

EU-DSGVO:
Vorgaben pünktlich
erfüllen

Aktiv-Partner-Gruppe:
Produktives Miteinander

Save the date:
PBS Forum 2018
in Bremen



Titelgeschichte: Geschäftsentwicklung in der Büroring Verbundgruppe:
„Zukunftschance: Die gesamte Klaviatur spielen“

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,

das Jahr 2017 hat trotz einer ordentlichen Umsatzsteigerung in der Zentralregulierung unsere Erwartungen nicht erfüllt. Zu bescheiden verlief ab September das letzte Jahresdrittel im ZentralLAGER und sorgte damit für eine große Enttäuschung und aufgrund der in dieser Phase rückläufigen Umsätze bei zusätzlichen Prozess- und Frachtkosten auch für entsprechende Verluste. Wir bedauern das sehr!

Soweit die rückwirkende Betrachtung, vorwärts betrachtet können wir wieder stabile Umsatzzahlen und eine zufriedenstellende Geschäftsentwicklung vermelden und blicken für das laufende Geschäftsjahr 2018 zuversichtlich nach vorne. Durch die eingeleiteten Maßnahmen zur Optimierung der Prozesse sowie eine erfreulich rege Nachfrage im Markt nach einer Mitgliedschaft in unserer Genossenschaft sind die Voraussetzungen sehr gut. Das zeigt, dass wir auch sehr viel richtig machen. Mehr zum Rück- und Ausblick 2017/2018 erfahren Sie auf den Seiten 4 bis 6 in Ihrem druckfrischen Büroring magazin 01/2018. Wenn Sie diese Ausgabe aufmerksam lesen, werden Sie feststellen, dass ein Thema sich wie ein roter Faden durch das Heft zieht: Am 25. Mai 2018 geht es bei der Datenschutz Grundverordnung 2016/679 der Europäischen Union (DSGVO) ans Eingemachte – dann ist die zweijährige Übergangsphase beendet und die Vorgaben der DSGVO müssen vollständig erfüllt sein. Wir können nur an alle Mitglieder appellieren diese Angelegenheit unbedingt ernst zu nehmen.

Unbedingt ernst nehmen sollten Sie, liebe Mitglieder, auch das 2. PBS Forum in Bremen mit der 42. Büroring Generalversammlung und Büro Forum Jahrestagung, einem spannenden Fachvortrag, einer großen Lieferantenausstellung mit zirka 100 Ausstellern und geselligen Abenden in angenehmer Atmosphäre. Wir freuen uns auf Sie und laden noch einmal herzlich ein, vom 21. bis 23. Juni 2018 dabei zu sein. Es lohnt sich!

Last but not least möchten wir noch darauf hinweisen, dass Ihnen ab sofort ein neues Rechtsberater-Team zur Verfügung steht. Die Wuppertaler Rechtsanwälte Dr. Christof Heußel und Dr. Marc d'Avoine beantworten gerne Ihre juristischen Anliegen und werden zukünftig ab dieser Ausgabe regelmäßig in einer neuen Büroring magazin Rubrik interessante Tipps geben. Und nun wünschen wir viel Freude bei der Lektüre. Wir sehen uns in Bremen!

Mit partnerschaftlichen Grüßen



Jörg Schaefer und Ingo Dewitz



4-6 Geschäftsentwicklung Büroring 2018:
 „Zukunftschance: Die gesamte Klaviatur spielen“

8 EU-Datenschutzgrundverordnung:
 Vorgaben pünktlich erfüllen

10-11 Büroprint Aktiv-Partner-Gruppe:
 Produktives Miteinander

12 Büroprint Frühjahrstreffen bei Lexmark:
 Großes Interesse an einer Zusammenarbeit

14 Neue Rubrik Büroring Rechtsberatung:
 Dr. Christof Heußel und Dr. Marc d'Avoine

16 Händlerporträt Büroring I:
 Bürocenter Butzbach feiert 25-Jähriges

17 Kurz gefragt: Büroring Mitarbeiter im Interview:
 Jörg Szameitat, Leiter Büroring ZentralLAGER

18 Händlerporträt Büroring II:
 Zweite Generation bei de Renet Bürosysteme

19 Tipps zum Projekt- und Ausschreibungsgeschäft:
 Die Umsetzung der UVgO ist ins Stocken geraten

19 Workshops im Mai: Seminare zur UVgO

22 Büroring in Kürze:
 Wachstumskurs bei redoffice
 BOP Frühjahrstreffen in Venedig
 PBS Forum im Juni in Bremen:
 Den Branchenhöhepunkt erleben

IMPRESSUM

Herausgeber: Büroring eG

Siemensstraße 7

D-42781 Haan

Telefon: 0 21 29 - 55 71-100

Telefax: 0 21 29 - 55 71-119

Ausgabe 01/2018, 26. April 2018

Titelfoto:

Verantwortlich: Ingo Dewitz

Redaktion: benekom, Meerbusch

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

Anzeigenannahme: benekom

Telefon: 0 21 50 - 70 90 30

Druck: Bergner & Köveker, Krefeld

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

„Zukunftschance: Die gesamte Klaviatur spielen“

Büroring entwickelt sich nach holprigem Jahresfinale 2017 zuletzt deutlich stabiler

In den ersten drei Monaten 2018 haben wir uns gegenüber den letzten vier Monaten des Vorjahres deutlich stabilisiert und liegen im geplanten Wachstumskorridor – und auch im April sieht es bisher sehr ordentlich aus. Das heißt, viele unserer Mitglieder haben sich nach den Problemen auf der Zielgeraden des Jahres 2017 schon wieder zurückbesonnen“, stellt Ingo Dewitz, Vorstand der Büroring eG und der Büro Forum AG, fest und atmet sichtlich auf.

Leichtes Plus, Tendenz steigend

Im Büroring ZentrallAGER liegt die Genossenschaft im ersten Quartal 2018 mit einem leichten Plus von 1,1 Prozent nur einen Tick unterhalb der Planung und in der Zentralregulierung mit einem Zuwachs von 3,1 Prozent genau im Plan – Tendenz jeweils steigend. Lediglich beim Büro Forum muss die Verbundgruppe Abstriche machen: Hier wurde nach zwei ordentlichen Monaten zu Jahresbeginn im ersten Quartal insgesamt ein Minus von 4,7 Prozent eingefahren, weil der März bei zwar wenigen, aber sehr umsatzstarken Mitgliedern, deutlich hinter den Erwartungen blieb. In der Summe generierte die Büroring Verbundgruppe in der Zentralregulierung nur ein leichtes Wachstum von 1,5 Prozent und konnte damit die gesteckten Ziele wegen der „Büro-Forum-Delle“ im März noch nicht vollends erreichen.

„Auf jeden Fall aber können wir für das erste Drittel des aktuellen Geschäftsjahres eine positive Entwicklung vermelden“, freut sich Dewitz und blickt gleichzeitig wehmütig auf das holprige Jahresfinale 2017 zurück: „Die Umsätze im ZentrallAGER hatten sich bis August im Plankorridor bewegt. Als es dann an der Zeit war, mit

dem fertiggestellten Lager entsprechend durchzustarten, sind die Zahlen ab September massiv eingebrochen. Es ist also leider genau das Gegenteil von dem passiert, was wir geplant hatten.“



Ingo Dewitz: „Positive Entwicklung im ersten Drittel des aktuellen Geschäftsjahres“

ten. Leider konnte aus unserem Lager in dieser Phase nicht in der Qualität geliefert werden, wie wir es uns vorgenommen hatten. Das ist sehr ärgerlich, zumal das einen entsprechend negativen Einfluss auf das Jahresergebnis hatte.“

Glimpflicher Verlauf

Dennoch verlief das Jahr noch glimpflich: Insgesamt konnte die Büroring Unternehmensgruppe im Jahr 2017 ein Gesamt-Umsatzergebnis von netto 212,1 Millionen Euro erwirtschaften und erzielte damit eine Steigerung von 6,2 Pro-

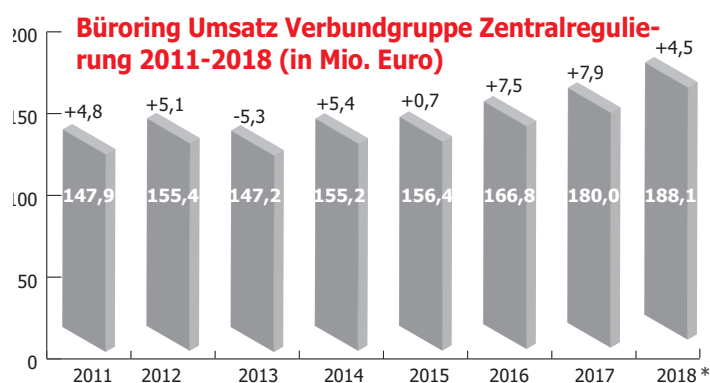
zent. Hiervon entfielen rund 180,0 Millionen Euro (plus 7,9 Prozent) auf den über die PBS GmbH zentralregulierten Einkaufsumsatz. Das ZentrallAGER dagegen verzeichnete aufgrund des verhegagelten Jahresfinales einen leichten Umsatzrückgang von drei Prozent auf rund 32 Millionen Euro (Vorjahr: 33 Millionen Euro).

Dabei verzeichnete das Tonerversorgungsgeschäft im Rahmen des Flottenmanagements mit 54 Prozent die höchste Zuwachsrate im ZentrallAGER. Zudem wurden besonders hohe Steigerungsraten in den Warengruppen Kopierpapier (+ 16,7 Prozent), Ordnen und Ablegen (+ 5,6 Prozent), Kleben und Versenden (+ 5,6 Prozent) sowie Planen und Präsentieren (+ 4,0 Prozent) erzielt. In der Zentralregulierung entfielen die höchsten Zuwachsraten auf die Bereiche Planen/Präsentieren (+ 29,7 Prozent) und IT/Peripherie inklusive Druck und Kopie mit Bezug über die Distribution (+ 45,2 Prozent).

