, aber auch die Integration von mobilen Lösungen, und kabellos zu arbeiten. Mittlerweile geht der Trend in Richtung grün. Das heißt, elektromotorische Tische werden durch Feder-Tische wieder abgelöst. Diese Trends merken wir schon. ▶



Marco Zarpellon



Wolfgang F. Zenker

► Aber der Mainstream ist immer noch etwas verhalten.

Adamek: Wir stellen schon unterschiedliche Klassifizierungen bei den Kunden fest. Wenn wir unsere Kunden besuchen, sehen wir, dass diese gerade im Empfangsbereich, in den Konferenzräumen schon sehr innovativ und fortschrittlich ausgestattet sind. Auch Farbe hält mehr Einzug ins Büro.

Bei Großraumbüros muss es neue Flächen geben, praxisnahe Ausstellungen. Das Systemhaus, die Consultants, der Innendienst und auch die Vertriebskollegen, die viel im Außendienst unterwegs sind und mobile Arbeitsplätze nutzen müssen, organisieren sich auf der großen Fläche ihren Arbeitsplatz, wenn sie im Büro sind. Wir müssen hierfür entsprechende Mittelzonen schaffen.

Wir merken bei den Kunden aber auch, dass sie verstärkt den konzeptionellen Ansatz benötigen, wenn neue Räumlichkeiten eingerichtet werden. Allerdings bin ich davon überzeugt, dass ein Raumkonzept auch nicht mehr für die nächsten zehn bis fünfzehn Jahre implementiert wird. Aufgrund der Anforderungen der Arbeitsprozesse werden immer wieder neue Teams gegründet, die im Laufe der Zeit erweitert oder verschlankt werden, weil beispielsweise der Digitalisierungsprozess weiter voranschreitet.

Aus unserer praxisnahen Erfahrung kann ich sagen, es gab in den vergangenen vier Jahren kein Jahr, wo wir bei uns das Raumkonzept nicht entsprechend angepasst haben. Und das merken wir auch verstärkt bei unseren Kunden. Die aktuellen Umsatzzahlen der vergangenen zwei, drei Jahre zeigen, dass der Trend sich für uns als Fachhandelspartner positiv auswirkt.

Herting: Bei uns hinterm Deich ist das alles noch ein bisschen anders. Bei uns zeigt sich die Veränderung nicht auf der Großfläche, wir haben ja eh weniger Großflächenbüros. Wir haben eine Menge Windräder – Strom ist also genug da, das heißt, wir treiben die Tische elektrisch an. Dort geht der Trend bei uns im Gegensatz zu Rosenheim im Moment klar nach oben.

Und Innovation? Was will man an den Möbeln noch verändern? Man kann den Container anders aufbauen und ein anderes Innenleben einbauen, aber der Tisch bleibt eben rechteckig. Und wir können auch diskutieren, ob wir auf die Großfläche gehen oder ob wir im Einzelbüro, Zweierbüro oder Dreierbüro bleiben. Bei uns ist das Zweierbüro nach wie vor das zentrale Thema.

Was wir aber merken ist, dass Schall und Beleuchtung wichtige Themen sind. Und all die Werkzeuge rund um die Ergonomie, die wir zum Beispiel von der Ergotrading beziehen können, die machen den Arbeitsplatz interessant. Wenn



Cordula Adamek



Normen Herting

wir heute in die Beratung gehen, haben wir natürlich die Planung und die Visualisierung. Aber erst an dem Punkt, wo wir anfangen mit der Ergonomie zu spielen – wie zum Beispiel das Thema „Körperzentriert Arbeiten“ von Volker Timm – kommen wir dahin, wo das Ganze für den Kunden interessant wird.

Smith: Wenn ich das mal zusammenfasse: Es gibt zwar Ansätze, aber das Büro der Zukunft ist noch nicht wirklich im Handel angekommen. Herr Stahl, Wegscheider Office Solution liefert mit seinem pCon-planner für den Handel ein

Level erleben. Das hängt nicht alleine an der Erfahrung, an den Konzepten und den Möbeln, das ist ein komplettes Ganzes. Wir müssen anfangen das, was die Kunden haben wollen und das, was wir verkaufen möchten, auch selber zu leben. Konzepte im Markt werden entwickelt und vorgestellt, aber sie werden nicht gelebt.

In München hat Microsoft das neue Firmengebäude bezogen. Wer sich das mal anschauen möchte, sollte es unbedingt tun. Man geht dort sehr offen um mit den Arbeitsflächen und den Möglichkeiten. Und es ist ein Wahnsinn,

„Die Kunden wollen ein anderes Service-Level erleben“

wichtiges Planungswerkzeug. Das wäre doch so eine Schnittstelle zwischen der Industrie, dem Handel und auch den Erwartungen, die der Endkunde hat. Wie viel Büro der Zukunft ist aus Ihrer Sicht bislang angekommen? Was sind die Anforderungen der Endkunden, und was sind die Herausforderungen für den Handel?

Stahl: Das ist relativ schwierig zu beantworten, weil sich das Ganze um sehr viele Themen dreht. Wir können seit Jahren mit dem pCon-planner planen, wir bekommen die Daten der Hersteller größtenteils geliefert. Trotzdem ist es so, dass sich beispielsweise das Headquarter von Puma in Herzogenaurach für ein Unternehmen wie Ikea entscheidet. Bei einer Ausstattung von 550 Arbeitsplätzen, 14.000 Quadratmetern, wo man sich die Frage stellt, was hat die Branche eigentlich an der Stelle falsch gemacht. Wir haben Planungswerkzeuge, wir können visualisieren, wir können VR-Technologie nutzen, wir haben eigentlich alles, um den Kunden in die richtige Richtung zu schieben.

Aber die Kunden wollen ein anderes Service-

wenn man sieht, wie sich das Thema Büro wandelt, wie sich die Arbeit der Menschen untereinander wandelt. Viel Digitalisierung, viele Besprechungen, viel auch im Bereich Emotionen. Unternehmen wie Google oder Microsoft, eben diese großen Unternehmen, lechzen nach anderen Konzepten.

Smith: Das sind natürlich Konzepte, die aus der großen Masse herausstechen – von einzelnen großen Unternehmen, die besonders innovativ sein möchten. Wie weit werden solche Konzepte in der Fläche, also bei den Händlern, die auch hier vertreten sind, Einzug halten? Und wann?

Stahl: Das Wann kann ich nicht beantworten. Der Fachhandel muss seine eigene „lebende“ Ausstellung generieren, also das, was man dem Kunden verkaufen möchte, muss dort Einzug halten. Meiner Meinung nach ist das alles noch zu wenig. Ich habe Büroeinrichtung gelernt, ich kenne das von der Pike auf und mache das seit 25 Jahren. Dort gibt immer wieder Trends. Es macht keinen Unterschied, ob ►

► großes Unternehmen, kleines Unternehmen oder mittelständisches Unternehmen, ich muss lediglich den Kunden begeistern, und ihm das, was ich denke, was richtig ist, verkaufen. Und da ist es der falsche Ansatz zu sagen, nur diese großen Unternehmen, wie Microsoft oder Adidas, nur die können das umsetzen. Jahrelang ist keine Investition in der Büroeinrichtung gelaufen, und heute gibt es diese Möglichkeiten.

Smith: Wo sehen Sie da ganz konkret die Chancen für den Handel, den Kunden in diese Richtung mitzunehmen?

Stahl: Wir werden das Thema Virtual Reality morgen im Foyer präsentieren. Das sollte sich jeder mal anschauen, damit er weiß, welche Möglichkeiten heute definitiv gegeben sind. Entscheidend ist, dass der klassische Vertrieb lernen muss, mehr und mehr mit diesen digitalen Medien umzugehen. Diese Lösungen kann der Fachhandel wie auf einem Klavier spielen. Es muss nur gelebt werden.

Smith: Wir schauen uns auf der anderen Seite mal das klassische Druckergeschäft an. Dieser Markt bleibt weiter schwierig. Laut IDC ist der Markt in Westeuropa mit einem Minus von 5,8 Prozent das zweite Quartal in Folge rückläufig. Herr Lang, Herr Schienbein, für wen lohnt es sich heute überhaupt noch, Drucker und Multifunktionsgeräte zu verkaufen?

Lang: Für alle, die sich damit beschäftigen. Was die Zukunft des Druckens angeht, schauen wir natürlich auch auf die Digitalisierung und auf Software-Lösungen. Aber wir sehen auch, dass sich das Scan-Aufkommen unserer Geräte in den vergangenen drei Jahren mehr als verdoppelt hat. Und es gibt immer noch einige, die das in ihrer Abrechnung noch nicht berücksichtigen.

Sie sagen, der Markt ist geschrumpft. Das ist ein deutsches Statement. Weltweit ist der Markt stabil. Dennoch müssen wir uns entsprechend rüsten. Wir werden auf hohem Niveau stagnieren. 1993 wurde die Lexmark gegründet



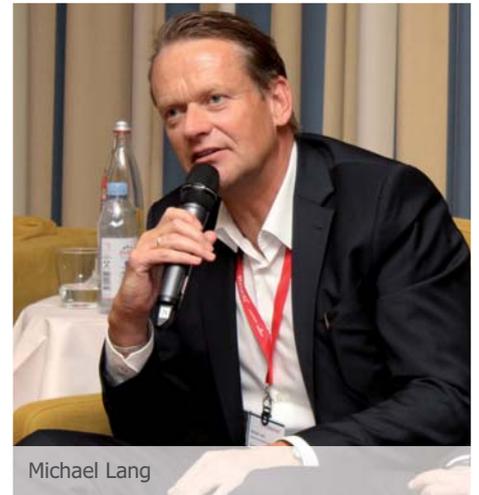
Andreas Stahl

als Outsourcing aus der IBM, weil man davon ausgegangen ist, dass das papierlose Büro mit Aufkommen des Internets spätestens bis zum Jahr 2000 da sein wird. Das war eine komplette Fehlannahme, denn mit dem Internet sind die Zahlen in manchen Bereichen sogar exponentiell nach oben gegangen. Jetzt sind wir an einem Punkt, wo wir eine sehr hohe Sättigung haben. Die Frage ist, kommt da noch mal ein Internet 2.0? Ich glaube eher, es geht in Richtung Leih-Printing, bewussteres Printing, Stichwort Cloud-Printing – und damit erfolgt eine Fokussierung auf neue, stark wachsende Technologien.

Schienbein: In Zeiten der Digitalisierung reden wir über Dokumente. Und Dokumente werden wir wahrscheinlich mehr haben als jemals zuvor, einfach weil es viel mehr Daten gibt, weil es viel mehr Informationen gibt in allen Medien, durch das Internet und dergleichen. Nur die Art und Weise, wie wir damit umgehen, die wird sich verändern. Ich glaube schon, dass das Volumen des reinen Ausdrucks, so wie wir es bisher kennen, in ein paar Jahren drastisch zurückgehen wird. Aber das Multifunktionsgerät, wird eine ganz andere Rolle einnehmen. Wir sollten vielleicht nicht primär über das Thema Druck reden, sondern mehr darüber, wie wir mit Dokumenten umgehen.

Smith: Herr Schienbein, Sie haben im vergangenen Jahr auf der Roadshow gesagt, Kyocera schafft das Drucken ab. Für einen Druckerhersteller schon ein gewagtes Statement. Hand aufs Herz: Wann haben Sie das letzte Mal was gedruckt?

Schienbein: Gestern Abend zuhause. Wir sind mit der Aussage raus, weil wir gesagt haben, wir müssen uns als Kyocera auf diese Welt, die sich irgendwann verändern wird, einstellen. Und den Rat kann ich allen hier nur geben: Beschäftigen Sie sich damit, wie das Handling von Dokumenten in Ihren Organisationen aussehen kann. Das ist ein steiniger Weg, sehr schwer. Denn wenn Sie versuchen eine Organisation zu digitalisieren, die mehr als 30 Jahre gewachsen ist, dann müssen Sie schon erhebliche Hebel in Bewegung setzen. Das geht nicht so einfach mit einem Prozess – und den mache ich jetzt digital. Hierzu müssen Sie die gesamte Ablauforganisation ändern. Ich kann Ihnen ein plastisches Beispiel nennen: Als Kyocera Vertragspartner bekommen Sie am Anfang des Geschäftsjahres immer Schreiben von uns, wo eine Bonusvereinbarung mit drin ist. Und jene wollten wir in diesem Jahr hoch motiviert alle über den Kyocera-Workflow-Manager digital freigeben und digital signieren und verschicken. Dann kam unser Hausjurist und sagte, so geht das nicht. Warum? Ganz einfach, weil in unseren Händlerverträgen



Michael Lang

drin steht, dass diese Vertragsanlage immer der Schriftform bedarf. Ergo müssen wir zuerst alle Händlerverträge in diesem Jahr ändern, um dies im nächsten Jahr machen zu können. Das sind die Herausforderungen, die bei der Digitalisierung mit Dokumenten auf Sie zukommen.

Smith: Wenn wir jetzt hier auch mal die Handelsseite betrachten: Die Industrie spricht von drucknahen Lösungen, von einer stetig steigenden Digitalisierung von Dokumenten, von einer Prozessoptimierung. Wie viele von diesen Trends kommen denn an?

Herting: Ich glaube, die Trends kommen schon an und werden auch umgesetzt. Die Hersteller bieten eine Menge an. Aber die Aufgabe, die wir als Händler haben, ist, das Know-how im Personal umzusetzen. Das heißt, das Unternehmen muss diese Dinge leben. Das heißt, sie brauchen jemand, der die Abläufe versteht, der das technische Know-how versteht, und er muss ein Projektierer sein. Der muss wissen, wie ein Projekt aufgesetzt wird. Das habe ich bei mir im Unternehmen auch lernen müssen. Wir haben einen jungen Mann, den wir ausgebildet haben, der war zehn Jahre weg und kam dann wieder – von SAP. Und der hat viel gelernt, der kann projektieren, der kann Abläufe – und damit waren wir auf einmal in der Lage, digitale Dokumentenspeicher und Workflow-Management-Systeme aufzusetzen. Dementsprechend glaube ich, dass ganz viel vom Personal ausgeht. Wir im Fachhandel müssen sehen, dass wir unsere Mitarbeiter qualifizieren.

Adamek: Fachkräftemangel gibt es überall. Wir haben die große Herausforderung, Menschen in unterschiedlichem Alter und unterschiedlicher Qualifikation auszubilden, die vorher in ganz anderen Industriezweigen tätig waren. Was oftmals eine Bereicherung für die Teams ist, weil man eine andere Denke, eine andere Idee mit hineinbringen kann. ►

► **Smith:** Frau Adamek, welche Trends beobachten Sie bei Ihren Kunden rund ums gedruckte und digitale Dokument?

Adamek: Meine Erfahrung ist, dass sich die Kunden heute sehr stark mit der Digitalisierung beschäftigen und dass wir uns natürlich als Fachhandel mit diesen Trends befassen müssen. Wir sind heute im Bereich der Peripherie sehr stark aufgestellt. Wir haben den Vorteil, dass wir von A4- bis 3D-Druck die komplette Druckbranche als Handelsunternehmen und Systemhaus-Partner abbilden. Dadurch haben wir auch Synergien und Cross Selling, was wir innerhalb der Unternehmens-Gruppe nutzen können. Nichtsdestotrotz merken wir, dass sich der A4-, A3-Markt stark verändert. Die Unternehmen gehen schon im Hinblick auf Wirtschaftlichkeit und ökologische Ansätze mit der gedruckten Seite anders um. Scans, Workflow und auch die Beratung, haben eine zunehmende Bedeutung.

Wir müssen mit den Kunden in Gespräche über die strategische Ausrichtung gehen und müssen ihnen sagen, was der Markt anbietet. Die Zeit ist vorbei, dass der Kunde zu uns kommt und bei uns sucht und findet. Sondern unsere Vertriebs-

mitarbeiter sind heute mehr denn je im Außendienst unterwegs. Die persönliche Beratung ist dem Kunden wichtig und er hat die Erwartungshaltung, dass wir als Systemhaus-Partner ihm auch in die nächsten Entwicklungsetagen helfen. Consulting-Dienstleistungen sind heute gefragter denn je. In meiner Einschätzung und Wahrnehmung ist der Vertriebsmitarbeiter auch zunehmend Teil des Consulting-Mitarbeiters. Weil man das strukturell gar nicht mehr in dem Maße trennen kann und sie auch nicht bei jedem Kunden zwei oder drei Mitarbeiter in ein Projekt integrieren können.

Workplace 4.0 ist für uns ein Thema, wo wir dem Kunden eine Komplettlösung anbieten können. Die gedruckte Seite eines Dokumentes ist der Beginn. Aber am Ende braucht er einen Arbeitsplatz, der es ihm ermöglicht, in kurzen Steps aber auch mit externen Partnern ohne dass man sich immer in einem Konferenzraum treffen muss – Zeit ist kostbar – die Dokumente zu bearbeiten. Und das wird ein Thema sein, wo wir investieren.

Smith: Wie werden wir in Zukunft arbeiten?

Adamek: Ich denke, das werden vielschich-



Stephen Schienbein

tige Arbeitsweisen sein, sehr stark geprägt vom Management, von den Unternehmen selber. Es kommt darauf an, wie bereit sie sind, veränderte Prozesse vorzugeben, ihre eigenen Unternehmen zu modernisieren, ihre Divisionen, ihre Abteilungen.

Nicht vergessen dürfen wir, dass viele junge innovative Menschen gerade in den Schulen, in den Universitäten sind, oder weltweit Erfah- ►

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

► rungen sammeln, und irgendwann mit ihren Ideen in die Unternehmen hineinkommen. Dann wird dieser Wandel auch eine gewisse Dynamik und Geschwindigkeit bekommen.

Smith: Welche Rolle wird dabei zukünftig der Drucker spielen?

Schienenbein: Wir werden uns sehr, sehr stark auf Dokumente als solches konzentrieren. In welcher Verarbeitungsform auch immer. Da sind natürlich Scannen und Drucken eine Komponente. Aber auf Dauer gesehen sicherlich nicht mehr die zentrale Komponente. Ich gebe Ihnen ein Beispiel, woran wir das festmachen. Wir sind in Deutschland, was Druckvolumen aktuell betrifft, noch so ein bisschen auf dem Planeten der Glückseligen. Was sehr stark an der Öffentlichen Hand liegt. Schauen Sie sich Bund und Länder an, wie schleppend dort die Digitalisierung vorankommt. Es gibt andere Länder in Europa, wo die Öffentliche Hand klipp und klar

steht für eine vierte industrielle Revolution, die nicht nur einfach irgendwo eine Idee ist, sondern die eine gesellschaftliche Veränderung mit sich bringen wird. Deswegen richten wir uns schon sehr stark drauf ein, was nach dem Drucken kommt. Hier sind wir der Meinung, dass die Anzahl von Dokumenten und Informationen mehr wird. Aber wie wir damit umgehen, wird sich in meinen Augen in einem Zeithorizont von zehn Jahren schon deutlich ändern. Ob wir es wollen oder nicht, wir werden es nicht vermeiden können.

Zenker: Also, ich möchte es nicht schwarz malen, wir verändern uns, okay. Wir werden noch mehr digitalisiert, wenn ich mir unsere Abläufe im Büro anschau. Wir drucken viele Dinge wie beispielsweise Lieferscheine nicht mehr, weil wir es über FTPs und diese Dinge lösen. Der Prozess wird intensiver und wir werden auch das digitale Geld bekommen. Spätestens dann ist 4.0

rationen – man spricht ja immer von X-, Y- und Z-Generation – eine wesentliche und schwere Aufgabe. Ein Ü50 wird mit einem U20 schwierig kommunizieren. Das heißt, wir müssen Räume schaffen und Gelegenheiten bieten, dass sich diese Generationen auch untereinander austauschen können. Da sehe ich unsere Stärke, wenn es um die Beratung und die Lösung geht. Das ist für mich die Zukunft.

Smith: Herr Stahl, wie sieht das Büro der Zukunft aus?

Stahl: Gibt es noch ein Büro der Zukunft? Das ist die Frage, die wir uns immer mehr stellen. Wenn man sieht, wie viele am Laptop sitzen, am Handy und Tablet arbeiten oder Tätigkeiten während des Urlaubs erledigen. Das kann auf der Liege sein, das kann am Strand sein, wo auch immer wir uns gerade befinden. Es geht darum, welche Möglichkeiten, welche Systeme liefern wir zukünftig dem Einzelnen um sein Arbeitsgeschehen gestalten zu können. Und ob man das dann noch als Büro bezeichnen kann, das ist für mich an der Stelle fraglich. Auch weil wir uns aus einer produzierenden Gesellschaft in eine Gedankengut-Gesellschaft wandeln, wo man viel kreativ unterwegs ist, wo man viel entwickelt, wo man viel im Kopf arbeitet. Und damit ändern sich auch die Räumlichkeiten. Das prägt das Thema Büro zukünftig. Und da spielt das ganze Thema Digitalisierung, der Zugriff auf die Informationen, wo ich gerade bin, was ich gerade mache, eine maßgebliche Rolle. Und dieser Herausforderung müssen wir uns stellen.

„Das Druckvolumen wird perspektivisch noch rapide runtergehen“

gesagt hat, dass an öffentlichen Stellen nicht mehr per Briefdokument oder per ausgedrucktem Dokument kommuniziert werden darf. In diesen Ländern ist in einem Jahr das Druckvolumen um 30 bis 35 Prozent rückläufig gewesen. Insofern wird in Deutschland das Druckvolumen für alle perspektivisch noch rapide runtergehen. Ich meine, wir reden von Büro 4.0, und die 4.0

da. Und da bin ich bei Ihnen, dann werden auch die Behörden sehr viel ändern.

Die Entwicklung im Büro ging mal in Richtung Home Office. Er ist nie angekommen, nie so wie es eigentlich mal gezeigt worden ist. Aber ich denke, es wird zukünftig eine gesunde Mischung aus den verschiedenen Formen. Dabei ist das Zusammenbringen der unterschiedlichen Gene-

Interessante Trends und Mehrwerte

Die Arena der Innovationen lieferte den Teilnehmern erneut gute Verkaufsargumente



Angela Alliger, Philips



Dr. Stefan Weinberger, Docuware



Ralph Rotmann, Kyocera



Andreas Stahl, Wegscheider

Einmal mehr stieß die „Arena der Innovationen“ im Rahmen der Büroring Office Innovation Days in Göttingen in gewohnt lockerer und dennoch konzentrierter Atmosphäre auf große Resonanz.

BOP und Büroprint Gruppenkoordinator Holger Rosa skizzierte zu Beginn den großen Vorteil der Vortragsreihe: „Wir wachsen zu einem gedeihlichen aktiven Netzwerk zusammen. Ringsherum finden Sie

jede Menge interessante Aussteller, mit denen es sich zu kommunizieren lohnt, sowie Mitglieder, mit denen Sie ihre Erfahrungen austauschen können.“ Und in der Tat: Die kurzweiligen Ausstellervorträge moti-

vierten die Zuhörer geradezu, die vorgestellten Themen, Fakten, Konzepte und Produktlösungen an den Ausstellerständen zu vertiefen und gewinnbringend für beide Seiten zu nutzen. ►

► Warum Farbe?

Carina Rodrian legte bei ihrem Vortrag „Warum Farbe?“ damit los, was der Mensch bei einem Foto wirklich sieht oder sich eher einbildet. Das ist, so die Brother-Produktmanagerin für professionelle Farblasengeräte eine Frage der Wahrnehmung „getreu dem Motto ‚Sehen ist Glauben‘“ und je nachdem, ob die Dinge oder Personen in Schwarz-Weiß oder Farbe abgebildet sind: „Ich will Ihnen zeigen, wie wichtig das Thema Farbe für uns Menschen ist, wie sie auf uns wirkt und wie wir es schaffen können, mit den richtigen Techniken und der richtigen Farbauswahl Ihre Botschaften gezielt an Ihre Kunden heranzutragen.“ In einem prägnanten Exkurs in Farbpsychologie erklärte sie den Begriff „Farbempfindung“, wie kalte und warme Farben auf die Betrachter wirken und welche Emotionen sie auslösen können. Mit einem geschickten Themenschwenk lenkte sie die Aufmerksamkeit auf neue Farblaser-Displays von Brother, deren Funktionen und Icons von den Nutzern individuell für ihre Zwecke konfiguriert und verschiedenfarbig markiert werden können. Für die Farbausgabe selber riet die Print-Expertin zum Einsatz weniger Farben, der die Dokumente übersichtlicher, aufgeräumter und abgestimmter wirken ließe: „Als Fachhändler können Sie bei ihren Kunden diese Farbwirkung einsetzen oder auch mit diesem Farbwissen auftrumpfen!“

Vom Sehen zum Hören

Vom Sehen ging es nun zum Hören: Angela Alliger, Projektleiterin bei Speech Processing Solutions von Philips, und Hans-Jürgen Pelka, Geschäftsführer des Distributors Voice & Words, arbeiten als Geschäftspartner im Bereich der professionellen digitalen Sprachbearbeitung zusammen. Alliger betonte den ausschließlich indirekten Vertriebsweg von Philips und die Unterscheidung in Partner, die Einstiegspakete verkaufen oder komplexere Lösungen anbieten: „Momentan haben Sie über unseren Partner Büroring die

Möglichkeit, die Einstiegspakete an Ihre Endkunden zu verkaufen.“ In diesem Kontext verwies Pelka auf das Haaner Zentrallager und lobte die „sehr angenehme wie auch erfolgreiche Verbindung zum Büroring“. Für den Hotline-Support für Händler wie auch für Endkunden stünden drei Techniker bereit, die Hilfestellung am Telefon geben und zur Not auch vor Ort helfen würden. Der Verkauf sei einfach, so Pelka, denn die Büroring Händler müssten über die Verbund-Webseite lediglich ein Formular für eine 14-tägige Teststellung herunterladen und könnten bei einer Kaufabsicht des Kunden sofort die Rechnung schreiben.