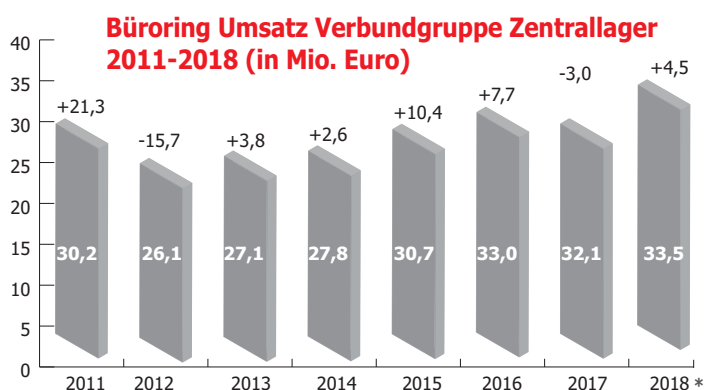
Gute gesamtwirtschaftliche Lage

Auch der Büroring konnte 2017 von der guten gesamtwirtschaftlichen Lage, der zunehmenden Digitalisierung und den „neuen Arbeitswelten“ profitieren. Sie bewirkten endkundenseitig hohe Investitionen in technische Produkte sowie im Bereich der Büroeinrichtung. Der Fachhandel konnte hier mit seiner Gesamtkompetenz für Dienst- und Serviceleistungen rund um das Büro punkten. Darüber hinaus trugen neue Vertriebsansätze im Dokumenten- und Prozessmanagement sowie der lösungsorientierte Vertrieb insgesamt zur stabilen Margenentwicklung im Handel und somit auch zur guten Geschäftslage der Büroring Unternehmensgruppe bei.

Im Gegensatz dazu fokussierten sich im- ▶



* Prognose



* Prognose

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

► mer weniger Fachhändler auf den stark unter Preisdruck geratenen Verkauf geringwertiger Einstiegsprodukte im Bereich Druck und Kopie. Auch dem mittlerweile ruinösen Preisverfall im reinen Tinte- und Tonerkartuschenverkauf entzogen sich die Fachhändler zunehmend. Diese rückläufigen Geschäftsfelder wurden von Elektronikmärkten und reinen E-Commerce-Händlern besetzt. Im Bereich des gewerblichen Bürobedarfs verhielten sich die Preise annähernd stabil. Den zu Jahresbeginn um zirka zwei Prozent gestiegenen Preisen der Industrie stand endkundenseitig ein leichter Preisdruck um zirka ein Prozent gegenüber.

Loyalität der Mitglieder

Ingo Dewitz ist besonders beeindruckt vom Vertrauen und der Loyalität der Mitglieder: „Insbesondere wie unsere Händler Lösungsansätze gemeinsam mit uns erarbeiten und vor allem im Anschluss äußerst erfolgreich mit der dann bereitgestellten Unterstützung umsetzen, ist schon herausragend! So finden wir gemeinsam immer neue Wege, endkundenseitige Potenziale abzuschöpfen und zusammen unsere Umsätze kontinuierlich zu steigern.“

Was allerdings zurzeit noch Schwierigkeiten bereitet ist die Kostenseite im ZentrallAGER: „Auf Grund der derzeitigen Schwächephase einiger Marktbegleiter entwickeln wir zwar gute Umsätze und eine bessere Marge, aber wir haben das Problem noch nicht final gelöst, dass die



Ingo Dewitz: Beeindruckt vom Vertrauen und der Loyalität der Mitglieder

Toner-Preise attraktiver gestalten

Aktuell wird das Toner-Geschäft durch die attraktive Toner-Bepreisung – beginnend bereits seit Anfang April und sukzessive ausbauend – angeschoben, wenn auch zu Lasten der Büroring Marge. „Wir verlieren zwar Marge, verbessern aber enorm unsere Wirtschaftlichkeit durch steigende Paketwerte in der Mischbelieferung“, erklärt Dewitz. „Und so werden wir von Tag zu Tag schauen, dass wir diese Prozesse optimieren und die Wirtschaftlichkeit hieraus erhöhen.“

„Wir haben für die Zukunft eine gewaltige Chance, weil wir als einer der wenigen im Markt die gesamte Klaviatur spielen“

Paketanzahl bei immer geringeren Paketwerten exorbitant gestiegen ist und entsprechend mehr Kosten als ursprünglich geplant produziert werden. Das ist eine Schere, die immer stärker auseinanderdriftet und die nächste Preisrunde für Fracht- und Zusatzkosten steht schon wieder bevor“, analysiert Dewitz und ergänzt: „Unser starkes Wachstum aus dem PBS-Geschäft, und hier speziell in den Bereichen Hygiene-Artikel, Ordner und Papier, produziert auch deutlich mehr Versandkartons und damit auch Fracht und Personal. Hier müssen wir gegensteuern, denn hierin liegt schon ein sehr großer Hebel. Es gilt also durch gezielte Maßnahmen den richtigen Liefermix zu fördern. Richtige Maßnahmen zu treffen kann aber auch bedeuten, über unangenehme Anpassungen des bisherigen Frachtkostenmodells offen zu diskutieren und kluge Entscheidungen dann auch zu verabschieden.“

Insgesamt blickt Dewitz zuversichtlich nach vorne: „Normaler Weise müssten wir sagen, wir machen keine E-Commerce-Geschäfte, weil die Volumen der einzelnen Auftragseingänge zu gering sind und keine Toner-Geschäfte, weil die Marge zu klein ist. Andere machen das so, aber für uns ist das keine Option, weil wir auf diese Weise einer der wenigen sind, die den Kunden komplett bedienen. Fakt ist: Wir haben für die Zukunft eine gewaltige Chance, weil wir als einer der wenigen im Markt die gesamte Klaviatur spielen.“

Auch wenn der neue E-Commerce-Shop und die Nutzung der Mehrwerte im Lager noch verzögert anlaufen, sind die Voraussetzungen nach Dewitz Überzeugung trotzdem sehr gut: „Es ist ein mühsamer Weg, bei dem nach zwei Schritten nach vorne auch immer mal wieder ein Schritt zurück folgt. Momentan haben wir einen guten

Umsatzlauf und werden jetzt sukzessive immer mehr unserer Händler an das Lager anbinden.“

20 Händler ante portas

Auch die Mitgliederzahlen sind auf einem guten Weg: So ist der Büroring zurzeit mit mehr als 20 Händlern in detaillierten Gesprächen – alle stehen kurz vor dem Einstieg, darunter neun Händler aus Österreich. Weitere elf Händler aus Deutschland befinden sich ebenfalls auf dem Sprung in die Verbundgruppe. Der Zulauf resultiert einerseits aus der Schwäche einiger Marktteilnehmer, aber auch aus der Ausrichtung anderer auf den Direktvertrieb. Dewitz: „Die mangelnde Lieferfähigkeit einiger Marktteilnehmer erfordert jetzt von uns Höchstleistungen im Einkauf, denn ein auf Erfahrungswerte der jüngsten Vergangenheit basierender Forecast und Bestellvorschlag lässt sich immer schwieriger als treffsicher realisieren. Zeitweise wurden in den letzten Wochen Jahresbedarfe an einem Tag abgerufen.“

Für das Jahr 2018 plant die Verbundgruppe mit ihren rund 500 Mitgliedsbetrieben (Außenumsatz: rund 900 Millionen Euro) neben dem weiteren Ausbau der Leistungen eine Steigerung des Gesamtumsatzes auf netto 221,6 Millionen Euro. Grundlegende Bedeutung wird hierbei der Sicherung und dem Ausbau langfristiger Vertragslösungen mit dem Endkunden zugemessen. Darüber hinaus werden weitere prozessoptimierende Maßnahmen sowohl in der Verbundgruppe als auch in der Leistungsvermarktung der Fachhändler maßgeblich an Tragweite gewinnen. Der Aufbau neuer Kompetenzfelder als Vermarktungsstrategie des Fachhandels ist dabei unumgänglich.

Herausforderndes Jahr 2018

Das Jahr 2018 wird sicherlich auch in seinem weiteren Verlauf für die Büroring Unternehmensgruppe ebenso wie für den mittelständischen Fachhandel ein herausforderndes Jahr. Die weitere Übernahme lokaler Handelspartner durch finanzstarke Handelsorganisationen wird zu einem verstärkten und qualifizierteren Wettbewerb führen. Darüber hinaus wird die zunehmende Bereinigung auf der Hersteller-, Großhandels- und Distributionsseite Konsequenzen mit sich bringen.

Und dennoch betonen Ingo Dewitz und sein Vorstandskollege Jörg Schaefer unisono: „Unsere gemeinsame Aufgabe ist es, den Fachhandel in Deutschland zu stärken und die Marktanteile gegen die Direktvertriebsformen auszubauen. Die perfekte Versorgung mit Waren und Dienstleistungen kann nur der Fachhandel leisten – die Büroring Unternehmensgruppe unterstützt ihn dabei!“

ADVERTORIAL

KATUN startet 2018 durch

KATUN startet mit viel Dynamik ins Jahr 2018



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

Neues Kapitel

Katun freut sich darauf, Teil von GPI zu werden und das nächste Kapitel in der Unternehmensgeschichte aufzuschlagen“, sagt Robert Moore, CEO von Katun. „Wir arbeiten bereits seit über einem Jahrzehnt mit GPI zusammen und haben größten Respekt vor dem gesamten Unternehmen, seiner Kultur, seinen Produkten und seiner beispiellosen Hingabe für

Qualität und innovative Lösungen für Tonerkartuschen. Die Technik- und Fertigungskompetenz von GPI wird das Wertangebot und den bereits gebotenen Mehrwert von Katun für unsere Kunden deutlich erhöhen.“

Die Auszeichnung

Auf der Paperworld 2018 wurde dann KATUN für sein konsequentes Engagement zum Umweltschutz belohnt. Das Magazin „The Recycler“ und dessen Leser wählten Katun zum Reseller des Jahres. Eine Auszeichnung, die Katuns Mitarbeiter besonders mit Stolz erfüllt.

Frischer Wind

Marcus Hammann setzt seit März, in seiner Funktion als Sales Director Germany, neue Impulse. Durch ihn gewinnt Katun einen erfahrenen Branchenexperten, der sowohl die Fachhandels- als auch die Hersteller- und Distributionsseite kennt. Als Vertriebsleiter war Hammann bei Konica Minolta und Samsung für das Printer-Geschäft in Deutschland verantwortlich. Weitere Stationen waren unter anderem die Distributoren Tech Data und ABC Data. Bei Katun will Hammann nun seine Kontakte nutzen, um das deutsche Händlernetz des Supplies-Spezialisten weiter



auszubauen und verspricht ein spannendes Jahr, sowohl für Fachhändler als auch für den gesamten Markt.