Beide Fachleute verwiesen beim B2B-Geschäft auf die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) und die Datenrisiken beim Verwenden analoger Sprachaufzeichnungstechnik mit Audiokassetten, die hierzulande immer noch die Hälfte der 163.000 zugelassenen Anwälte verwenden. Auch Autoren, Gutachter und Schreibkräfte würden ein Riesenpotenzial darstellen. Alliger: „Sie können jetzt die komplette Bandbreite des Diktierens anbieten.“

Faktor Zeit

Henri Jonas, Marketing- und Vertriebsmanager beim Lösungsanbieter Perform IT, merkte in seinem Vortrag zum Büro 4.0 und zu der Frage vieler Verkäufer „Wann soll ich das denn noch machen?“ die Wichtigkeit des Faktors Zeit an. Er warnte davor, nur noch Online-Bestellungen in einem schnelllebigen,



Carina Rodrian, Brother

an Aufträgen und Umsätzen orientierten Tagesgeschäft abzuwickeln, ohne noch den Kunden und seine Bedürfnisse zu kennen. Jonas plädierte dafür, dem Verkaufspersonal wieder mehr Zeit für seine Kernkompetenzen und einen intensiveren Kundenkontakt zu geben: „Der Fachhandel lebt von der Beziehung zwischen Menschen, von Vertrauen, dem Gefühl der Zuverlässigkeit und Sicherheit.“

Darüber hinaus sieht er einen modernen, jüngeren Verkäufertypus etabliert, der mit einem digitalen Werkzeugkasten arbeitet, keine große Einweisung mehr für den mitgegebenen Tablet-PC braucht, dynamisch wirkt und eher eine Rolle als Berater und Partner einnimmt: „Wir merken, dass Verkäufer, die heute mit unseren Tools arbeiten, einen anderen Auftritt haben.“ In diesem Zusammenhang ging Jonas dann auf die Vorteile der modularen Herstellersoftware in puncto Marktstellung (weder CRM noch Warenwirtschaftssystem) und Ein-

zelmerkmalen (zum Beispiel Kalkulationsprogramm, TCO-Berechnung, Riesen-Gerätedatenbank) ein: „Auf dieser Basis können Sie eine Kundenstrategie festlegen oder ein Jahresgespräch mit Bestandskunden führen und damit die Kundenbindung erhöhen sowie den Kunden entwickeln helfen.“

E-Mail-Archivierung

Eine Lösung anderer Art, wenngleich für eine ähnliche Zielgruppe, präsentierte Ralph Rotmann, Business Development Manager bei Kyocera Document Solutions Deutschland: „Unsere ‚Mailbox‘ ist ein Komplettpaket für die E-Mail-Archivierung, das auch wegen der neuen Datenschutzregeln fast für jeden Kunden ein aktuelles Thema und zudem von den Händlern einfach und schnell verkaufbar ist.“ Die Installation erfolge denkbar einfach per Download-Link, Lizenz inbegriffen, es müsse nur noch wenig konfiguriert werden und sei nur eine kurze Schulung nötig, listete Rotmann auf. Mit derzeit 280 Milliarden Nachrichten täglich sei die E-Mail neben dem Telefon immer noch der wichtigste Kommunikationskanal im Business, so Rotmann. Bei der enormen Datenflut sei der richtige Umgang wichtig, vor allem in Hinsicht auf ihre Konsolidierung und Compliance-Vorgaben: „Da kommen wir mit unserer Lösung ins Spiel, die auch eine rechts- und revisionssichere Archivierung sicherstellt.“

Cloud-Strategie

Dr. Stefan Weinberger, Director Cloud Partner Program bei Docuware, stellte das Unternehmen als stark wachsenden Softwareentwickler mit Mittelstandsfokus vor, der seit 30 Jahren im Markt ist und dabei seit dem Jahr 2010 seine Cloud-Strategie fährt. Docuware hat rund 300 Mitarbeiter an Bord, 18.000 Kunden – darunter 1.700 Cloud-Kunden – und weltweit 600 Partner. „Inzwischen bauen wir die Hürden zur Partnerschaft ab. Es sind keine Lizenztrainings mehr erforderlich, stattdessen setzen wir auf E-Learning und Online-Training“, ►



Henri Jonas, perform IT



Katja Schraml, Buffalo



Claus Specking, ITS



Harry Stein, HSM



Volker Timm, Ergotrading

erläuterte Weinberger und nannte weitere positive Aspekte auch für die Endkunden: „Unsere Anwendungen sind branchenunabhängig, und wir sind in der Cloud unter Datenschutz- und Datensicherheits-Gesichtspunkten gut aufgestellt.“

Auch Weinberger sprach die DSGVO an, das Gefangensein kleinerer Betriebe in Bürokratieprozessen und die sich daraus ergebenden Chancen für Fachhändler: „Unsere Partner werden innerhalb eines Monats für die Materie fit gemacht. Dann einfach die Module beim Kunden zeigen und Schulungen anbieten. Erfahrungsgemäß lassen sich drei Tage Dienstleistungen damit verkaufen.“ Der Handelspartner müsse keine Mindestumsätze vorweisen sowie keinen ausgebildeten Techniker mehr stellen und könne je nach Paket von wiederkehrenden Margen ab 25 Prozent aufwärts profitieren.

Mehrwerte für den Fachhandel

Claus Specking, Partner Business Manager DACH beim Distributor ITS, schwört auf ein spezielles Arbeitsgebiet, die ursprünglich aus Australien stammende Print Management Software Papercut. Die seit 20 Jahren etablierte Software läuft weltweit auf 500.000 MIFs (Maschine in Field) und hat 90 Millionen Nutzer. In diesem Kontext sprach Specking über „Mehrwerte für den Fachhandel“ und verwies auf das neue, DSGVO-gemäße Printmanagement und zentrale Features wie Kostenstellenabrechnung, das Berichtswesen für das Controlling, Find-Me/Follow-Me-Print, Budgetverwaltung, Secure-Printing via Cloud und integriertes Scannen. „Der Clou ist: Pa-

percut ist nicht wie andere Anbieter im Markt modulabhängig, sondern alle Module sind in einer Lizenz inbegriffen. Das macht auch die Kalkulation extrem einfach und schnell, wenn man die Grunddaten hat“, sagt der ITS-Manager, der Interessenten eine Live-Demonstration am Stand des Distributors bot. Als starkes Verkaufsvehikel auch für weitere Produkte bezeichnete er das 40-Tage-Try mit einer europaweiten Erfolgsquote von fast 94 Prozent: „Somit schließt sich der Kreis. Der Mehrwert für Händler ist auch, dass sie über Papercut mehr Hardware verkaufen.“

„Aktenvernichter statt Tonne“

Das ist auch das Ziel von Harry Stein, HSM Key-Account-Manager und externer Datenschutzbeauftragter (IHK). Auf Basis der DSGVO und der DIN-Norm 66399 lieferte er

Stein. Er machte die Rechnung auf, wonach ein leistungsfähiger Aktenvernichter mit 35-Blatt-Einzug zum Listenpreis und mit gängigen Leasingkonditionen, aber noch ohne üblichen Nachlass rund 2.300 Euro kosten würde. Je nach Geräteausstattung, Abschreibungs- oder Leasingzeit würden die jährlichen Kosten zwischen 516 und 920 Euro variieren. Dagegen würden die Prozesskosten beim regelmäßigen Leeren eines einzigen Behälters 850 Euro und von zwei Behältern 1.300 Euro im Jahr verursachen.

Revolution am Point of Sale

Andreas Stahl, Geschäftsführer von Wegscheider Office Solution, rief die „Vertriebsrevolution am Point of Sale“ mit Hilfe der neuen App pCon.facts aus. Diese bietet zielgerichtete wie umfassende Produktinformationen, emotionalen Multimedia-Content und Unterhal-

und Ergotrading. Buffalo Technology ist weltweit führender Anbieter bei Speicher- und Backup-Lösungen mit einem großen Portfolio und seit über 40 Jahren am Markt. „Über die Büroring Mitgliedschaft haben Fachhändler automatisch den Buffalo-Partner-Status“, erklärte Katja Schraml, B2B-Managerin für Zentraleuropa. Der Hersteller ist auf NAS-Systeme (Network Attached Storage) fokussiert. Die kleinen Datenserver sind mit Festplatten voll- oder teilbestückt und verfügen im Gegensatz zum Wettbewerb über ein geschlossenes System. Schraml: „Das NAS muss keinen Kaffee kochen und keine 85 Apps draufkriegen, sondern Datensätze sicher speichern oder Backups durchführen.“

Körperzentriert Arbeiten

Auch Ergotrading Geschäftsführer Volker Timm stellte sich und sein Unternehmen vor, das aus einem im Jahr 1986 gegründeten Einzelhandel in Hamburg entstanden ist: „Wir leben das, was wir vertreiben. Das gibt uns eine gewisse Authentizität.“ Allerdings erläuterte der Experte, warum Ergonomie eigentlich das falsche Wort ist und nicht wirklich von den Endanwendern benutzt wird: „Wir reden lieber vom körperzentrierten Arbeiten (KZA), da der Mensch beziehungsweise der Körper möglichst konzentriert und mit großer Selbstwahrnehmung am Arbeitsplatz arbeiten soll.“ Hierbei ging es um den Unterschied von Verhaltens- und Verhältnisprävention, wobei das eine für ein bewusst geändertes Ablaufverhalten und Körpergefühl und das andere nur für ein an die Verhältnisse angepasstes stünde.

„Risiken minimieren für den Kunden, Chancen nutzen und den Datenschutz erhöhen“

in seinem Vortrag „Aktenvernichter statt Tonne“ jede Menge Argumente für die Shredder und gegen das Entleeren oder Abholen von Sammelcontainern durch beauftragte Dienstleister. Im Gegensatz zur reinen Inhouse-Lösung mit Aktenvernichtern sei bei den im Vergleich prozessaufwändigeren und teureren Entsorgern kein hundertprozentiger Schutz vor Datenklau gegeben. „Hier sollten wir Risiken minimieren für den Kunden, Chancen nutzen und den Datenschutz erhöhen“, so

tionselemente durch eine futuristische Produktpräsentation. Damit könnten die Büroring-Fachhändler ihre Bestands- und zukünftigen Kunden überzeugen und begeistern, so Stahl. „Alles mit einer App – Storytelling – Unsichtbares sichtbar machen“, lautete sein Motto und Fazit.

Zwei neue Partner

Neben diesen etablierten Partnern waren auch zwei neue Büroring Partner bei der „Arena der Innovationen“ am Start: Buffalo Technology

PHILIPS

Professionelles Diktieren

Neu am Lager Büroring!

Die professionellen Diktierlösungen von der Nummer 1

Seit über 60 Jahren ist Philips die Nummer 1 im professionellen Diktieren und Partner des Bürofachhandels. Ab sofort erhalten Sie die innovativen Diktiergeräte und Software-Lösungen für moderne Dokumentenerstellung direkt über das Büroring Lager. Wie auf den BÜRORING OFFICE INNOVATION DAYS am 17. und 18. September vorgestellt, erhalten Sie serviceorientierten und individuellen Support für Technik und Vertrieb. Gewinnen Sie neue Zielgruppen und zeigen Sie Ihren Bestandskunden, dass Sie die Nase vorne haben. Begeistern Sie Ihre Kunden! Alle Informationen zu unseren margenträchtigen Lösungen in der Sprachtechnologie finden Sie auch unter philips.com/dictation

Philips PocketMemo 8000
Die Referenz für Diktiergeräte



Einfach in der Anwendung und edel in der Haptik. Der Klassik-Modus, der das Diktieren mit einer Kassette simuliert ist ideal für den Umstieg von Band-Diktiergeräten

SpeechMike Premium Air
Die Spracherkennungsmaschine



Mit seinem antimikrobiellen Gehäuse, sicherer Funkverbindung und dem entkoppelten High-End Mikrofonsystem definiert Philips die Professionalität für moderne Diktiermikrofone.

Philips SpeechAir
Das smarte Diktiergerät



Diktate sicher und einfach zur Verschriftlichung per WLAN oder Bluetooth absetzen: Das SpeechAir macht mobile Dokumentenerstellung noch sicherer und einfacher als je zuvor.

BÜRORING[®]

Information & persönliche Beratung
Ayhan Güzel
E-Mail: guezel@bueroring.de

VOICEWORDS

Zertifizierter Partner
Diktierlösungen

PHILIPS

Büro 4.0: Wie sieht das Büro der Zukunft aus?

wegscheider office solution präsentiert in Göttingen neue App pCon.facts

Büro 4.0 war ein Thema, das bei den Büroring Office Innovation Days 2018 in der zentralen Podiumsdiskussion erfrischend kontrovers und sehr direkt erörtert wurde. „Gibt es in der Zukunft noch ein Büro?“, mit dieser Frage überraschte **Andreas Stahl**, Geschäftsführer bei **wegscheider office solution**, innerhalb der Podiumsdiskussion. Wie sieht der Arbeitstag heute aus? Ein Büro, ein Tisch, ein Stuhl und/oder einen Drucker? „Wer von uns hat nicht schon im Urlaub gearbeitet“ – und das ganz ohne die typischen Büro- und Arbeitsplatzzutensilien.

Stärken des Handels unterstützen

Viele Unternehmen ändern alte Büro-Gewohnheiten. Nicht mehr jeder Mitarbeiter hat seinen eigenen festen Arbeitsplatz, der Contai-



Andreas Stahl

ner wird ersetzt durch den persönlichen „Desksharing Caddy“ und das Paper-Output-Gerät fällt dem DMS/Archiv-System zum Opfer. Unersetzbar sind jedoch Laptop/PC, Smartphone, „Silent Spaces“ und Thinking-/Besprechungszonen.

Nicht nur das! Problemlöser und kreative Köpfe ersetzen immer mehr produzierende Arbeitsplätze. Die bekannten Online-Business-Riesen nutzen das für sich. Flexibilität in

den Lieferketten, elektronische Prozesse, riesige finanzielle und personelle Ressourcen und günstige Preise – ein unschlagbares Konzept?

Nein, meint Andreas Stahl, denn die Stärken des Handels liegen klar auf der Hand. Persönliche Beratung, Erfahrung, Emotion und Inspiration werden auch in Zukunft unersetzlich sein und mit den smarten Lösungen von wegscheider office solution maßgeblich unterstützt.

Alle Infos am Point of Sale

Mit der neuen App **pCon.facts** bekommt der Vertrieb am Point of Sale alle Artikelinformationen inklusive Produktflyer, Zertifikate, Marketingbilder und weiterer Daten auf die Hand und wird damit aktiv im Kundengespräch assistiert. Die Unterstützung durch AR (Augmented Reality) komplettiert pCon.facts und macht die App zu

einem echten „Entertainer“. Damit all die „facts“ nicht in Sackgassen landen, können sie nahtlos in den Lösungen der **Concept Office**-Familie weiterverarbeitet werden – und das nicht nur für Büro- und Objektmöbel! Während seiner Live-Präsentation zeigte Andreas Stahl erstmals den Büroring-Katalog innerhalb der gewohnten **OFML**-Welt. Gleiches gilt für den Bereich Bürotechnik: auch hier konnte ein Prototyp mehr als überzeugen und zeigte, wie pCon.facts mühelos ebenfalls mit statischen Artikeldaten aus anderen Geschäftsbereichen umgeht und diese bis zu **Concept Office** durchgeschleust werden können. Die Produktwelten werden größer und ergänzen sich.

Richten Sie Ihre „Büroarbeit“ modern aus und gehen Sie mit uns in eine sichere Zukunft!

Mit viel Schwung ins Jahresendgeschäft

Katun: Die Büroring Office Innovation Days waren ein voller Erfolg

Die Büroring Office Innovation Days waren ein voller Erfolg für KATUN. Sehr gute Gespräche und ein sehr grosses Interesse an den neuen KATUN Produkten und Konzepten, mit denen wir den Fachhändler insbesondere im Printerbereich unterstützen, seine Marge zu sichern, resümierte Marcus Hammann die sehr gelungene Veranstaltung. Es ist erstaunlich, wieviel Interesse unsere Konzepte geweckt haben und wie offen und zielgerichtet wir diese mit vielen Fachhändlern diskutieren durften.

Frischer Wind im Osten

KATUN bringt frischen Wind in die östlichen Bundesländer. Mit dem erfahrenen Vertriebsprofi Reiner Beyer, der die IT- und Bürotechnik-Branche kennt wie seine Westentasche, startet KATUN zum 01.10. in das 4. Quartal. Seine aus-



Reiner Beyer

geprägten Branchenkenntnisse und langjährige Erfahrung eignete sich Reiner Beyer bei Actebis/ALSO, Konica-Minolta und Ricoh an. Er steht bei seinen Kunden für ein sehr hohes Mass an Verlässlichkeit und Engagement.

Kontaktdaten:

Reiner Beyer

Email: reiner.beyer@katun.com

Telefon: 0172 26 16 008

Die im Hause KATUN neu geschaffene Stelle „Business Development“ wurde ebenfalls mit einem sehr erfahrenen und langjährigen Kenner der „MPS-Branche“ – Frank Zeffass – besetzt. Die Stationen seines Werdegangs waren neben grossen Fachhandelshäusern auch Hersteller wie Samsung und Konica.

Kontaktdaten:

Frank Zeffass

Email: frank.zeffass@katun.com

Telefon: 0176 102130880

www.katun.com



„Eine gelungene Veranstaltung“

Über 30 Aussteller präsentierten sich am 17. und 18. September 2018 in Göttingen bei den vierten Büroring Office Innovation Days. Einige von ihnen blicken noch einmal auf die Veranstaltung zurück und ziehen Bilanz



Lexmark Deutschland GmbH, Neu-Isenburg

Lexmark hat den Büroring Mitgliedern in Göttingen neue Inhalte des BSD (Business Solutions Dealer)-Programms vorgestellt. Lexmark hilft den Büroring Mitgliedern dabei, ihre variablen Kosten (zum Beispiel Verbrauch an Verschleißteilen und Wartungskits) im Griff zu behalten, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern und Ihre Verwaltungsprozesse zu vereinfachen.

Für die Büroring Mitglieder bedeutet das, so Thomas Wisdorf, Lexmark Key Account Manager Top-Partner, dass sie dank der extrem wettbewerbsfähigen Kosten pro Seite (CPP) bei Lexmark mehr Geschäftsabschlüsse erreichen können als je zuvor und so auch profitablere Kunden mit höheren Druckaufkommen gewinnen können.

Lexmark rät seinen Partnern: „Konzentrieren Sie sich auf Ihr geschäftliches Wachstum, während Lexmark Ihre Ersatzteileverwaltung optimiert. Effizienter verkaufen. Einfachere Schulung der Vertriebsteams. Leicht zu berechnende Margen. Besserer ROI. Verbessern Sie Ihren Kundenservice und Ihre interne Effizienz, indem Sie Ersatzteile und Wartungskits direkt bei Lexmark bestellen. Verbesserte Ersatzteilverfügbarkeit.“

Weitere Einzelheiten zum neuen BSD-Angebot finden Sie im Lexmark PartnerNet oder wenden Sie sich an Herrn Thomas Wisdorf für weitere Informationen.



Ergotrading GmbH, Hamburg

Wir bei der Ergotrading GmbH haben in diesem Jahr die Büroring Office Innovation Days in Göttingen erfolgreich genutzt, um unser AGR-zertifiziertes Konzept Körperzentriert Arbeiten® zu präsentieren. Zwischen anregenden Gesprächen



mit bestehenden und neuen Partnern haben wir unser Konzept in einem Fachvortrag veranschaulicht und an unserem Testarbeitsplatz zum Ausprobieren angeboten. In der Mitte liegt die Kraft – das bedeutet Körperzentriert Arbeiten®. Wenn sich alle Tätigkeiten an der Körpermitte orientieren, gelangt der Mensch automatisch zu einer gesunden Haltung am Arbeitsplatz. Dazu bieten wir ein Beratungskonzept in Verbindung mit ergonomischen Werkzeugen und dem Know-how, wie man sie richtig einsetzt. Wir unterstützen Sie bei der Einrichtung von Büroarbeitsplätzen im Sinne von Körperzentriert Arbeiten®. Fordern Sie einen Testarbeitsplatz zum Sonderpreis bei uns an und profitieren Sie von Partnerprogrammen, individualisierten Marketingunterlagen und persönlicher Betreuung.



Epson Deutschland

Für Epson waren die Büroring Office Innovation Days auch dieses Jahr eine hervorragende Plattform um die Business Inkjet Systeme der WorkForce Pro, WorkForce Pro RIPS und WorkForce Enterprise Systeme zu präsentieren. Die Anzahl sehr kompetenter Printing Partner aus der Büroprint Gruppe gepaart mit dem 100 Prozent indirekten Vertriebsmodell von Epson ergeben eine perfekte Kombination, um für das starke Wachstum im Business Inkjet Markt gerüstet zu sein.

Das Wachstum kommt nicht von ungefähr. Die

Epson Business Inkjet Systeme, die im Vergleich zu Lasersystemen bis zu 92 Prozent weniger CO₂ erzeugen, bis zu 96 Prozent weniger Strom verbrauchen und bis zu 99 Prozent weniger Abfall erzeugen, werden mehr und mehr von Unternehmen angefragt, um CSR-Ziele zu erreichen, Kosten zu senken und umweltfreundliche Systeme einzusetzen.

Übrigens: Epson stellt Partnern einen CO₂ & Energiekostenkalkulator zur Verfügung, um die Ersparnis exakt auszurechnen und dem Kunden bei Auftragserteilung eine Urkunde ausstellen zu können.



BUFFALO EU B.V., Hoofddorp/Niederlande

BUFFALO ist ein global operierender, japanischer Hersteller (gegründet 1975) von innovativen Netzwerk- und Speicherlösungen. Das Produktangebot umfasst neben Netzwerkspeichern (NAS) auch mobile und stationäre externe Festplatten, 10GbE-Switches sowie optische Laufwerke und ermöglicht so den Einsatz einer integrierten Komplettlösung.

Wir waren bei den Büroring Office Innovation Days 2018 das erste Mal dabei, wurden sehr positiv in den Büroring Partnerkreis aufgenommen und hatten sehr gute und intensive Gespräche. Auch unsere Sonderaktion „BUFFALO TeraStation™ (NAS) & GRATIS Switch“ kam bei den Partnern sehr gut an, sodass wir diese Aktion für Büroring auch noch im Oktober 2018 anbieten. BUFFALO bedankt sich für die sehr gute Organisation, und wir freuen uns auf eine zukünftig gute und erfolgreiche Zusammenarbeit mit Büroring!



HSM GmbH + Co. KG, Frickingen

HSM präsentierte die professionellen Aktenvernichter der HSM SECURIO Linie. Besonderes Augenmerk lag dabei auf der Pi-Serie mit IntelligentDrive. Dabei handelt es sich ▶

► um Datenvernichter für die ganze Abteilung oder kleinere Unternehmen. Die Zielgruppen sind vielseitig, dazu gehören unter anderem Rechtsanwälte, Steuerberater und Notare, um nur einige davon zu nennen.

Harry Stein, HSM Key-Account-Manager und



externer Datenschutzbeauftragter (IHK), zeigte dem Fachpublikum in seinem Vortrag die Chancen auf, das Papier-Management ganzheitlich zu betrachten. Die Botschaft ist klar, denn, warum soll man den Kunden nur ein Druck- und Kopiersystem anbieten, wenn man gleich ein Paket mit dem dazu passenden Aktenvernichter schnüren kann? Dazu berät HSM, gemeinsam mit den Fachhändlern, interessierte Kunden direkt vor Ort. Dabei werden die Chancen und Risiken, auch von externen Vernichtungslösungen, erörtert und anschließend eine individuelle Lösung präsentiert. Dabei geht HSM nicht nur auf interne Prozesse, sondern auch auf alternative Finanzierungsmöglichkeiten, wie beispielsweise Miete oder Leasing, ein. Besonders bei externen Vernichtungslösungen lassen sich häufig erhebliche Einsparpotenziale feststellen.

Für HSM war die Veranstaltung die perfekte Plattform, um die richtigen Ansprechpartner zu treffen und direkt neue Partnerschaften zu besiegeln.

BFL

DIE IT-FINANZIERER

BFL Leasing GmbH, Eschborn

Für die BFL Leasing GmbH waren die Büroring Office Innovation Days 2018 wieder einmal ein voller Erfolg. Die Messe war aus Sicht der BFL sehr gut organisiert und das Rahmenprogramm sehr interessant. Am Messestand der BFL konnte eine Vielzahl von neuen Kontakten mit Büroring Partnern geknüpft werden und bereits aktive BFL Partner haben sich über die aktuellen Entwicklungen und News der BFL informiert. Die starke Resonanz zeigt, dass die BFL ein wich-

tiger und verlässlicher Finanzierungspartner für die Büroring Partner ist. Die BFL hat in Göttingen Ihre aktuelle Incentive Aktion „Sprinter“ für neue und bestehende BFL Partner vorgestellt. Bei der Sprinter-Aktion können neue Partner im letzten Quartal 2018 unter gewissen Voraussetzungen eine zusätzliche Prämie von 750 Euro erhalten. Bestehende Partner können bei Steigerung Ihres Abrechnungsvolumens zum Vorjahr eine zusätzliche Prämie in Höhe von bis zu 1.500 Euro erhalten. Für weitere Informationen zu dieser Aktion steht die BFL Leasing den Büroring Mitgliedern jederzeit zur Verfügung.