Marcus Hammann

Sales Director Germany

Phone: + 49 2131 3446 310

Cell: + 49 163 773 7270

E-mail: Marcus.Hammann@katun.com

THS[®] Unternehmensgruppe | Partner des Fachhandels seit 1995

THS
Supplies and Logistic

EFFEKTIVE DRUCKKOSTEN-OPTIMIERUNG

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



MHS

Software and IT Solutions

THS | Team Hell und Schulte GmbH & Co. KG | Ihmerter Straße 255 | 58675 Hemer-Ihmert | Telefon 0 23 72 - 55 49-0 | Fax 0 23 72 - 55 49-55 | info@ths-hemer.de | www.ths-hemer.de

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

DSGVO Vorgaben pünktlich erfüllen

Der Countdown zur vollständigen Umsetzung der Datenschutzgrundverordnung läuft

Die Zeit drängt: Am 25. Mai 2018 geht es bei der Datenschutz-Grundverordnung 2016/679 der Europäischen Union (DSGVO) ans Eingemachte – dann ist die zweijährige Übergangsphase beendet. Ab diesem Stichtag müssen eigentlich die Vorgaben der DSGVO bei allen betroffenen Unternehmen vollständig erfüllt sein. Experten rechnen jedoch damit, dass dies viele Unternehmen wegen der Komplexität der Verordnung nicht pünktlich schaffen werden.

Alle Firmen betroffen

Büroring Vorstand Jörg Schaefers weiß um das mühsame Durchkämpfen durch diese staubtrockene bürokratische Materie, aber auch um die Kompetenz und sogar um manche Chance der Fachhändler. „Wir sind als mittelständische Kleinunternehmen nun gezwungen, das zu tun, was wir schon immer getan haben, nämlich ordentlich mit den Kundendaten umzugehen. Für uns war das immer ein wichtiger Aspekt und ein wichtiges Pfund“, betont Schaefers.

„Bei der neuen Datenschutzverordnung ist es egal, ob ein Betrieb nur einen oder elf oder 100 Mitarbeiter hat – die Vorgaben gelten für alle involvierten Unternehmen“: Mit dieser Aussage tritt das Vorstandsmitglied des Bürorings der irrigen Meinung entgegen, dass die Verord-



Jörg Schaefers: Ernst zunehmende, prüfungsrelevante Gesetzesvorgabe



Bitkom-Expertin Susanne Dehmel: Es drohen empfindliche Bußgelder (Foto: Bitkom e.V.)

„Das Thema EU-Datenschutzgrundverordnung sollte in allen Unternehmen eine hohe Priorität haben“

nung nur bestimmte Betriebsgrößen betrifft, und erläutert weiter: „Sie haben als Händler bei diesem Thema relativ viele Obliegenheiten zu erfüllen. Diese Obliegenheiten sind wirklich ernst zu nehmen und prüfungsrelevant bei den Behörden.“ Das reiche über den Online-shop und zu schreibenden Rechnungen bis hin zu vertraglichen Vereinbarungen mit Dienstleistern, die im Namen der Händler Services durchführen und im Zuge dessen personengebundene Daten verarbeiten. Das können zum Beispiel Lieferanten, Call-Center-Partner oder Paketzusteller sein.

Mithin auch ein Mehrwert

Ein Mehrwert sieht Schaefers bei jenen Fachhandelspartnern, die im Rahmen ihres Serviceangebotes als Datenschutzbeauftragte bei Unternehmenskunden fungieren. In puncto Wichtigkeit bläst Susanne Dehmel, Geschäftsführerin für Recht und Sicherheit beim Technikverband Bitkom, übrigens ins selbe

Horn. „Das Thema EU-Datenschutzgrundverordnung sollte in allen Unternehmen eine hohe Priorität haben – oder schnellstmöglich bekommen. Den Kopf in den Sand zu stecken und abzuwarten, kann teuer werden“, warnt die Expertin mit Verweis auf drohende Bußgelder.

Bestimmte Vorgaben

Wie verschiedene Fachleute berichten, können die Aufsichtsbehörden bei bewussten Verstößen und wissentlicher Nichtbeachtung Bußgelder in Höhe von bis zu vier Prozent des Unternehmensumsatzes beziehungsweise von bis zu 50.000 Euro verhängen. Kritiker sehen dies gerade für kleinere Firmen als überzogen oder existenzgefährdend an.

Das Gesetz definiert die Regeln zum Verarbeiten personenbezogener Daten durch private Unternehmen sowie durch öffentliche Stellen und vereinheitlicht diese europaweit. Es betrifft Einzelangaben über persönliche oder sachliche Verhältnisse, die die Betriebe zum

Erfüllen ihrer Pflichten als Arbeitgeber oder Auftraggeber benötigen oder die auf berechnete Interessen des Unternehmens gestützt sind.

Zu diesen zählen somit Kundendaten wie auch die personenbezogenen Daten von Beschäftigten und Geschäftspartnern. Bei über das Mitarbeiter- oder Geschäftsverhältnis hinausreichenden Daten etwa über Hobbies oder Interessen – zum Beispiel vor dem Hintergrund kundenindividueller Geschenkaufträge oder Give-Aways – ist eine schriftliche Einverständniserklärung nötig. Während Werbemaßnahmen via E-Mail oder Telefon nur nach vorheriger Einwilligung erlaubt sind, ist Briefwerbung zulässig, sofern Kunden nicht ausdrücklich widersprechen. Neu ist bei diesem Verfahren, dass die Mitarbeiter, Kunden und Geschäftspartner über die Datennutzung informiert und zudem die Datenverarbeitungsprozesse dokumentiert werden müssen.

Leitfaden für Händler

Im Zuge dessen wird die Funktion und Position des betrieblichen Datenschutzbeauftragten (DSB) obligatorisch und wichtig. Ein DSB muss verpflichtend alle Mitarbeiter – auch Geschäftsführer und Inhaber – zu sämtlichen Datenschutzbelangen sensibilisieren, informieren und schulen. Außerdem müssen sie die Einhaltung der Datenschutzvorschriften kontrollieren.

Zum Thema sind unter anderem ein Praxisleitfaden des Mittelstandsverbands für gewerbliche Verbundgruppen und ihre Anschlusshäuser sowie gesonderte Informationen der Kooperationen im Umlauf oder gezielt an die Fachhändler verschickt worden. Wer von dieser Herausforderung als Fachhändler dennoch kalt erwischt wird, kann sich in der Haaner Verbundzentrale an IT-Abteilungsleiter Kai Ricken und sein Team wenden.

ADVERTORIAL

Die EU-DSGVO als Chance nutzen

HSM sensibilisiert für das Thema und klärt auf

Es bleibt nur noch wenig Zeit bis die DSGVO in Kraft tritt. Höchste Zeit also sich damit auseinanderzusetzen. Denn bei Nichteinhaltung kann es teuer werden. Die Komplexität der Materie schreckt offenbar ab. Laut einer im Dezember 2017 von Deloitte durchgeführten Umfrage ist nur jedes zweite Unternehmen ausreichend vorbereitet, zehn Prozent gaben sogar an, sich kaum bis gar nicht vorbereitet zu fühlen. Für die überwiegende Mehrheit – nämlich 85 Prozent – stellt die Implementierung der DSGVO eine enorme Herausforderung dar. Als größte Hürden werden, neben der Einbindung und Aufklärung der Fachbereiche, der Bürokratie- und Ressourcenaufwand, empfunden. Zudem fehlt es

oft an personellen und finanziellen Ressourcen. Das Thema Datenschutz mag für viele eine etwas „trockene“ und theoretische Materie sein.

Das ist es aber ganz und gar nicht.

Es ist spannend, abwechslungsreich und in Zeiten der DSGVO sogar existenziell. Mit dem aufmerksamkeitsstarken „Datenschutz-Gesicht“ und drei interessanten Praxisbeispielen sensibilisiert HSM für das Thema und klärt auf. Ganz im Sinne: Machen Sie nicht den gleichen Fehler! Vernichten statt wegwerfen. Für den Fachhandel bietet die neue Verordnung eine große Chance, um Aufklärungsarbeit zu leisten und zusätzlichen Umsatz im Bereich Aktenvernichter zu generieren. Um den Fachhandel auf



diese Herausforderung vorzubereiten, stellt HSM umfangreiches Informations- und VKF-Material zur Verfügung und bietet im Rahmen der HSM Akademie Datenschutzschulungen zu diesem speziellen Thema an. Unter www.hsm.eu/datenschutz hat HSM weitere nützliche Informationen, zu der ab Mai gültigen neuen EU-Datenschutz-Grundverordnung, zusammengetragen.

Neuer Aktenvernichter mit automatischem Papiereinzug

Die erfolgreiche Produktserie HSM SECURIO AF vereint Funktionalität und Bedienkomfort mit einem zeitlos ansprechenden Design. Anwender mit hohem Papieraufkommen schätzen die Geräte der AF-Serie mit automatischem Papiereinzug, die Stapel bis zu 500 Blatt komfortabel und zeitsparend vernichten. Jüngster Neuzugang ist der HSM SECURIO AF100. Mit dem attraktiven Produktdesign in der Trendfarbe weiß fügt sich das neue Modell harmonisch in die HSM SECURIO Produktlinie ein und stellt künftig mit einem Aufgangvolumen von 20 Litern das Einstiegsmodell der Autofeed-Aktenvernichter dar. Das Einstiegsgerät ist ab dem 2. Quartal im Handel erhältlich.

Managed Office Solutions

Das ganze Büro in einem Vertrag.

Wir bieten Fachhändlern ein ganzheitliches Vertragskonzept, das den gesamten Office-Equipment-Bedarf ihres Kunden mit einem einzigen Vertrag abdeckt. Entwickelt als intelligentes Baukastensystem kann der Kunde mit allen Produkten sofort oder über Erweiterungen in Teilschritten in der Zukunft ausgestattet werden.