KYOCERA
Document Solutions

KYOCERA Document Solutions Deutschland GmbH

KYOCERA Document Solutions bietet mit der KYOCERA mailbox ein umfassendes Komplettpaket zur E Mail-Archivierung an und verbindet kluges Wissensmanagement mit allem, was ein Unternehmen für die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften und zur gewinnbringenden Nutzung von E Mail-Inhalten braucht. Sämtliche Nachrichten und Anhänge werden gemäß Compliance Richtlinien archiviert. Im Nachweisfall kann vollständig, unverändert und zeitnah auf die relevanten, unveränderten Informationen zugegriffen werden. Die Einhaltung von Aufbewahrungsfristen, die für geschäftsrelevante Daten durchaus bei zehn Jahren oder länger liegen, wird durch die KYOCERA mailbox ebenfalls sichergestellt. Die KYOCERA mailbox wird in die vorhandene Infrastruktur transparent eingebunden. Die Installation kommt ohne Benutzerinteraktion aus und umfasst alle notwendigen Komponenten inklusive der internen Ablagestruktur der Inhaltsdaten. Nach der Eingabe der wichtigsten Verbindungsparameter zum E-Mail-Server ist die KYOCERA mailbox innerhalb kürzester Zeit betriebsbereit. Die Einrichtung des Systems erfolgt per Web-Browser.



mauser

möbel die mitdenken - seit 1896

mauser einrichtungssysteme, Korbach

Wir sind einer der führenden Hersteller von Stahlmöbeln für Büro, Archiv, Betriebs- und Sozialeinrichtungen. Unsere Möbel schaffen Raumstruktur, Ambiente, Ordnung und Sicherheit. Sie sind nachhaltig, funktional durchdacht, mit hohem Designanspruch und bis ins Detail perfekt verarbeitet. Die Vorstellung unserer designorientierten Büro- und Objektmöbel – am Beispiel element.x – wurde von den Besuchern positiv aufgenommen. Einige Partner möchten diese verstärkt in ihren nächsten Projekten einsetzen, element.x zum Beispiel im Empfangs-, Mittelzonen- oder Konferenzbereich. Wir konnten begeistern mit der Farbvielfalt und den Einsatzmöglichkeiten unserer Systeme. „Der mauser Lieferservice „frei Verwendungsstelle“ und die langjährige Garantie (bis zu 10 Jahre) sind nach wie vor ein großer Pluspunkt für mauser“, so Händler Hubert Lauer von HL Office+ aus Nonnweiler und Ralf Harmes vom Granna Büro-Service aus Lauter-Bernsbach. Wie zuletzt, eine gelungene Veranstaltung. Danke Büroring!

MHS
Module | Handel | Service
Ein Unternehmen der THS - Gruppe

THS/MHS Unternehmensgruppe, Hemer

Als Partner des Fachhandels ist es unsere Philosophie, die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden zu steigern und deren Abhängigkeit von den Originalherstellern zu verringern. Wie auch in den vergangenen Jahren sind wir sehr gerne der Einladung des Bürorings nach Göttingen gefolgt. Gerne haben wir die Möglichkeit genutzt, um im Rahmen der Büroring Office Innovation Days, den direkten Dialog mit Ihnen zu führen. An dieser Stelle vielen Dank für die zahlreichen Gespräche vor Ort!

Das THS Produktportfolio von Toner Cartridges, OPC-Drums, Imaging Units, Developer etc. wurde in den letzten Jahren kontinuierlich ausgebaut und durch verschiedene IT- Dienstleistungen sowie Software Lösungen, über das Tochterunternehmen MHS, für den Fachhandel erweitert.

Die MHS GmbH & Co. KG, wurde 2010 zum autorisierten FMAUDIT Distributionspartner ernannt und zeichnet seit diesem Zeitpunkt ►

► die Verantwortung für den Vertrieb und Support der herstellerunabhängigen Flottenmanagement-Software in den Ländern Deutschland, Österreich, Schweiz, Frankreich, Benelux, Italien und Spanien. Folgende aktuelle Neuigkeiten haben wir in Göttingen live präsentiert:

- Rund um das THS Verbrauchsmaterialgeschäft
- PMeasy
- Effektive Druckkostenoptimierung auf der Benutzerebene
- Analyse - Druckregeln und Kontingent-Management - Mobile und Pull Print
- MHS garantiert Ihnen die Datensicherheit im Printmanagement
- FMAUDIT
- Neuste Funktionalitäten
- Java Onsite
- Raspberry Pie Lösung
- neue Schnittstellen und Partnerschaften im Bereich der ERP Anbieter
- Diverse Integrationen unter anderem mit den Herstellern Brother und HP

Sie wünschen eine ausführliche Beratung vor Ort? Sehr gerne stimmen wir einen individuellen Gesprächstermin mit Ihnen ab! Bitte schicken Sie uns eine kurze Mail mit dem Betreff Terminabstimmung an: info@ths-hemer.de oder support@mhsnet.de Erst vor wenigen Tagen haben wir für Sie unsere neue Homepage online geschaltet. Schauen Sie doch einfach mal rein unter: www.ths-hemer.de und www.mhsnet.de



MERCATOR LEASING
Corporate Finance & Services

MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG, Schweinfurt

Mit Rückblick auf diese Veranstaltung können wir ein positives Fazit ziehen. Wie auch in den Jahren zuvor haben wir zahlreiche und gute Gespräche mit unseren bestehenden Partnern geführt. Darüber hinaus sind wir auch mit neuen, für uns interessanten Ausstellern in Kontakt getreten. Generell bietet dieses Event eine Plattform für regen Informationsaustausch sowie für interessante Vorträge. Der Keynote-Speaker und das



Kickerturnier waren die Highlights.

Die 1991 gegründete MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG ist ein deutschlandweit agierendes Finanzunternehmen mit dem Tätigkeitsschwerpunkt Mobilien-Leasing und bietet seit mehr als 25 Jahren innovative und zukunftsfähige Finanzkonzepte. Finanzierungslösungen wie Leasing, Miete oder Mietkauf für den Mittelstand bilden das Kerngeschäft. Dabei gehören eine individuelle Betreuung, eine schnelle Abwicklung und ein persönlicher Service zum Leistungs- und Qualitätsanspruch. MLF zählt heute zu den Top 10 der mittelständischen Leasinganbieter in Deutschland.

KATUN®

Katun Germany GmbH

Imaging-Profis weltweit, Distribution, Fachhandel, Service-Manager und Techniker, verlassen sich auf Katun, dem Marktführer der Imaging-Branche in Bezug auf Qualität, Kosteneinsparung und Service.

Wir befinden uns in einer neuen wirtschaftlichen Realität und einer Zeit sich rasant verändernder Technologien, Märkte und Kundenerwartungen. In turbulenten Zeiten wie dieser entwickelt Katun die Programme, Produkte und Lösungen, die Sie benötigen, um Ihr Unternehmen zu stabilisieren, Ihre Erträge zu steigern und den Herausforderungen von morgen zu begegnen.

Im Rahmen der Büroding Innovation Days haben wir sehr intensiv mit den Büroding-Partnern diskutiert, wie sie ihre Marktposition festigen, die Abhängigkeiten reduzieren und ihre Margen sichern, in einem Markt, der durch den Direktvertrieb der OEMs und sogar des eigenen Lieferanten unter massiven Druck geraten ist.

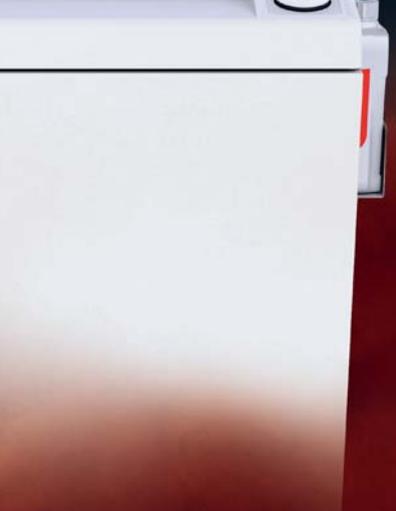
Katun ist Ihr perfekter Partner, wenn es um alternative Produkte für Ihr OEM Gerät geht. Werden Sie ein Mitglied in der Katun Familie.

Wir freuen uns auf Sie.

Katun Germany GmbH
Forumstrasse 24
41468 Neuss
Marcus.Hammann@katun.com
Mobil 0163 773 7270

IDEAL DSGVO ES IST NIE ZU SPÄT!

Setzen Sie mit unserer DSGVO-Aktion nochmals verstärkte Umsatzimpulse in den letzten Wochen des Jahres 2018.



MADE IN GERMANY

Ergonomie mit Leidenschaft

Das Kompetenzzentrum für Ergonomie in Leipzig setzt auf eine ganzheitliche Beratung

Vollsortimenter oder Spezialisierung? Für Büroausstattungen Janik e.K. – Kompetenzzentrum für Ergonomie in Leipzig führt der Weg zum Erfolg ganz klar über die Konzentration auf eine Warengruppe: Büromöbel, Stühle, ergonomisches Zubehör, und vor allem eine professionelle Ergonomie-Beratung. Nach der Wende durchstarten – das war das Ziel von Ulrich Janik, der sein Fachhandelshaus 1990 als Komplettausstatter gründete. „Die 90er-Jahre waren eine echte Boom-Zeit. Es wurden Büromaterial, Technik und Möblierung für die zahlreichen Neugründungen gebraucht“, erinnert sich Dagmar Janik-Stenzel, die das Unternehmen heute in zweiter Generation leitet. Seit 2003 ist die Geschäftsführerin dabei und trägt maßgeblich zur stetigen Erneuerung und damit zu einem stabilen Geschäft bei: „Im Laufe der Jahre kristallisierte sich heraus, dass wir den Weg Richtung Spezialisierung gehen müssen, um konkurrenzfähig zu bleiben“, stellt Janik-Stenzel fest. Bürotechnik und Bürobedarf sind deshalb heute kein Thema mehr, stattdessen fokussiert sich das Unternehmen voll auf den Schwerpunkt Ergonomie.

Geschäft auf zwei Ebenen

„Wir möchten Ihnen den rücken-gerechten Arbeitsplatz näher bringen, Ihre Büros formschön gestalten und Ihnen geeignete Produkte vorstellen, um Ihnen ein entspanntes Arbeiten zu ermöglichen“, heißt es auf der Webseite des Unternehmens.

Das zeigt sich auch im Sortiment und in den neuen Firmenräumen, die Anfang 2018 bezogen wurden. Das nach ökologischen Prinzipien erbaute Holzhaus Lindenau im Leipziger Westen präsentiert auf zwei Ebenen, wie Arbeiten heute aussehen kann: Die Akustiklösungen,

Lounge-Bereiche, Arbeitsplätze, Stühle und Möbel „sind keine reine Ausstellung, sondern orientieren sich an der Präsentation, wie man sie in Möbelhäusern sieht“, erläutert Janik-Stenzel und ergänzt: „Anerkennung hat viel mit einem gesunden Klima zu tun. Das repräsentieren wir mit unserem Holzhaus. Und wir sind kein reines Verkaufsteam, sondern legen unseren Schwerpunkt deutlich auf das Thema Ergonomie.“

Beratung durch Experten und Therapeuten

Den Kunden, die querbeet aus allen Branchen, vor allem aus kleinen und mittelständischen Unternehmen kommen, gefällt das. Längst fragen sie kaum mehr nach einer reinen Ausstattung mit Möbeln, sondern wünschen sich eine ganzheitliche Beratung. Janik-Stenzel sagt dazu: „Lösungen für bestimmte Anwendungsfälle sind gefragt, zum Beispiel nach Plätzen für die Gruppenarbeit, Kommunikationszonen oder die konzentrierte Arbeit. Und das erfüllen wir schon aufgrund unserer besonderen Struktur.“ Die Mitarbeiter von



Das Team: Irmgard Janik, Ulrich Janik, Dagmar Janik-Stenzel, Steffi Neumann, Cathleen Carl, Ute Richter, Nadine Abendroth und Enrico Streller

Janik sind in Sachen Ergonomie bestens ausgebildet. Physio- und Ergotherapeuten beraten die Kunden zu ergonomischen Lösungen. Dazu hat das Team zahlreiche Zertifizierungen erworben – von der AGR (Aktion Gesunder Rücken), IGR (Interessengemeinschaft der Rückenschullehrer/innen), der Architektenkammer Sachsen und zahlreichen Herstellern.

Seine Erkenntnisse gibt das Ergonomie-Team gerne in Workshops und Schulungen weiter. Diese Schulungen und die Beratung und Einweisung in neue Möbel sollen in Zukunft weiter ausgebaut werden – auch, weil das Unternehmen dabei

viel Feedback erhält und sich so stetig verbessern kann.

Eben dafür schätzen Janik-Stenzel und ihr Team auch die Zusammenarbeit mit dem Büroring – und die hat im Hause Janik eine lange Tradition.