- Stärken Sie Ihre Marktposition.
- Festigen Sie Ihre Kundenbeziehung.
- Eröffnen Sie sich neue Absatzchancen.

Mehr Informationen unter:
<https://mercator-leasing.de/branchen/office-leasing-und-miete/office-solutions/drucker-leasing-und-miete/>

www.mercator-leasing.de



MERCATOR LEASING
Corporate Finance & Services

Produktives Miteinander

Die Büroprint Aktiv-Partner-Gruppe hat sich 2018 zu weiteren Workshops getroffen

Wir wollen offen miteinander reden, wir wollen uns miteinander vergleichen, wir wollen analysieren, wo ist der eine gut, wo hat der andere noch Nachholbedarf – und wir wollen daraus Erkenntnisse ableiten, wie wir zielgerichtet unsere betrieblichen Abläufe und wirtschaftlichen Kennzahlen optimieren können“, umschreibt Büroprint Projektleiter Holger Rosa die Vorgehensweise in den Fokusgruppen der im vergangenen Jahr am Rande des PBS Forums in Berlin neugegründeten Büroprint Aktiv-Partner-Gruppe (Büroring magazin 02/2017, Seite 8).

Aufwand gemeistert

Inzwischen haben sich die drei Arbeitsgruppen mit den Fokusthemen „Prozessoptimierung in der Administration“ unter der Leitung von Werner Quessel (Datalink), „Prozessoptimierung im Vertrieb“ (Martin Steyer, Printvision) und „Benchmark“ (Markus Weber, Dokuworks) nach dem Auftakt im Herbst 2017 im Januar und April zu weiteren Workshops getroffen.

„Die Aktiv-Partner-Gruppe stellt unter Beweis, dass sie zurecht so heißt“

Die Benchmark-Gruppe hatte die ersten Weichen schon in einem Workshop kurz vor den Büroring Office Innovation Days 2017 gestellt. Hier wurde definiert, welche Bereiche, Abläufe und Kennzahlen sich überhaupt zum Vergleich eignen. Arbeitsgrundlage bildeten schließlich die Bereiche Betrachtung des MIF (Maschinen im Feld)-Bestands, Service, Garantieabwicklung, Personalkosten sowie Vertragswesen. Vor diesem Hintergrund wird zum Beispiel der Personaleinsatz an Technikern beim MIF-Bestand oder den nicht vertragsgebundenen Geräten zusammen mit den Garantiebedingungen detailliert unter die Lupe genommen. Insgesamt werden



Büroprint Aktiv-Partner mit den Fokusthemen „Prozessoptimierung in der Administration“ und „Benchmark“: Koordinator Holger Rosa (rechts) lobt die Startphase und das Engagement

59 Kennziffern bei den Aktiv-Partnern abgefragt, aus denen ein aussagefähiges Branchen-Benchmark erstellt wird.

„Hierzu müssen Werte eindeutig definiert und erstellt werden, sonst vergleicht man Äpfel mit Birnen“, betont Projektkoordinator Rosa und weist damit auch auf den hohen Aufwand hin: „Es war eine Menge Vorarbeit nötig, um die Zahlen überhaupt vergleichen zu können und einen Benchmark zu erstellen.“ Im nächsten

el Blesenkemper-Klar. Der freie Unternehmensberater übernimmt den wichtigen und unabhängigen Part, alle Zahlen zusammenzuführen und auszuwerten und diese bei den regelmäßigen Treffen der Aktiv-Partner zu präsentieren. In einem Workshop am 17. und 18. April dieses Jahres wurde die Analyse der Jahreszahlen 2017 besprochen. Die besonders erfolgreichen Aktiv-Partner aus den festgelegten fünf Kategorien schilderten in einzelnen Referaten ihr Erfolgsrezept. Von diesen Erkenntnissen können dann alle Aktiv-Partner entsprechend profitieren. Anschließend bekamen die Teilnehmer noch ihre Hausaufgaben mit auf den Weg. Dies können Verbesserungsmaßnahmen, der nächste Stichtag zur Zahlenabgabe oder das Vorbereiten eines Themenvortrags sein.

Messlatte für jedes Mitglied

Die Gruppe „Prozessoptimierung in der Administration“ ist im Hinblick auf die teilnehmenden Mitglieder deckungsgleich mit der Benchmark-Gruppe, so dass die Gruppen ihre Treffen zeitlich miteinander koordinieren und durchführen. Im Gruppenfokus stehen verwaltungstechnische Themen wie das Szenario einer Störungsmeldung bei einer Kundenmaschine und wie ein Mitglied darauf reagiert. Während der eine Partner sich die Störungsdaten manuell notiert, kann der andere schon beim Anruf den Kunden identifizieren. Die verschiedenen Arbeitsabläufe in den Unternehmen werden vereinheitlicht und in Form eines Flussdiagramms dargestellt. „Hieraus ergeben sich Möglichkeiten Prozesse schnell einheitlich zu optimieren. So baut sich die Gruppe einen Leitfaden auf, wie etwas optimal funktionieren kann und greift gegebenenfalls auch auf technische Programme zurück, die solche Optimierungsprozesse definieren“, kommentiert Rosa. ▶



Büroprint Aktiv-Partner mit dem Fokusthema „Prozessoptimierung im Vertrieb“

GESUNDHEIT

BÜRORING® Alles was Du brauchst.



► In der dritten Fokus-Gruppe „Prozessoptimierung im Vertrieb“ sind die IT-Consultants der Upload24 GmbH mit von der Partie. Der Hamburger Dienstleister ist mit der Devise „Wir optimieren Geschäftsprozesse“ auf das „Analysieren, Optimieren und Realisieren“ spezialisiert und hat zusammen mit dem Fraunhofer Institut IAO eine Analysetool nach der Arbeitsschritt-Me-

thode entwickelt. Entsprechend steht der Workflow stark im Fokus.

Holger Rosa sieht mehrere große Vorteile des Aktiv-Partner-Gruppen-Konzepts: Einerseits die für die eigene Geschäftsorientierung äußerst nützliche Messlatte für jedes Gruppen-Mitglied. Andererseits die erfolgsorientierte gemeinschaftliche Weitergabe des Know-hows an alle

Beteiligten sowie daraus resultierende Erfolgsformeln und Synergien. Mit dem Start der Gruppe und dem Engagement der Mitglieder ist Rosa derzeit mehr als zufrieden: „Die Gruppe mit ihren sich ständig inhaltlich erneuernden und zum Mitmachen zwingenden Aktivitäten stellt inzwischen unter Beweis, dass die Mitglieder zurecht Aktiv-Partner heißen.“

Großes Interesse an einer Zusammenarbeit

Büroprint Frühjahrestreffen bei Lexmark war ein Erfolg für alle Beteiligten

Am 13. und 14. März 2018 haben sich Mitglieder der Marketinggruppe Büroprint zum Frühjahrestreffen beim neuen Herstellerpartner Lexmark in Neu-Isenburg eingefunden. Die Lexmark Deutschland GmbH unter der Geschäftsführung von Hartmut Rottstedt ist seit dem vergangenen Jahr strategischer Partner des Bürorings und hatte sich mit ihrem Portfolio bereits auf den Büroring Office Innovation Days im September in Göttingen präsentiert.

„Das Frühjahrestreffen war informativ und abwechslungsreich für die Büroprint Teilnehmer, die nun nach vielen langjährigen Industriepartnern in der Branche auch unseren

steller-Partnerprogramms „Business Solution Dealer“ (BSD) geboten. So wies Lang bei der BSD-Produktlinie 2.Zero auf das fachhändlerfreundliche Konzept hin, dass neben neuen und profitableren Geschäftsmöglichkeiten einen gewissen regionalen Gebietsschutz (durch eine limi-

thouseigenen Servicetechnikern sowie Lexmark Verbrauchsmaterialien dürfte für die meisten Büroprint Mitgliedsbetriebe kein Problem sein. Das gilt auch für die verbindliche Teilnahme am herstellereigenen Druckkassettens-Rückgabeprogramm LCCP, bei dem den Handelspartnern kostenlos

Hotel Freizeit Inn in Göttingen veranstaltet.

EU-DSGVO im Mittelpunkt

Der erste Tag des Lexmark Frühjahrestreffens klang dann im nahen Frankfurt am Main bei einem geselligen Abend im historischen Gasthof „Frankfurter Haus“ gemütlich aus. „Die Atmosphäre war schon am ersten Tag sehr angenehm“, konstatiert Rosa. Am zweiten Veranstaltungstag stand die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) im Mittelpunkt (siehe gesonderten Artikel in dieser Ausgabe auf Seite 8). Zuerst informierte Andreas Schultz, Senior Consultant IT Compliance & Datenschutz beim MPS-Spezialisten mc² Management Consulting GmbH, über die Verordnung und die damit verbundenen Verantwortlichkeiten, Risiken, Maßnahmen und Empfehlungen. Vor diesem Hintergrund stellte dann Schultz' Firmenkollege Senior Consultant Martin Stolle konkrete Handlungsempfehlungen für Endkunden im Druckermarkt vor.

Zu diesen vielfältigen Mehrwerten kam noch die von allen Büroprint Teilnehmern genutzte Möglichkeit hinzu, mit den Lexmark Verantwortlichen hinsichtlich einer intensiveren Kooperation Einzelgespräche zu führen, die im Anschluss der Veranstaltung noch erfolgreich fortgesetzt wurden. Holger Rosa freut sich über diese Entwicklung und stellt abschließend fest: „Das Interesse an einer engeren Zusammenarbeit ist allseits groß.“



Büroprint Frühjahrestreffen bei Lexmark: Alle Teilnehmer haben Interesse an einer engeren Zusammenarbeit

„Das Frühjahrestreffen war informativ und abwechslungsreich“

neuen Partner aus dem Output-Management-Bereich vor Ort kennenlernen konnten“, betont Büroprint Projektleiter Holger Rosa. Nach einer Begehung der vor zweieinhalb Jahren neu errichteten Lexmark Deutschland-Zentrale begrüßten Hausherr Michael Lang, Director Channel & Retail D-A-CH, und Büroring Vorstand Ingo Dewitz die Teilnehmer aus elf Büroprint Betrieben.

Sie bekamen sodann eine Vorstellung der neuen Lexmark Produkte für das Jahr 2018 und des gleichermaßen exklusiven Büroring Incentive Programms im Rahmen des Her-

stellte Partnerzahl) sowie eine Abwehr preisaggressiver Online-Konkurrenten gewährleisten soll. Gemäß dem Zero-Titel bewirbt der Hersteller sein BSD-Portfolio mit vielen positiven Null-Merkmalen wie zum Beispiel null Risiko, null versteckte Kosten, null Extra-Investments oder null Margenschwankungen.

Die bei der Präsentation vorgetragenen Voraussetzungen für eine BSD-Mitgliedschaft sind unter anderem ein vertragsbasiertes Mittelstandsgeschäft, ein MIF-Bestand (Maschinen im Feld) von mindestens 1.000 Geräten, der ausschließliche Einsatz von

Supplies-Sammelboxen in drei verschiedenen Größen zur Verfügung gestellt werden.

Intern berichtete Rosa über das erste Treffen der Büroprint IT-Service-Gruppe am 21. März 2018 in Haan, die Neuerungen des geschützten Mitgliederbereichs im Büroprint Internetportal und die aktuellen Leistungsbausteine. Zusammen mit neuen Partnerschaftsinformationen von weiteren Lieferanten und einem Überblick über unlängst vergangene oder demnächst anstehende Gruppentreffen gab es auch schon einen Ausblick auf die diesjährigen Büroring Office Innovation Days. Diese werden von den Marketinggruppen Büroprint und Büroring Objekt Partner (BOP) am 17. und 18. September 2018 einmal mehr im bewährten

Safescan ist ein globales Unternehmen, das seine Mission darin sieht, Unternehmen bei deren Erfolg und Effizienz durch einzigartige, intelligente und sichere Cash-Handling-Lösungen zu unterstützen. In den vergangenen Jahren sind wir schnell gewachsen und betreuen hunderttausende von Unternehmen auf der ganzen Welt.

Kunden von Safescan legen Wert auf Genauigkeit, Sicherheit, Effizienz und Service. Sie schätzen die hohen Standards von Safescan und die Liebe zum Detail.

Warum Safescan?

- Marktführende Produkte / Lösungen
- Attraktiver zusätzlicher Umsatz & Gewinn
- Komplettes, einzigartiges und spezialisiertes Sortiment
- Spezialisierter Kundendienst und Support
- Hohe Qualität und Service-Level
- Kostenlose Währungsupdates
- 3 Jahre Garantie

Safescan® SICHERE LÖSUNGEN FÜR BARGELD



- Falschgelddetektoren
- Banknotenzähler
- Münzzähler und Sortierer
- Geldzählwaagen
- Kassenschubladen
- Zubehör

www.safescan.com | info@safescan.com

TimeMoto® SICHERE LÖSUNGEN FÜR ZEITERFASSUNG



- Terminals zur Zeiterfassung
- Beinhaltet PC Software
- Cloud-Lösung
- Komplettes System zum attraktiven Preis
- TimeMoto Cloud Plus Testperiode
- Zubehör



nice to meet
DURABLE COFFEE POINT



COFFEE POINT BOX S

inkl. Schubladeneinsatz aus Acryl.
Fasst bis zu 70 Kaffeekapseln. Ideal als
Standfläche für Kapsel- und Pad-Maschinen.

COFFEE POINT für die elegante Bereitstellung von Kaffee, Tee und Zubehör.

Perfekt organisiert – ob bei einem kurzen Informationsaustausch oder einem produktiven Meeting.

COFFEE POINT wird zum idealen Treffpunkt für ein kreatives Miteinander.

Neue Rubrik: Büroring Rechtsberatung

BGH: Verpflichtung zur frühzeitigen Rüge von Mängeln der Kaufsache nicht beliebig ausdehnbar

Es gehört zum kleinen Einmaleins der Kaufleute: Wer gewerblich etwas kauft, muss die Ware umgehend kontrollieren und feststellbare Mängel reklamieren. Kommt die Mängelrüge zu spät, ist die Gewährleistung in Gefahr.

Aber wie intensiv soll die Kontrolle denn sein? Klassisch juristisch die Formulierung des Gesetzes: Kontrolle ist notwendig, „soweit dies nach ordnungsmäßigem Geschäftsgange tunlich ist“. Etwas einfacher gesagt: Die Kontrolle muss für den Gewerbebetrieb, an den geliefert wird, einen vertretbaren Umfang haben und darf keine unverhältnismäßigen Kosten verursachen.

Gewährleistung in Gefahr

Was das praktisch bedeuten kann, lässt sich einer aktuellen Entscheidung des Bundesgerichtshofs (BGH) entnehmen (06.12.2017, Aktenzeichen VIII ZR 246/16). Zu Grunde lag ausgerechnet ein Fall aus der Futtermittelbranche. Ein Futtermittelhersteller erhielt mehrere Lieferungen Futterfett mit zu hohen Dioxinbelastungen. Da Dioxin nur durch gezielte Laboruntersuchungen nachzuweisen ist, blieb die Belastung unbemerkt, bis der

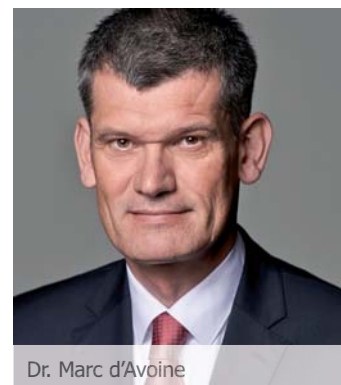
Lieferant selbst auf sie hinwies, nachdem sie ihm aufgefallen war. Der Abnehmer gab daraufhin eine Überprüfung auf Dioxin in Auftrag und fand die Verunreinigung bestätigt. Sodann forderte er Schadensersatz.

Der Lieferant lehnte die Ansprüche ab. Gewährleistungsansprüche seien ausgeschlossen, denn die Belastung sei viel zu spät beanstandet worden. Der Futtermittelhersteller setzte entgegen, dass ihm die Belastung gar nicht bekannt gewesen sei. Er habe die Ware auf Aussehen und Geruch geprüft. Für Schadstoffbelastungen habe er keine Anhaltspunkte gehabt, also habe er sie auch nicht weiter untersuchen lassen. Doch genau das, so der Lieferant, hätte er tun müssen. Das ergebe sich aus seinen allgemeinen Lieferbedingungen, die für die Lieferungen maßgeblich gewesen seien. Die enthielten eine Klausel, der zufolge jede Lieferung umfassend durch einen Sachverständigen zu untersuchen sei. Das habe der Abnehmer versäumt.

Der BGH sah das anders und bejahte die Schadensersatzansprüche. Eine Untersuchungspflicht, die Untersuchungen durch Sachverständige einschließe, gehe zu weit. Jedenfalls dann, wenn Anhalts-



Dr. Christof Heußel



Dr. Marc d'Avoine

punkte für bestimmte Belastungen fehlten. Schließlich könne ein Futtermittelhersteller unmöglich das Futterfett auf jeden denkbaren Schadstoff kontrollieren. Neben unzumutbaren Kosten würde das enorme Verzögerungen bedeuten. Angesichts dieser Unverhältnismäßigkeit halfen dem Lieferanten auch seine Lieferbedingungen nicht weiter: Die besagte Klausel erklärte der BGH für unwirksam.

Praxistipp – nicht nur für Futtermittelhersteller: Aufgepasst, wenn ein Lieferant Mängelansprüche allzu schnell vom Tisch wischt, weil die Ware angeblich nicht ausreichend untersucht wurde. Fehler, die sich nur bei langwierigen und kostenintensiven Untersuchungen herausfinden lassen, müssen nicht sofort gerügt werden. Sie können

auch reklamiert werden, wenn sie erst später auffallen. Niemandem kann man einen Röntgenblick abverlangen. Je nach Einzelfall ändern selbst anderslautende Lieferbedingungen daran nichts.

Einheitliches UN-Kaufrecht

Und für den Warenbezug von ausländischen Unternehmen sei noch auf das „Einheitliche UN-Kaufrecht – CISG“ hingewiesen. Dieses Regelwerk sieht deutlich großzügigere Fristen für Überprüfung und Mängelrüge vor. Es gilt in 89 Staaten, darunter fast alle westlichen Industriestaaten, traditionell nicht für Lieferungen aus und nach Großbritannien. Der Ausschluss des UN-Kaufrechts, der in vielen Lieferbedingungen zu lesen ist, ist in aller Regel unwirksam.

§§§ Neue Rechtsberatung für Mitglieder §§§

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

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

ADVERTORIAL

Sicherheit für persönliche Gegenstände

Die neuen Bisley LateralFile™ Lodges

Bei Bisley wissen wir, welcher großen Unterschied guter Stauraum ausmachen kann – und deshalb steht er im Mittelpunkt dessen, was wir tun. Ob elektrisch höhenverstellbare Schreibtische oder individuelle Akustiklösungen – alle von uns geschaffenen intelligenten Büroraumplanungen fördern einen ruhigen, organisierten und produktiven Arbeitsbereich. Das ist großartig für diejenigen, die kreativ und strukturiert arbeiten möchten und wesentlicher Bestandteil für ein erfolgreiches Unternehmen.

Personal Storage – zahlreiche Unterbringungslösungen

Die Art der Büroablage hat sich in den vergangenen Jahren durch die zunehmende Digitalisierung stark verändert. Clean-Deskung und kostensparende Desksharinglösungen werden immer alltäglicher und stellen Unternehmen vor eine neue Herausforderung. Durch diesen Wandel steigt auch der Bedarf an Stauraum zur Unterbringung von persönlichen Gegenständen stetig. Wohin mit dem Laptop, dem Tablet, dem Fahrradhelm oder der

Handtasche, wenn man täglich an wechselnden Arbeitsplätzen tätig ist? Die neuen LateralFile™ Lodges bieten Ihnen genau diese Sicherheit für Ihre persönlichen Gegenstände. Ob Sie gerade im Büro oder auch unterwegs sind – Bisley bietet Ihnen eine Vielzahl von möglichen Unterbringungslösungen. Unendlich viele Variationen in Größe, Farbkombination, Frontausführung in Holz oder Stahl, welche sich nahtlos in auch bestehende Systeme einfügen lassen, sind die neue zukunftsweisende Lösung von Bisley. Integrieren Sie LateralFile™ Lodges in bestehende Arbeitsläufe und erleichtern Sie sich die Organisation Ihres Unternehmens. Zusätzlich können die Lodges mit einem Postschlitz für interne Schreiben, einem Visitenkartenhalter zur Identifikation, Elektrifizierung für mehr Unabhängigkeit oder verschiedenen manuellen und digitalen Schlössern ausgestattet werden. Passen Sie die Lodges Ihrer eigenen CI und Ihrer Unternehmensstruktur vollends an! Wir unterstützen Sie dabei und stehen Ihnen beratend zur Seite.