Offener Austausch und stetige Erneuerung

Ulrich Janik war Gründungsmitglied des Büro Forums und seine Tochter hat heute einen Sitz in dessen Aufsichtsrat. „Die Junioren-ERFAs waren der Auftakt“, erinnert sich die Geschäftsführerin. „Im Jahr 2015 bot man mir einen Sitz im Aufsichtsrat an, was ich gerne annahm, und bis heute viel dazu-lerne. Etwa wie sich die inzwischen ehemaligen Junioren noch besser in die Genossenschaft einbringen können und über die Zusammenarbeit mit den Büroring und Büro Forum Aufsichtsräten. Auch die Zukunftsthemen liegen mir dabei am Herzen.“ So schätzt Dagmar Janik-Stenzel auch den offenen Austausch mit den Büroring Kollegen, der „einen spannenden Blick über den Tellerrand erlaubt“. Dieser zieht sich durch die gesamte Strategie im Hause Janik Büroausstattungen. In Zukunft soll der Weg Richtung Digitalisierung gehen, etwa wenn es darum geht, die Beratung des Kunden mit digitalen Lösungen noch besser zu machen.



Holzhaus: Seit Januar 2018 betreut das Team von Janik Büroausstattungen seine Kunden in neuen, nachhaltig geplant und gestalteten Räumen

ADVERTORIAL

„Servicekultur (er)leben – Menschen begeistern“

BFL Leasing geht mit der neuer Vertriebsaktion „SPRINT“ an den Start

Vor sechs Wochen fand die diesjährige Gesellschafterversammlung der BFL in Amsterdam statt, welche sich weiterhin zu einer wichtigen Plattform für den Austausch unter den Gesellschaftern etabliert. In diesem Jahr stand das Thema „Servicekultur (er)leben – Menschen begeistern“ im Vordergrund.

Auch die BFL möchte ihre Partner begeistern und mit der neuen Vertriebsaktion „SPRINT“ an den Erfolg der Vertriebsaktion „Early Mover“ anknüpfen sowie weitere spannende Themen vorstellen.



Geschäftsführer der BFL Leasing: Sascha Lerchl

„SPRINT“ Prämienaktion

Sie haben die Chance genutzt und erfolgreich an unserer Early Mover Aktion im Februar teilgenommen. Um an diesen Erfolg anzuknüpfen, haben wir für Sie eine neue Prämienaktion gestartet. Wie bei unserer ersten Aktion, heißt es „steigern Sie Ihren Umsatz und sichern Sie sich Ihre Prämie“ Wir freuen uns über Ihre Teilnahme und wünschen Ihnen viel Erfolg.

Änderungsvereinbarung

Mit der neuen Änderungsvereinbarung der BFL schaffen wir für Sie zusätzliche Flexibilität während der Laufzeit von Leasing- und Mietverträgen. Sie können problemlos neuen Geräte in einen bestehenden Vertrag integrieren, Geräte tauschen oder individuelle Servicepreisänderungen dokumentieren.



Steigerung der Grünquote

Die Analyse der abgelehnten Finanzierungsanfragen und Schadensquoten gibt uns die Möglichkeit die bisherigen Entscheidungsfilter in der automatisierten Kreditentscheidung zu überarbeiten, die Grünquote zu steigern und damit für Sie das Neugeschäftsvolumen zu erhöhen. Die von uns durchgeführte Simulation zeigt eine Steigerung der Grünquote von 82 auf knapp 86 Prozent.

In Volumen rechnen wir damit bis Jahresende rund 2,7 Millionen Euro zusätzliches Neugeschäft zu realisieren. Das über Deaktivierung bzw. Neukalibrierung der Filter zusätzlich genehmigte Neugeschäft beobachten wir im Rahmen eines sogenannten Initiativportfolios sehr genau, stets im Bestreben die Entscheidungsfilter weiter anzupassen und die Grünquote für Sie zu erhöhen.

Gemeinsam erfolgreich!

VPOS-Aktion „Sprint“
Start 01.09.2018

JETZT PRÄMIE SICHERN

Sie sind bereits Vertriebspartner der BFL?
(mit mindestens einem Vertrag im Zeitraum 01.01. – 31.12.2017)

Dann steigern Sie jetzt Ihren Umsatz und sichern Sie sich Ihre „Sprint“ Prämie:

- Umsatzwachstum i.H.v. 10%, 20%, 30% gegenüber Vorjahr
- Grundlage sind endabgerechnete Verträge ab 01.09. bis 31.12.2018
- Verbundene Unternehmen sind ausgeschlossen z.B. Niederlassungen
- Niederlassungen können eigenständig an der Aktion teilnehmen
- Es gelten alle Verträge, die über VPOS angefragt wurden

Ja, ich möchte an der Aktion teilnehmen.
Bitte kreuzen Sie Ihre geplante Umsatzsteigerung an.

Prämie ermöglicht Umsatzsteuer Vorzeitraum 01.09. bis 31.12.2017	Umsatz	Umsatz	Umsatz
	+ 10 % <input type="checkbox"/>	+ 20 % <input type="checkbox"/>	+ 30 % <input type="checkbox"/>
ab 5 Kunden mind. 25.000 € (Summe)	500 €	1.000 €	1.500 €

Name, Vorname _____ Vertriebspartnernummer _____

Datum _____ Unterschrift _____ Stempel _____

✉ Bitte senden Sie Ihre Teilnahmebestätigung an marketing_bfl@bfl.de
☎ Bei Fragen wenden Sie sich bitte an unseren Kundenservice 06196 995400

Dies ist eine Aktion der BFL Leasing GmbH, Hauptstraße 131-137, 65760 Eschborn

Partnerschaft als Erfolgsfaktor.

Von Spezialisten für Spezialisten.

VPOS-Aktion „Sprint“
Start 01.09.2018

JETZT PRÄMIE SICHERN

Möchten Sie mit uns öfter, schneller und mehr verkaufen?

Dann werden Sie jetzt aktiv und sichern Sie sich Ihre Prämie als BFL Vertriebspartner.

„Sprint“ Prämie von 750 €*:

- ab 3 Kunden mit einem Finanzierungsvolumen von mindestens 25.000 € (Summe)
- Grundlage sind endabgerechnete Verträge in den ersten 4 Monaten nach Anschluß unseres Online-Tools VPOS bzw. der 31.12.2018
- Es gelten alle Verträge, die über unser Online-Tool VPOS angefragt werden

Ja, ich möchte als Vertriebspartner an der Aktion teilnehmen und bitte um Kontaktaufnahme.

Name, Vorname _____ Telefonnummer _____

Datum _____ Unterschrift _____ Stempel _____

✉ Bitte senden Sie Ihre Teilnahmebestätigung an marketing_bfl@bfl.de
☎ Bei Fragen wenden Sie sich bitte an unseren Kundenservice 06196 995400

Dies ist eine Aktion der BFL Leasing GmbH, Hauptstraße 131-137, 65760 Eschborn

Partnerschaft als Erfolgsfaktor.

Von Spezialisten für Spezialisten.

GLS ist schon zuverlässig im Einsatz

Neues Mitglied Schuster & Schuster aus Wien ist vom Büroring begeistert

Seit Frühjahr 2018 ist der Büroring auch mit einem Genossenschaftsmitglied in der österreichischen Hauptstadt Wien vertreten. Die Schuster & Schuster Ges.m.b.H. hat hier ihren Standort mitten im zentral gelegenen Parlamentsviertel. Zur Hauptklientel aus dem Rechtsbereich passt das Paragrafen-Zeichen auf dem Eingangsschild, zu dem sich die Kürzel des doppelten Nachnamens vereinigen. Das Ladengeschäft befindet sich in einem stattlichen Gebäude im spät-historistischen Stil und erstreckt sich mit mehreren Schaufenstern über Eck an einer verkehrsreichen Straße.

Büroring nachhaltig gut

Der Fachhandelsbetrieb wurde im Jahr 1981 von den Eltern der heutigen geschäftsführenden Gesellschafter Eugen und Egmont Schuster gegründet und ging vor knapp zehn Jahren auf die beiden Söhne – gelernte Einzel- und Außenhandelskaufleute – über. Das Unternehmen präsentiert sich als „Partner rund um's Büro“ und offeriert „Papier und Büro, Toner und Tinte, Rechtsanwaltsbedarf, Visitenkarten, Drucksorten“.

Hierzu gehören auch Stempelanfertigungen, das Standardwerk „Handtarif“ und Drucksorten für Rechtsanwälte und Notare, Fristen-



Die Büroring-Neumitglieder Egmont und Eugen Schuster (von links) nutzten das PBS Forum für einen Bremen-Bummel

bücher und Terminkalender, wie ein ergänzender Blick auf die aufgefrischte Internetseite www.papier-schuster.at verrät. Diese werden auch selber in verschiedenen Größen und Auflagen gebunden. Das Portfolio an Büro- und Kanzleibedarf komplettieren Bürostühle, Büroeinrichtungen, Geschenkartikel und „Billets für jeden Anlass“ (Grußkarten).

Der Detailhändler hat vier Mitarbeiter in Verkauf und Buchhaltung. Dabei kommt Eugen Schuster auf den wichtigsten Punkt der jungen Mitgliedschaft im Büroring zu sprechen: „Die absolut kompetente Betreuung und zuverlässige Belieferung setzt bei uns wieder Kräfte für unsere Kernaufgaben frei. Die branchenweit bekannten Probleme eines anderen Großlieferanten hat-

ten zuletzt unsere Ressourcen und Nerven arg strapaziert, weil wir uns auch gegenüber unseren Kunden immer mehr in Erklärungsnot befanden.“ Der Wiener Händler betont dabei, dass die Pakete vom Büroring durchweg pünktlich und zuverlässig im ordnungsgemäßen Zustand und mit sämtlichen bestellten Artikeln ankämen. Ein Beleg dafür, dass die Logistik des ausgebauten Zentrallagers auf einem nachhaltig guten Weg ist.

Verlässlicher Frachtführer

Die Wiener haben auch nicht lange bei der Verbundentscheidung für einen neuen Hauptfrachtführer gefackelt und erhalten seit Mitte August ihre Büroring Pakete vom Logistikunternehmen General Logistics Systems (GLS): „Wir liefern die Ware im Anschluss dann häufig mit dem hauseigenen LKW an unsere Kunden aus, weil die Bestellungen oftmals noch um landesspezifische Artikel oder Marken ergänzt werden. Der Großteil unserer Kunden ist in Wien ansässig; wir liefern aber selbstverständlich in alle Bundesländer“, betont Mitinhaber Egmont Schuster.

Zuvor waren mehrere Testläufe mit GLS-Sendungen aus dem Hanner Zentrallager erfolgreich, wie Christian Pospischil vom Büroring Außendienst berichtet: „Die Beliefe-

rung über die rund 1.000 Kilometer lange Strecke erfolgt erfahrungsgemäß innerhalb von zwei Tagen und geht nun in den Regelbetrieb über.“ Interessant sei, dass die Präsenz und Marktstellung der einzelnen bekannten Anbieter im Nachbarland anders sei als in Deutschland und bei manchem Paketdienst-Mitbewerber längere Laufzeiten verzeichnet worden seien, so Pospischil. Die GLS-Lieferungen haben sich bisher als verlässlich erwiesen. Andere Anbieter sind weiterhin für alle Händler möglich – dann allerdings gegen einen Aufpreis.

Ganz auf Augenhöhe

Darüber hinaus sind die Gebrüder Schuster begeistert vom offenen und auch lockeren Umgang innerhalb der Verbundgruppe. „Der Veranstaltungsrahmen in Bremen war sehr angenehm, und ich war positiv überrascht von der Generalversammlung und den fachkundigen wie ehrlichen Analysen. Die Vorträge des Vorstands sprachen Stärken wie auch Schwächen der Büroring Gruppe unverkrampft an“, sagt Eugen Schuster, der auch gelernter Bilanzbuchhalter ist. „Mit den tollen Kontakten und dieser Informationspolitik habe ich als Händler das gute Gefühl, auf Augenhöhe mit den Führungsmanagern zu sein. Das habe ich bisher bei anderen Branchenunternehmen so nicht erlebt. Die sind mehr auf Eigenlob und Selbstdarstellung und weniger auf die eigene Reflektion und Veränderung aus.“

Nun hoffen Schuster & Schuster, dass sie mit dem Büroring im Rücken wieder die von ihnen gewohnte Performance abliefern und diese sogar verbessern können. Und freuen sich gemeinsam mit Klaus Hosp von Colipri (Porträt im Büroring / büroforum magazin 02/2018), der den Wechsel mit initiiert hat, auf den Erfahrungsaustausch sowie auf die gute und gedeihliche Zusammenarbeit.



Gebäudestandort von Schuster & Schuster: Ladengeschäft geht ums Eck

ADVERTORIAL

Bisley macht Stauraum zum Büro-Knotenpunkt

Intelligente Lösungen fördern Kommunikation

Im Arbeitsleben treffen die Generationen täglich aufeinander. Für die digitalen Pioniere der Generation Y, heute zwischen 25 und 35 Jahren alt, sind das Internet und soziale Netzwerke allgegenwärtig. Die sogenannten Ypsiloner streben berufliche Unabhängigkeit mit hoher Leistungsbereitschaft aber auch großer Flexibilität an. Nur so kann eine Work-Life-Balance und die Vereinbarkeit von Familie und Karriere erreicht werden.