Weitere Infos unter www.bisley.de



**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.

„Können nahezu jeden Kunden-Wunsch erfüllen“

Bürocenter Butzbach feiert 25-Jähriges – weitere Serviceidee sorgt für Zusatzgeschäft

Das Büroring Mitglied Bürocenter Butzbach hat seinen Standort in der gleichnamigen hessischen Stadt nördlich von Frankfurt am Main. Hier haben einst die Römer ihre Handelsaktivitäten mit Wehranlagen abgesichert. Genauso standhaft ist das Bürocenter Butzbach, das im April 1993 von Andreas Chrometz aus der Taufe gehoben wurde. Er kann nun zusammen mit seiner gleichberechtigt die Geschäfte führenden Ehefrau Annette Chrometz das 25-jährige Bestehen des Unternehmens feiern. „Wir sind stolz, dass unsere Geschäfte trotz der Online- und Versandkonkurrenz und der Preistransparenz im Markt unverändert gut laufen, und dass wir ständig neue Kunden dazu gewinnen“, freuen sich die beiden Inhaber.

Liefervorteile durch Büroring

Ein Wermutstropfen ist aber bei den stabilen Umsätzen dabei: „Wir müssen im Markt die sinkenden Verkaufspreise zum Teil mitgehen, was natürlich auf die Marge drückt“, bedauert Annette Chrometz. Das achtköpfige Team des Streckenhändlers und Vollsortimenters macht die Scharte durch das breite Angebot an Produkten und Dienstleistungen und großes Engagement wett. „Im Unterschied zu vielen Mitbewerbern können wir auch über den Büroring als Lieferanten nahezu jeden Bedarf und Wunsch unserer Kunden erfüllen“, betont Annette Chrometz.

Zum Portfolio gehören neben den Produkten des täglichen Büro- und EDV-Zubehörbedarfs auch branchenübergreifende Artikel aus dem virtuellen Lager. Zudem unterstreicht Andreas Chrometz das direkte Beliefern mit C-Artikeln aus dem Bereich Bürobedarf und die hohe Lieferfähigkeit: „98,8 Prozent unserer Waren sind ständig verfügbar und können somit schnellstmöglich bei unseren Kunden ausgeliefert werden.“ Der Vertrieb wird durch ein

breites Portfolio an Zusatzservices abgerundet. Es reicht von der Beratung über das Planen von Büroeinrichtungen bis hin zu eigenen Schulungen und dem Consulting in Sachen Ergonomie am Arbeitsplatz.

Apropos Ergonomie: Das Unternehmen hat jüngst einen Beratungsservice in der eigenständigen Agentur by-Chrometz etabliert. In ihrer Unternehmung bringt Annette Chrometz die zertifizierten Qualifikationen als Quality Office Consultant, geprüfte ArbeitsplatzExpertin



Bürocenter Butzbach: Team mit Annette und Andreas Chrometz (hintere Reihe rechts)

und ausgebildete Präventions- und Gesundheitsberaterin voll ein. Im Rahmen dieser Tätigkeit bietet sie bundesweit neben ihrer Vor-Ort-Beratung auch Sprechstunden an und führt Impulsvorträge wie auch Workshops und Gesundheitstage durch.

Ergo-Kooperationsangebot

Ein besonderes Angebotsmerkmal ist die digitale Analyse der Arbeitshaltung von Büromitarbeitern an Ihrem Schreibtisch, um optimale und gesundheitsfördernde Bedingungen zu schaffen. Dieses Angebot hat Annette Chrometz bereits auf den Büroring Office Innovation Days Fachhändler-Kollegen vorgestellt, die an einer Kooperation interessiert sind: „Der kostenpflichtige Service der digitalen Vermessung, die über

Bürocenter Butzbach

Die bewegen was.

die Kombination eines Messapparates und mobiler Computersoftware erfolgt, ist unabhängig. Die Nutzer sind also bei meinen Empfehlungen frei, bei wem sie die individuell passenden Produkte und Lösungen ordern. Den Fachhändlerkollegen ergibt sich daraus die Möglichkeit, ihre Kompetenz zu erhöhen und dadurch mehr Umsatz zu generieren.“

men von den Treffen und Veranstaltungen wie der Generalversammlung oder den Innovation Days viel mit an Ideen rund um neue Produkte, Services und die Kundenbindung. Insgesamt fühlen wir uns im Kreis der Büroring Familie sehr wohl.“

Der Moderne angepasst

Der Fachhandelsbetrieb ist ursprünglich über die seit dem Jahr 2004 bestehende Partnerschaft mit dem Büro Forum zum Büroring gestoßen. Vier Jahre nach Übernahme der Kooperation durch die Büroring eG wurde das Bürocenter Butzbach im Jahr 2010 Mitglied der Genossenschaft. Weitere Meilensteine in der Firmengeschichte war der im Jahr 2003 etablierte eigene Webshop, der neue Marketingauftritt und der Umbau sowie die Eröffnung des Büromöbel-Showrooms im Jahr 2008. Seit geraumer Zeit trägt der Ausbildungsbetrieb, der in diesem Jahr wahrscheinlich zwei Azubi-Stellen schafft, dem Branchengeschehen Rechnung durch einen zweifarbigen Schriftzug mit Smiley-Gesicht: „Die Märkte wandeln sich immer stärker, und wir passen unseren Auftritt modernen Zeiten an und wechseln unsere Farben.“



Büroeinrichtungs-Showroom des Fachhändlers

Kurz gefragt

Büroring Mitarbeiter im Interview: Jörg Szameitat



Name: Jörg Szameitat
Alter: 49 Jahre
Kinder: Eine Tochter
Sternzeichen: Widder
Heimatstadt: Solingen
Tätigkeit beim Büroring:
 Leiter Zentrallager

Womit beginnt Ihr Tag?
 Tageszeitung.

Und am Wochenende?
 Frühstück mit der Familie.

Tee oder Kaffee?
 Auf jeden Fall Kaffee.

Bier oder Wein?
 Eher Wein.

Morgen- oder Nachtmensch?
 Frühaufsteher.

Hund oder Katze?
 Wenn ich die Zeit hätte, wäre es ein Hund.

Stadt oder Land?
 Stadt mit der Nähe zu Land und Großstadt.

Hotel oder Camping?
 Hotel.

Strand oder Entdeckungsreise?
 Am liebsten in Kombination.

Was braucht man für einen perfekten Urlaub?
 Ruhe und schönes Wetter.

Kopf oder Bauch?
 Eher Kopf.

Mac oder PC?
 PC.

Geld oder Liebe?

Auf jeden Fall die Liebe.

Lieblingsfarbe?

Blau (außer beim Fußball).

Lieblings-Fußball-Klub?

Borussia Mönchengladbach.

Lieblingsstadt in Deutschland?

Berlin.

Lieblingsstadt international?

Paris.

Lieblings-TV-Sendung?

Reportagen (Reisen).

Wann waren Sie das letzte Mal im Kino?

Anfang des Jahres.

Lieblingsmusik?

Vieles. Sehr gut zum Beispiel Genesis / Phil Collins.

Lieblings-Jahreszeit?

Sommer.

Was lesen Sie derzeit?

Manipulationstechniken (Andreas Erdmüller / Thomas Wilhelm).

Lebenspeise?

Lasagne.

Womit beschäftigen Sie sich gerne, wenn Sie gerade nicht arbeiten?

Sport und Familie.

Worüber können Sie sich so richtig aufregen?

Unpünktlichkeit.

Wo und was ist für Sie Heimat?

Da, wo meine Familie ist.

Verraten Sie uns eine typische Eigenheit?

Gelassenheit.

Womit haben Sie Ihr erstes Geld verdient?

Maschinenreinigung in einer Stanze.

Haben Sie einen Spitznamen?

Sammy.

Was lieben Sie an Ihrer Arbeit?

Die Vielseitigkeit und ständig neue Herausforderungen.

Worin liegen Ihre Stärken?

Proaktives Handeln.

Was sind Ihre Schwächen?

Zuviel Süßigkeiten.

Wie motivieren Sie sich?

Immer neue Ziele setzen.

Was glauben Sie, wie Freunde

oder Kollegen Sie beschreiben würden?

Das müssen Freunde und Kollegen beantworten.

Was war Ihre bisher größte Herausforderung im Job?

In einem französischen Konzern die Mentalitätsunterschiede (der Deutsche sehr direkt und der Franzose „drumherum“).

Was war der bisher beste Rat, den Sie bekamen?

Bleibe immer „Mensch“.

Wie entspannen Sie nach einem stressigen Arbeitstag?

Am liebsten mit Sport.

Wen würden Sie gerne mal kennenlernen?

Samy Molcho.

Was wären Ihre drei Wünsche an eine gute Fee?

Gesundheit, Frieden und drei neue Wünsche.

Wen und welche drei Dinge würden Sie mit auf eine einsame Insel nehmen?

Meine Familie, ein Taschenmesser, ein Feuerzeug und eine Hängematte.

Was bringt Sie zum Lachen?

Ein guter Witz, ein nettes Lächeln...

Wovor drücken Sie sich gern?

Hausarbeit (Putzen / Waschen).

Ihr größter Erfolg?

Eine selbstbewusste Tochter.

Ihr schönster Moment bis jetzt?

Die Geburt meiner Tochter.

Ihr größter Traum?

Noch ganz viele Länder kennenlernen.

Wie lautet Ihr Motto?

Nur wer selber brennt, kann Feuer in anderen entfachen.

Wem gehört Ihre Bewunderung?

Allen, die sich engagieren, ob sozial oder im Sport.

Bitte beschreiben Sie den Büroring mit drei Worten!