Auf die Generation Y folgt die Generation Z, heute maximal 25 Jahre alt. Ihre Mitglieder wachsen als Digital Natives auf. Längst ist es ein gängiges Klischee, dass Kleinkinder auf dem Smartphone swipen können bevor sie laufen gelernt haben. Die Generation Z strebt eine klare Trennung von Berufs- und Privatleben an – flexible Arbeitszeitsysteme oder auch Home Office sind für die Generation Z nicht länger attraktiv.

Persönlicher Stauraum

Trotz der Unterschiede legen beide Generationen den Fokus auf Kommunikation, Stressvermeidung und persönlichen Stauraum am Arbeitsplatz. Hier kommt Bisley ins Spiel. Persönlicher Stauraum für

Laptop, Tablet, Fahrradhelm oder Handtasche kann mit Lodges geschaffen werden. Unendlich viele Variationen in Größe, Farbkombination und Frontausführung in Holz oder Stahl und eine Auswahl von Schließsystemen bilden ein vielseitiges Produktangebot, das sich nahtlos in ein vorhandenes Design und Markenimage einfügt. Flexibel und stilvoll mit nahtlosen Rückseiten dienen sie als visuelle Raumtrenner und gestalten Laufwege im Büroraum.

Intelligente Arbeitsplatzlösungen

Durchdachte und intelligente Arbeitsplatzlösungen fördern die Kommunikation. Bisley macht den Stauraum zum zentralen und dynamischen Knotenpunkt der Bürolandschaft. Ein Ort, an dem Menschen Tag für Tag viel Zeit verbringen. Die intelligenten, langlebigen und funktionellen Stahlmöbel, ergonomischen Bürodrehstühle und innovativen Schreibtische, Soft Seating und Akustikmodule von Bisley sorgen dafür, dass sich die Menschen in ihrer Arbeitsumgebung wohlfühlen, effizient arbeiten und dadurch motivierter und produktiver sind.



Machen Sie nicht den gleichen Fehler! Vernichten statt wegwerfen.

Unsere HSM Aktenvernichter unterstützen Sie bei der Einhaltung der neuen Datenschutz-Grundverordnung – kurz DSGVO.

www.hsm.eu/datenschutz

HSM GmbH + Co. KG · 88699 Frickingen / Germany
Hotline 00800 44 77 77 66 · info@hsm.eu

HSM®

Great Products, Great People.

Kurz gefragt

Büroring Mitarbeiter im Interview: Manfred Kilgus



Name: Manfred Kilgus
Alter: 57 Jahre
Kinder: Zwei
Sternzeichen: Fische
Heimatstadt: Stuttgart
Tätigkeit beim Büroring:
 Vertrieb/Leiter Marketinggruppe
 Egropa

Womit beginnt Ihr Tag?
 Meine Hunde wecken mich.
Und am Wochenende?
 Familie, Garten und Spaziergänge mit den Hunden.
Bier oder Wein?
 Im Sommer Bier, im Winter Wein.
Morgen- oder Nachtmensch?
 Morgenmensch.
Stadt oder Land?

Land.
Hotel oder Camping?
 Ich habe einen Wohnwagen.
Strand oder Entdeckungsreise?
 Strand.
Was braucht man für einen perfekten Urlaub?
 Viel Kohle und ausreichend Zeit.
Kopf oder Bauch?
 Kopf.
Mac oder PC?
 Mac.
Geld oder Liebe?
 Beides.
Lieblingsstadt in Deutschland?
 Im Sommer Hamburg, sonst Stuttgart.
Lieblingsstadt international?
 Colmar.
Lieblingsfarbe?
 Blau.
Lieblings Fußball-Klub?
 VfB Stuttgart.
Lieblings-TV-Sendung?
 Tatort.
Wann waren Sie das letzte Mal im Kino?
 Diese Woche.
Lieblingfilm?
 Marvel's The Avengers.
Lieblingsmusik?
 Popmusik.
Lieblings-Jahreszeit?
 Sommer.
Lieblingsbuch?

Das Parfüm.
Leibspeise?
 Seeteufel.
Womit beschäftigen Sie sich gerne, wenn Sie gerade nicht arbeiten.
 Arbeiten am Haus und im Garten.
Worüber können Sie sich so richtig aufregen?
 Ungerechtigkeit.
Wo und was ist für Sie Heimat?
 Zu Hause mit der Familie.
Verraten Sie uns eine typische Eigenheit?
 Ich bin zu gutmütig und kann schlecht „Nein“ sagen.
Womit haben Sie Ihr erstes Geld verdient?
 Bei der Post, Briefe sortieren.
Haben Sie einen Spitznamen?
 Manne.
Was lieben Sie an Ihrer Arbeit?
 Die Vielseitigkeit.
Worin liegen Ihre Stärken?
 Organisation.
Was sind Ihre Schwächen?
 Ungeduld.
Wie motivieren Sie sich?
 Jetzt erst recht!
Was glauben Sie, wie Freunde oder Kollegen Sie beschreiben würden?
 Großzügig, tolerant und hilfsbereit.
Was war Ihre bisher größte Herausforderung im Job?

SAP-Implementierung bei Leitz.
Was war bisher der beste Rat, den Sie bekamen?
 Denk an deine Gesundheit! (Nach dem dritten Knochenbruch beim Fußball).
Wie entspannen Sie nach einem stressigen Arbeitstag?
 Schlafen, Fernsehen und mit den Hunden spazieren gehen.
Was wären Ihre drei Wünsche an eine gute Fee?
 Gesundheit für meine Familie, Freunde und für mich.
Sinn des Lebens?
 Etwas zu schaffen, das einem höchste Befriedigung bringt.
Was bringt Sie zum Lachen?
 Gute Comedy.
Wovor drücken Sie sich gern?
 Protokolle schreiben.
Ihr größter Erfolg?
 Keine Zigaretten und sonstige Drogen.
Ihr größter Traum?
 Mit dem Wohnmobil durch Europa zu fahren.
Wie lautet Ihr Motto?
 „Begehe jeden Tag eine gute Tat.“
Wem gehört Ihre Bewunderung?
 Allen Rettungskräften.
Bitte beschreiben Sie den Büroring mit drei Worten!
 Traditionell, fair und familiär.

Rubrik: Büroring Rechtsberatung

Was sich das Finanzamt zu Weihnachten wünscht

Muss ein Arbeitnehmer mehr versteuern, wenn seine Kollegen die Weihnachtsfeier schwänzen?

Das letzte Quartal hat begonnen, das Jahresende ist nah, und die nächsten betrieblichen Weihnachtsfeiern stehen an. Sie sind eine schöne Aufmerksamkeit gegenüber der Belegschaft, ein Extra, das man

durchaus zum Standard rechnen kann.

Aus Sicht der Finanzverwaltung ist die Weihnachtsfeier Vermögenstransfer an die Arbeitnehmer. So sagt es das Einkommensteuergesetz: Zuwendungen bei Betriebsveranstaltungen sind Arbeitseinkommen und vom Arbeitgeber bei der Lohnsteuer zu berücksichtigen. Das

gilt für die Kosten pro Person ebenso wie für den Anteil der Einzelperson an den Gesamtkosten.

Ein Freibetrag von 110 Euro pro Arbeitnehmer und Veranstaltung bleibt unversteuert – bis zu zwei Mal im Jahr. Will der Arbeitgeber damit auskommen, muss er vorab die veranschlagten Kosten durch die Teilnehmerzahl dividieren und mög-

lichst unter 110 Euro bleiben. Was aber, wenn Arbeitnehmer absagen? So lag ein Fall, den das Finanzgericht Köln am 27.06.2018 entschieden hat. Ein Betrieb veranstaltete als Weihnachtsfeier einen einmaligen Kochkurs. Getränke und Speisen waren unbegrenzt frei. Der Veranstalter kalkulierte einen Preis auf Basis von 27 Teilneh- ▶

► mern. Kurzfristig sagten zwei Mitarbeiter ab. Die für deren Verzehr kalkulierten Kosten ließen sich nicht mehr vermeiden. Um die Zuwendung pro Kopf zu errechnen, rechnete der Arbeitgeber gleichwohl aus, was bei 27 Mitarbeitern auf den einzelnen entfallen wäre und berücksichtigte bei der Lohnsteuer, was über 110 Euro hinausging – allerdings nur für die 25 tatsächlichen Teilnehmer. Die auf die fehlenden Kollegen entfallenden Beträge wertete er nicht als Arbeitseinkünfte.

Damit stieß der Unternehmer auf den Unwillen der Finanzverwaltung. Die meinte, der für die Veranstaltung aufgewandte Geldbetrag sei eben nur 25 Arbeitnehmern zugute gekommen. Damit entfalle auf jeden Teilnehmer ein höheres anteiliges Einkommen. So entstehe auch eine höhere Steuer. Das be-

troffene Unternehmen zog dagegen zu Gericht. Und war erfolgreich – jedenfalls in der ersten Instanz. Das Finanzgericht Köln erachtete seine Berechnung der Lohnsteuer für richtig und erteilte der Mehrforderung des Finanzamts eine Absage (Aktenzeichen 3 K 870/17). Arbeitseinkommen könne nur das sein, was der Arbeitgeber den Mitarbeitern zuwende. Bei dem Kochkurs waren das die Teilnahme an dem Programm und die Gelegenheit zu freiem Verzehr. Wenn eine solche Zuwendung für 27 Personen vorgesehen und kalkuliert sei, dann habe sie für den einzelnen einen bestimmten Wert, der sich nicht plötzlich erhöhe, wenn zwei Mitarbeiter ausblieben. Singgemäß ließ das Gericht durchblicken, dass der einzelne Arbeitnehmer auch nicht mehr essen und trinken kann, wenn zwei Kollegen fehlen. Die zu-



Dr. Christof Heußel



Dr. Marc d'Avoine

sätzlichen – ungenutzten – Kapazitäten für zwei Personen kämen niemandem zugute und bescheren dem Einzelnen keine höhere Zuwendung. Sie verursachten „No-Show-Kosten“, die für die verbliebenen 25 Personen kein Einkommen seien. Das Urteil ist allerdings nicht rechtskräftig. Das Finanzamt hat Revision beim Bundesfinanzhof

eingelegt. Somit bleibt das Ergebnis offen. In der Praxis wird es bei den steuerlichen Konsequenzen einer Betriebsfeier nicht unbedingt um hohe Nachzahlungen gehen. Aufreibende Diskussionen zu diesem Thema kosten aber Kraft und Zeit. Umsicht ist also angebracht. **Telefonische Kurz-Rechtsberatung** für Mitglieder: **0202/2450725**

ADVERTORIAL

Neues Jahr, neue Richtlinien, neue Standards

HSM klärt über die wichtigsten Inhalte der EU-DSGVO sowie der ISO/IEC 21964 auf

Das Jahr wurde begleitet von vielen neuen Standards im Bereich der Aktenvernichtung, um genau zu sein von der EU-DSGVO sowie der ISO/IEC 21964, die seit August 2018 der internationalisierte Standard der bislang bekannten DIN 66399 ist. Das klingt nach viel trockener Theorie zu der Materie Datenschutz, dabei sind diese Richtlinien zum aktiven Schutz der Verbraucher da, nun eben auch international. HSM klärt nachfolgend über die wichtigsten Inhalte der Änderungen auf. Weitere Informationen sind aber wie immer auch unter www.hsm.eu/datenschutz zu finden.

Neuer Standard der Vernichtung von Datenträgern

Die Speichermedien, die unsere vertraulichen Daten und Informationen beinhalten, sind vielfältig. Neben dem klassischen Datenträger Papier spielen auch die vielen unterschiedlichen digitalen Datenträger eine wichtige Rolle. Seit 2012 wurden die Prozesse zur Vernichtung von Datenträgern aller Art durch die DIN-Norm 66399 geregelt. Gemäß diesem Vorbild wurde



zum August 2018 die DIN 66399 internationalisiert. Das bedeutet, dass die Inhalte der DIN 66399 seitdem in der internationalen Norm ISO/IEC 21964 festgeschrieben sind. Die ISO/IEC 21964 vereinheitlicht somit die Sicherheitsstan-

dards für eine sichere Datenträgervernichtung weltweit. Sie berücksichtigt dabei die Vielfalt an Datenträgern und definiert die Sicherheitsstandards für die Vernichtung aller Medien. Durch die weltweite Gültigkeit wird sichergestellt, dass die Daten in jedem Land nach den gleichen Voraussetzungen vernichtet werden.

„Und bei der Löschung kommt dann HSM ins Spiel, wir bekommen täglich Anfragen wie man Daten DSGVO-konform vernichtet etc.“ so Jürgen Walker, Leitung Vertrieb Bürotechnik Europa bei HSM. HSM deckt mit seinem umfangreichen Aktenvernichter-Sortiment alle wichtigen Sicherheitsstufen und Schutzklassen ab und hat für jeden Bedarf eine passende, DSGVO-konforme, Lösung. Durch die Kombination aus Produktkompetenz in Verbindung mit einem optimalen Dienstleistungsangebot wird HSM zum perfekten Partner. So ist HSM führender Dienstleister im Bereich Service. Allein in Deutschland sind knapp 30 Service-Stützpunkte für die persönliche Betreuung und Unterstützung bei allen Fragen installiert. Dazu kommen Techniker weltweit.