Flexibel, persönlich und mit viel Potenzial.



CASIO
 MY STYLE –
 COLORFUL
 CALCULATORS

Taschen- & Tischrechner

Aufregende Farben

Trendiges Accessoire

Für jeden Typ das
 Passende dabei:

Die Modelle in Trendfarben von CASIO mit vielfältiger Farbpalette laden dazu ein, einen persönlichen Favoriten zu wählen.

Die farbenfrohen Taschen- und Tischrechner mit dem neuen auffälligen, einfarbigen Design und markanten Farbakzenten sind ein echter Hingucker.



Erhältlich bei Ihrem CASIO-Distributor:

b **bandermann**
büroelectronic

Bruchweg 94 - 41564 Kaarst
 Tel.: 02131-1767100 - Fax: 02131-605855

casio-mystyle@bandermann.com

Vielversprechender Stabwechsel

Zweite Generation bei de Renet Bürosysteme in Düren geht an den Start

Der Beginn des Jahres 2018 läutete im Hause de Renet Bürosysteme ein neues Zeitalter ein: Firmenchef Peter de Renet übergab die Geschäfte an drei seiner langjährigen Mitarbeiter. Ihre Ziele: Das Dürener Fachhandelshaus weiter auf der Gewinnspur zu halten – mit bewährten Lösungen und hoher Flexibilität.

Stab-Übergabe an Experten

So übernahmen mit Irmgard Ewald, Andreas Kullick und Jürgen Kowjasin drei langjährige Mitarbeiter die Geschicke des Dürener Fachhandelshauses und bringen sich dabei auf vielfältige Art und Weise in das Tagesgeschäft ein: Irmgard Ewald ist seit vielen Jahren in der Buchhaltung des Unternehmens tätig und damit im Hinblick auf kaufmännische Themen entsprechend erfahren. Informationstechnikermeister Andreas Kullick kann in Sachen Druck- und Kopiertechnik sein profundes Wissen beisteuern. Und Jürgen Kowjasin punktet mit seiner umfassenden Expertise im Bereich Büro- und Objektmöbel. Kurzum: Mit der Firmenübergabe reicht Herr de Renet den Stab an Experten weiter, deren Kompetenzbereiche heute den Löwenanteil des Geschäfts ausmachen: „Büromöbel sowie Druck- und Kopiertechniken sind die am meisten nachgefragten Sparten“, erläutert Irmgard Ewald.

Den Anfang machte Peter de Renet im Jahr 1999 mit Bürobedarf und Netzwerktechnik, es folgten Bürokommunikationslösungen und schließlich der Bereich Büroeinrichtung. Mit den stetig wachsenden Angebot vergrößerte sich das Unternehmen in den ersten Jahren stark. So wurden im Jahr 2008 die Räumlichkeiten zu klein. Mit dem rund 800 Quadratmeter großen neuen Unternehmenssitz an der Kölnstraße konnte eine passende Alternative gefunden werden.

Heute wird von den Kunden – Behörden, Rechtsanwälte, Notare und Steuerbüros sowie kleine und mittlere Unternehmen aller Branchen wie zum Beispiel auch viele Hand-



Büroausstattung nach Maß: Büromöbel zählen zu den am häufigsten angefragten Sparten bei de Renet Bürosysteme

gen Wege mehr zurückgelegt werden müssen“, beobachtet Ewald.

Den Druck beschleunigen, Abteilungen miteinander vernetzen und dabei individuelle Wege gehen

„Wir reagieren flexibel auf die Anforderungen unserer Kunden, daraus werden sich mit Sicherheit neue Herausforderungen ergeben“

werksunternehmen – vermehrt nach Netzwerklösungen gefragt sowie nach Möglichkeiten, die das Drucken schneller und einfacher machen. Dabei stellen sich auch im Bereich Druck und Kopie neue Herausforderungen ein: „Anstelle der zentralen MFPs treten immer mehr Arbeitsplatzdrucker, damit keine lan-

– diese Ziele stehen auch mit der zweiten Generation im Hause de Renet im Fokus. „Individuelle Beratung stand schon immer im Vordergrund unseres Geschäfts“, betont Ewald. „Ob es sich um Büroeinrichtungen oder Print-Lösungen handelt: Wir arbeiten mit renommierten Herstellern zusammen, die es uns er-

lauben, ein Full-Service-Angebot zu machen – von der ersten Beratung über die Planung und Realisierung bis zur Lieferung und natürlich auch darüber hinaus. Als Vollsortimenter mit diesem Portfolio sind wir in der Region inzwischen einzigartig.“

Zu den reibungslosen Abläufen bei de Renet Bürosysteme trägt auch der Büroring seinen wichtigen Teil bei. Die Dürener beziehen sämtliche Bürobedarfsartikel über das Zentrallager, inklusive kurzer Lieferzeiten. Mit der Geschäftsübernahme sind auch weitere Leistungen denkbar – schließlich zeigt man sich mit den bisherigen bereits überaus zufrieden.

Bewährtes beibehalten

Die Zukunft bringt weitere Änderungen, immer mit der Maßgabe, wie sie im Hause de Renet üblich ist, Bewährtes zu erhalten und Neues zu wagen: Zwei neue Mitarbeiter, darunter eine Ausbildungsstelle zum Bürokaufmann, sollen eingestellt und dabei die vorhandenen Arbeitsplätze gesichert werden. Auch das bewährte Lösungsportfolio soll beibehalten werden, jedoch werden die Kundenanfragen auch neue Potenziale bieten: „Wir reagieren flexibel auf die Anforderungen unserer Kunden“, betont Ewald. „Daraus werden sich mit Sicherheit auch neue Herausforderungen ergeben, auf die wir uns freuen.“



(von links nach rechts) Peter de Renet, Andreas Kullick, Irmgard Ewald, Jürgen Kowjasin

Projekt- und Ausschreibungsgeschäft

Tipps von Andreas Keller: Die Umsetzung der UVgO auf Länderebene ist ins Stocken geraten

Seit dem 2. September 2017 haben die nationalen Auftraggeber für Vergaben von Liefer- und Dienstleistungen unterhalb der EU-Schwellenwerte die Unterschwellenvergabeordnung (UVgO) anzuwenden. Dies ist den Bietern, also den Auftragnehmern, mittlerweile bewusst. Die VOL Abschnitt A – ist Geschichte. Allerdings hapert es nach wie vor an der Umsetzung auf Länderebene. Das alles verwundert nicht, denn mit einem einheitlichen Start der UVgO war nicht zu rechnen und auch eine – inhaltlich wie formal – einheitliche Einführung durch die Länder steht derzeit in den Sternen.

Unterschwellenbereich bundesweit ein Flickenteppich

Damit droht der Unterschwellenbereich bundesweit ein Flickenteppich zu bleiben. Für Bieter stellt



Andreas Keller

sich daher die Situation vor und während des Vergabeverfahrens als äußerst „komplex“ dar. Viele Fragen auf Seiten der Auftraggeber und -nehmer bleiben zumeist offen und können nicht zeitnah konkret geklärt werden. Die Verfahrensdauer wird länger – viele Bieter verlieren die „Lust“ am Auftrag. Unsicherheit macht sich breit. Und dies obwohl die öffentlichen Auftraggeber

ber mehr denn je beschaffen können und dürfen. Die Haushaltskassen sind voll und warten darauf entsprechend „Verwendung“ zu finden.

Inkraftsetzung der UVgO in Schleswig-Holstein

Einige Bundesländer planen gegenwärtig noch die Inkraftsetzung der UVgO – diese wird nach Hamburg, Bremen und Bayern künftig auch in Schleswig-Holstein und Baden-Württemberg in das Landesvergaberecht übernommen und die dort bislang noch geltende VOL/A ablösen. Dabei plant das Schleswig-Holsteinische Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr ab dem 1. Juli 2018 die Einführung der UVgO. Im Sinne einer bundesweiten Einheitlichkeit der UVgO ist eine 1:1-Umsetzung geplant.

Workshops im Mai: Seminare zu UVgO

Um seinen Mitgliedern mehr Sicherheit im Umgang mit den öffentlichen Auftraggebern zu vermitteln, hat der Büroring ein Praxisseminar mit dem Schwerpunkt „UVgO“ entwickelt. Gemeinsam mit den Teilnehmern möchte der Büroring diskutieren und Lösungen erarbeiten, wie gezielt Kunden der öffentlichen Hand gewonnen werden können. „Unser Ziel ist es, während dieses Tagesworkshops die Vorteile in der Geschäftsanbahnung darzustellen, die den Teilnehmern gegenüber Ihren Mitbewerbern signifikante Vorteile bringen können“, erklärt Büroring Referent Projekt- und Ausschreibungsgeschäft Andreas Keller. Als Spezialisten auf dem Gebiet der

UVgO konnte der Büroring in diesem Jahr Peter Müller, Dipl. Verwaltungswirt und Mitarbeiter im BMWI, als Fachreferenten gewinnen. Keller legt den Fachhändlern der Büroring Gruppe die Teilnahme ans Herz:

„Nutzen Sie Ihre Chance auf einen der verbleibenden Restplätze, um in einem Seminar mit Workshop-Charakter Ihre Fragen mit Spezialisten zu diskutieren und interessante Impulse für Ihr Tagesgeschäft zu erhalten.“

TERMINE:

03. Mai 2018, 9.30 – 16.00 Uhr in Mühlheim bei Frankfurt

Landhaus Hotel Waitz

17. Mai 2018, 9.30 – 16.00 Uhr in Stuttgart, Mercure Hotel

Stuttgart City Center

24. Mai 2018, 9.30 – 16.00 Uhr in Berlin Mercure Hotel MOA Berlin

Anmeldungen sind erbeten unter der Fax-Nummer 02129-5571-249. Für Übernachtungs-Buchungen steht Beate Kopietz per E-Mail kopietz@bueroring.de oder telefonisch unter 02129-5571-241 zur Verfügung.

SICHERHEIT FÜR ALLE

Die Datenschutz-Grundverordnung gilt auch für personenbezogene Daten auf Papier. Wissen Sie, wie Sie Papierdokumente richtig schützen müssen?

Mit den IDEAL Aktenvernichtern sind Sie auf der sicheren Seite.