Dortmunder Signalwirkung

3. PBS Forum soll für Aufbruchstimmung stehen

Gib mich die Kirsche!": Gemäß der Fußball-Ikone Lothar Emmerich können sich die Teilnehmer des 3. PBS Forum in Dortmund vom 9. bis 11. Mai 2019 munter die Bälle zuspieren. Dann läuft in der Halle 2 der Westfalenhallen das große Jahrestreffen von Fachhändlern, Herstellerpartnern und Mitarbeitern der Verbundgruppen Büroring, Büro Forum und InterES. Auch die Händler des Prisma-Verbandes sind herzlich eingeladen zu diesem Fest des Teamgeistes, Erfahrungsaustausches und Aufbruchs sowie neuer Produkte, Lösungen und Kontakte.

Kommunikative Marktplatz-Atmosphäre

Vom Wiedersehen der Büroring Familie im Westen geht wie bei keinem anderen Platz zuvor eine derart große Signalwirkung aus: Die Lieferantenausstellung soll erstmalig in eine kommunikative Marktplatz-Atmosphäre ohne die üblichen Gänge eintauchen. In diesem Rahmen sollen sich die Aussteller mit ihren Produkten im Stile eines Category Managements auf bestimmten Flächen zu Leitthemen wie etwa dem Digitalen Klassenzimmer präsentieren – also so, wie die Produkte aus Sicht der Verbraucher/Kunden zusammengehören. Geplant ist, auch die Digital-Signage-Technik bei diesem neuen Konzept sinnvoll einzusetzen und möglichst viele Prozesse auf der Veranstaltung zu vernetzen. Dieser Marktplatz der Kompetenzen wird durch Ruhe- und Catering-Zonen abgerundet.

Der Hallenbetreiber bezeichnet die Halle 2 als „Alleskönner“ mit einer Ausstellungsfläche von 2.500 Quadratmetern, einem Funktionsraum und langgezogenem Foyer. Die lichte Hallenhöhe

beträgt 6,80 Meter. Besonders vorteilhaft sind für die Büroring Lieferantenausstellung die freitragende Konstruktion ohne störende Pfeiler, die eine kreative Entfaltung auf der Gesamtfläche ermöglicht, und die Höhe, die den an manchen Standorten üblichen Dunstglocken-Effekt verhindert.

Zentral und fußläufig erreichbar

Ähnlich der Bremer Zusammenkunft 2018 liegen auch in der Ruhrgebiets-Metropole die Standorte des Rahmenprogramms dicht beieinander. „Alles liegt zentral und ist fußläufig erreichbar“, betont Beate Fröber, die mit ihrem Büroring Team das PBS Forum wie gewohnt mit Geschick und großer Erfahrung plant und umsetzt. In Dortmund sind die gut ausgeschilderten Westfalenhallen nicht zu verfehlen. Hier liegt an der Strobelallee das Mercure Hotel Dortmund Messe & Kongress, das direkt zu den Westfalenhallen führt und einen tollen Blick auf das Wahrzeichen der Stadt – den U-Turm der Messe – bietet. In Sichtweite befindet sich das Dorint Hotel an der Lindemannstraße, das ebenfalls eine sehr moderne Innen- und Außenarchitektur aufweist und einen atemberaubenden Blick auf die größte Stadt des Ruhrgebiets erlaubt. Aller guten Dinge sind diesmal drei, und so ist auch das ebenfalls nahe Steigenberger Hotel in der Berswordtstraße dabei.

Zusammenhalt

Gleich nebenan steht der Signal Iduna Park und damit die Heimspielstätte von Borussia Dortmund. Dort wird auch der Veranstaltungsort für den Freitagabend sein. Am Samstagnach-



mittag des 11. Mai spielt hier übrigens die Heimmannschaft gegen den Aufsteiger aus der NRW-Landeshauptstadt Fortuna Düsseldorf.

Zuvor geht es am Donnerstagabend per Bus-Shuttle ins Freischütz nach Schwerte. Die beliebte Event-Location vor den Toren Dortmunds befindet sich im Grünen und bietet verschiedene Bereiche wie Gasthaus, Ballsaal, Lounge und wettergeschützte Open-Air-Flächen.

Da außerdem wieder ein Fußballspiel aus den Reihen der Händler und Aussteller geplant ist, lockt eine weitere Attraktion mit dem legendären Stadion Rote Erde. Das denkmalgeschützte Stadion dient heute als Trainings- und Wettkampfstätte für die zweite Mannschaft von Borussia Dortmund und vor allem für die Leichtathleten anderer lokaler Vereine.

Den Kern der Veranstaltung bildet am Samstagvormittag die 43. Generalversammlung des Büroring, die im Silbersaal und somit im Eingangsbereich des Kongresszentrums der Westfalenhallen läuft. Dabei dürfte der lokale Hintergrund die Teilnehmer zum verstärkten Zusammenhalt motivieren: Hier in Dortmund am Kreuzungspunkt alter Handels- und Fernwege stehen der Kumpel als zuverlässiger, vertrauensvoller Gefährte und Kollege, die treue Fußballfan-Schar der „Gelben Wand“ und das erwähnte U-Zeichen für „Union“ (eine ehemalige Brauerei) exemplarisch für das Engagement und Motto der Büroring Gruppe: „Gemeinsam sind wir stark!“



Kongresszentrum Dortmund Westfalenhalle (Westfalenhallen GmbH /Foto: Anja Cord) und Kult-Location Stadion Rote Erde (im Hintergrund der Signal-Iduna-Park): Hier können PBS Forum Teilnehmer Treue und Gemeinschaftsgefühl der „Gelben Wand“ gut nachempfinden (Foto rechts: Tbachner/de. wikipedia.org)

LEITZ IQ AKTENVERNICHTER SO LEISE - SCHON GEHÖRT?



*Schreddern unterstützt die Einhaltung der DSGVO (GDPR).

Endlich gibt es einen Aktenvernichter von Leitz. Und nicht bloß irgendeinen: Leitz Aktenvernichter sind leise, sicher, punkten durch stylisches Design und sind in verschiedenen Ausführungen erhältlich, sodass garantiert für jedes Büro und jede Anforderung das richtige Modell dabei ist. Das Ergebnis kann sich sehen lassen!

www.leitz.com

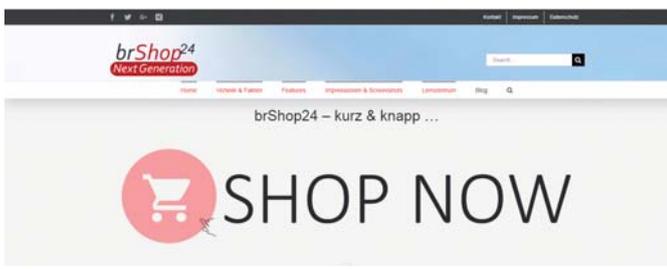
LEITZ[®]
ALLES IM GRIFF

Büroring in Kürze

Büroring brshop24 auf Kurs

Zum Stand der Dinge beim neuen Büroring Internet-Shop gab es im Juni bei der Generalversammlung in Bremen von Büroring Vorstand Jörg Schaefers eine klare Botschaft: Es wird kein VShop-Update geben, es wird ein ganz neues System. Allerdings werden Migrationen vom VShop zum neuen brShop24 möglich sein. Schaefers skizzierte seinerzeit die weitere Herangehensweise: „Es wird einen Demo-Shop

geben, der für jeden abrufbar ist, und es wird einen Blog geben, in dem wir regelmäßig schreiben, wo wir stehen, was die nächsten Schritte und ob wir im Zeitplan sind. So werden wir letztendlich unsere Ziele auch erreichen.“ Wer sich von den Fakten, Features, Vorteilen und Screenshots ein umfassendes Bild machen oder den aktuellen Blog verfolgen möchte, kann dies tun unter <https://info.brshop24.de>.



Neue Büro Forum Mitglieder

Der Zulauf Büroring und Büro Forum hält weiter an (siehe Büroring magazin 02/2018). Nun konnte die Zentrale zwei neue Mitgliedsfirmen begrüßen, die beide dem Büro Forum angeschlossen sind. Seit dem 27. September ist die **Mi-Ma Trading GmbH** aus dem rheinischen **Geilenkirchen** mit an Bord. Das Unternehmen aus der Nähe von Aachen bietet als Vollsortimenter „Alles für Ihr Büro und mehr“. Darüber hinaus ist der Fachhändler auf ein 3D-Portfolio mit Geräten, Zubehörkomponenten und Verbrauchsmaterialien spezialisiert. Auf der Website mimatrading.eu deutet die Rubrik „Producten“ auch auf eine Zielgruppe jenseits der Stadtgrenze zu den Niederlanden hin. Am 15. Oktober ist mit der **Toner & Co. Blieberger KG** ein weiteres Unternehmen aus Österrei-

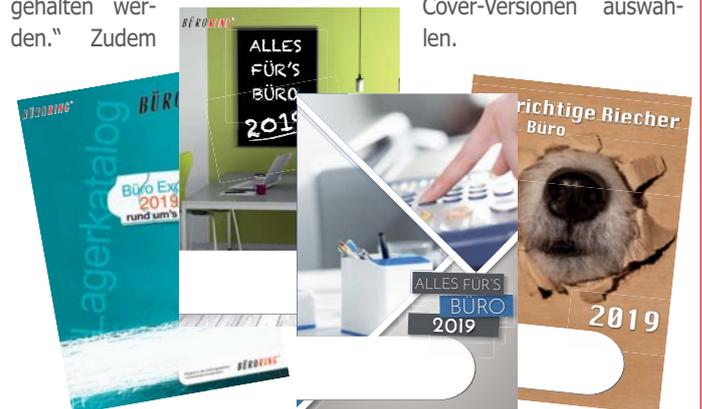
ch zum Büro Forum gestoßen. Es hat seinen Standort nordwestlich von Wien in der niederösterreichischen Gemeinde **Mautern an der Donau**. Der Anbieter ist mit einem Ladengeschäft und einem Online-shop vertreten und verkauft neben Supplies auch EDV-Zubehör, Technikartikel, Büro- und Schulbedarf. „Die Partnerschaft mit unseren Kunden, Mitarbeitern, Lieferanten und deren Familien ist uns besonders wichtig, besonders stolz sind wir deshalb auf die Auszeichnungen durch das Land Niederösterreich.“ Über die Würdigung mit einem 1. Platz und einem 3. Rang in den Jahren 2011 und 2009 beim Wettbewerb um den frauen- und familienfreundlichsten Betrieb freuen sich Geschäftsführerin Petra Kemptner-Blieberger und ihre drei Mitarbeiterinnen.

Beliebter Büroring Katalog

Totgesagte leben länger – und wie! Allen Unkenrufen zum Trotz gegenüber diesem Verkaufsmedium verzeichnet Büroring Marketing- und Vertriebsleiter Thomas Fröber mehrere Erfolge beim neuen Büroring Katalog: „Gegenüber dem Vorjahr ist die Auflage sowie die Anzahl der Artikel signifikant gestiegen. Wir haben mehr Vorbestellungen bekommen und zusätzlich 1.500 Artikel integriert, die alle auch noch über unser Zentrallager vorgehalten werden.“ Zudem

werde der Büroring Katalog zeitig von der Druckerei im November um die 46./47. Kalenderwoche ausgeliefert. „Damit werden wir die ersten im Markt sein“, freut sich der verantwortliche Manager. Der Katalog sei das günstigste und effektivste Werbemittel, wenn die Fachhändler es ihren Kunden im Endquartal zusammen mit den üblichen Weihnachtswerbegeschenken überbringen würden, so Fröber.

Die Mitglieder können unter vier Cover-Versionen auswählen.



Büroring Besuch bei Soft-Carrier

Die Bekanntgabe des neuen Büroring Distributions- und Großhandelspartners Soft-Carrier und dessen Messestand auf der Lieferantenausstellung zählte zu den Höhepunkten des PBS Forum in Bremen (siehe Büroring magazin 02/2018).

Die angeschlossenen Verbundmitglieder erhalten nun ab dem 1. November die Zugriffsmöglichkeit auf die rund 60.000 Soft-Carrier Artikel über den Büroring Online-Shop. Vor kurzem haben Aufsichtsrat und Vorstand der Haaner Kooperationsgruppe dem bedeutenden Marktanbieter einen Besuch an seinem Standort

in Trierweiler abgestattet.

Die Büroring Verantwortlichen folgten gerne der Einladung von Geschäftsführer Thomas Veit und seiner Frau Monika in die rheinland-pfälzische Gemeinde nahe der Grenze zu Luxemburg. Hier lernten sie das Unternehmen näher kennen, überzeugten sich von der imposanten Leistungsfähigkeit der Logistik und tauschten sich intensiv mit den Mitgründern des EDV-Zubehör- und Technik-Spezialisten aus.

Der Vorreiter der Markenshops besteht übrigens seit dem Jahr 1986.



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:



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