§ Fit für die DSGVO?
Die Umsetzungsfrist endet am 25. Mai 2018.



www.ideal.de

Viele gute Gründe für eine Zusammenarbeit

BFL-Leasing treibt die Digitalisierung voran – Early-Mover-Aktion noch bis zum 30. Juni

Es gibt viele gute Gründe, die für eine Zusammenarbeit mit der BFL-Leasing sprechen: Die BFL verfügt über ein einzigartiges Partner- beziehungsweise Gesellschafter-Modell, mit dem Fachhandelsunternehmen sowie Hersteller faktisch über ihre „eigene Leasinggesellschaft“ verfügen. Die BFL bietet den besten Kundenschutz am Markt und ein hohes Branchen- und IT-Know-how. Zudem stellt die BFL alle Instrumente zur Absatzförderung und Kundenbindung zur Verfügung: Finanzierungen/Mietverträge von Hardware, Software, Service und Wartung sind möglich. Und nicht zuletzt: Der schnelle Vertragsabschluss und die ebenso schnelle Kreditentscheidung über das Onlinetool VPOS (VertriebsPartnerOnlineSystem). Und die BFL-Leasing entwickelt sich stetig weiter – auch in den vergangenen Monaten hat sich wieder einiges getan:

Wir sind schlanker geworden!

Unsere Verträge haben jetzt Online-AGB und dementsprechend weniger Seiten.

Versand von Vertragsunterlagen digital möglich!

Die BFL treibt die Digitalisierung voran. In diesem Zuge können alle Vertriebspartner seit einiger Zeit die Vertragsunterlagen statt im Original per Upload an die BFL senden. Jetzt wird dies noch einfacher und Sie können weiter Zeit und Kosten sparen. Die Vorteile für Sie:

1. Schnellere Vertragsabwicklung und Auszahlung
2. Besserer Überblick über Ihre bereits eingereichten Unterlagen
3. Kein zusätzlicher Versand der Originale an die BFL

Dabei versprechen wir Ihnen, dass wir die kompletten Unterlagen innerhalb von 24 Stunden bearbeiten.

IT vermieten, ganz einfach in einem Vertrag!

Mit dem Managed-Service-Vertrag können Sie Hardware, Software und Dienstleistungen mit Ihrer individuellen Servicevereinbarung in nur



Geschäftsführer der BFL Leasing: Sascha Lerchl

einem Mietvertrag finanzieren. Machen Sie es sich einfach und nutzen Sie unser VertriebsPartnerOnlineSystem VPOS+, um Ihren Kunden eine schnelle und servicefreundliche Abwicklung zu ermöglichen.

Nutzen Sie die Gelegenheit, steigern Sie Ihren Umsatz!

Nehmen Sie an unserer „Early Mover Aktion“ teil und sichern Sie sich jetzt noch Ihre Prämie. Weitere Informationen und die Teilnahmebedingungen finden Sie weiter unten auf dieser Seite.

BFL
DIE IT-FINANZIERER
Ein Unternehmen der VFL Leasing Gruppe

Für neue Partner!

Partnerschaft als Erfolgsfaktor.

Von Spezialisten für Spezialisten.

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.

„Early Mover“ Prämie von 750 €*:

- ab 5 Kunden mit einem Finanzierungsvolumen von mindestens jeweils 5.000 €
- Grundlage sind endabgerechnete Verträge nach Anschluß unseres Online-Tools VPOS bzw. der 30.06.2018
- 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

*einmalig exkl. Umsatzsteuer

ADVERTORIAL

Neue Post-it Lösungen von 3M

Flexibel und individuell: Die Arbeitswelt von morgen setzt auf Post-it Teamwork Solutions

Die zukünftige Büro- und Teamarbeit ist im Wandel. Klassische Besprechungsräume mit konventionellen Whiteboards werden abgelöst von flexiblen Meetings in der Lounge, in Coworking Spaces oder direkt am Projektstandort wie zum Beispiel auf einer Baustelle. Möglich machen das clevere Hilfsmittel wie die neuen Post-it Teamwork Solutions: Beschreibbare, wiederab lösbare Folien sowie große Haftnotizen visualisieren Ideen und erleichtern die Zusammenarbeit.

So flexibel wie die Arbeitswelt von morgen

Die neuen Post-it Super Sticky Dry Erase Folien treffen den Nerv der Zeit: Mobile, flexible und individuelle Meetings sind mit den wiederbeschreibbaren Folien unkompliziert und nahezu überall möglich. Egal ob vertikal an der Wand oder horizontal auf dem Tisch. Die Dry Erase Folien haften auf einer Vielzahl von Oberflächen –



von gestrichenen Trockenbauwänden über Stahl-Oberflächen, Glas, lackiertem Holz bis hin zu Whiteboards und Tafeln.

Nach dem Verwenden sind die cleveren Meetinghelfer spurlos ablösbar. Zudem lassen sich die Folien durch ihre spezielle Beschichtung ohne Rückstände reinigen und ermöglichen ein optimales, einfaches und wiederholtes Beschreiben. Die

Dry Erase Produkte können bei Bedarf auf die erforderliche Größe zugeschnitten werden und ersetzen beispielsweise auch alte, fleckige Whiteboard-Oberflächen. Praktisch ist der passende Post-it Dry Erase Zubehör-Korb für Marker und sonstige Meeting-Utensilien.

Genug Raum für große Ideen

Ebenfalls neu sind die Post-it Super Sticky Big Notes. Die extra großen Haftnotizen gibt es in verschiedenen Farben und Größen. Egal, ob zum Brainstormen, in Präsentationen oder bei Meetings – Ideen können aufmerksamkeitsstark und einfach visualisiert werden. Die starke Haftkraft lässt sie zudem nahezu überall kleben. Zusammen mit den bereits bekannten Post-it Meeting Charts bilden alle drei Produkte aus der Post-it Teamwork Solutions-Familie eine optimale Basis für die moderne Team- und Projektarbeit.

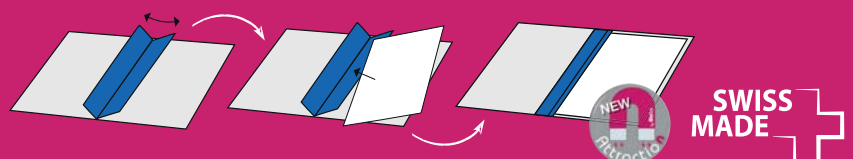
Das Geheimnis der Anziehung

DIE ATTRACTION-SERIE VON BIELLA

Biella
With a smile

Das Geheimnis: Die superpraktische und einzigartige Magnet-Klemme

- Schnelle und unkomplizierte Handhabung ungelochter Unterlagen
- Stapelbar mit ihresgleichen, faszinierend einfach
- Haftet mühelos auf magnetischen Oberflächen
- Sehr robust durch schmutz- und wasserabweisende Laminierung



Biella Attraction Magnet- Klemm- Mappe



- Sicherer Transport dank stabiler Aussenhülle
- Ohne Fenster: perfekt für vertrauliche Dokumente
- Passt in einen C4 Umschlag
- Fassungsvermögen: ca. 25 Blatt
- Geeignet für DIN A4

Biella Attraction View Magnet- Klemm- Mappe



- Sicherer Transport dank stabiler Aussenhülle
- Passt in einen C4 Umschlag
- Mit Beschriftungslinien
- Mit Sichtfenster im «Geometric Look»
- Fassungsvermögen: ca. 25 Blatt
- Geeignet für DIN A4

Biella Attraction Magnet- Klemm- brett



- Beidseitig nutzbar, Magnet-Klemmen einfach umklappen, 2-farbig
- Flexibel von Hoch- zu Querformat wechseln
- Haftet mühelos auf magnetischen Oberflächen
- Fassungsvermögen: ca. 25 Blatt
- Geeignet für DIN A4
- Fixierung der Blätter mit 2 Klemmen möglich

0165430.01

0165430.27

0165430.41

0165432.01

0165432.27

0165432.41

0347402.08

0347402.35

0347402.43

Büroring in Kürze

Wachstumskurs: redoffice will mit erweiterten Sortimenten durchstarten

Die 17 Mitgliedsfirmen zählende Marketinggruppe redoffice hat im Jahr 2017 ein gutes Wachstum beim zentral regulierten Umsatz erzielt und den Zentrallager-Umsatz stabil halten können. „Wir sind recht zufrieden mit dem Ergebnis und wol-

len jetzt mit erweiterten Sortimenten durchstarten“, sagt Gruppen-

koordinator Christian Pospischil. „Damit wollen wir unseren Beitrag leisten zur per-



spektivischen Maßnahme des Büroring Investments in das nunmehr erfolgreich vergrößerte Zentrallager.“ So plant die redoffice Gruppe zur kommenden Fußball-Weltmeisterschaft eine Aktion mit Produktbündles. Sie hat bereits zum Tag der Rückenge-

sundheit am 15. März eine Aktion mit den Kollegen der BOP-Gruppe initiiert, bei der Flyer und Mailings mit Sonderpreisen an Endkunden gingen. Übrigens trifft sich die redoffice Gruppe im Herbst beim Mitglied BÜKA + Digital Druck im sächsischen Glauchau.



Frühjahrstreffen in Venedig

Das Frühjahrstreffen der BOP-Gruppe war für die Teilnehmer eine Traumreise. Vom 12. bis 14. April ging es zum langjährigen Büroring Delkredere-Partner Quadrifoglio, der die BOP Partner für drei Tage nach Venedig einlud und hierbei alle Kosten für jeweils einen BOP Partner pro Unternehmen übernahm. Bei Quadrifoglio erhielten die Gäste einen Einblick in das Unternehmen, inklusive einer interessanten Werksbesichtigung, und die Ausstel-

lungen Quadrifoglio und Officity (Möbel und Trennwandsysteme).

Gelungene Veranstaltung

Aber auch für BOP Themen, zwei gesellige Abendveranstaltungen sowie individuelle Besuche in Venedig blieb ausreichend Zeit. BOP-Projektleiter Holger Rosa resümiert: „Eine rundum gelungene Veranstaltung, die Quadrifoglio mit großer Gastfreundschaft und einer angenehmen Atmosphäre begleitet hat.“

PBS Forum in Bremen: Den Branchenhöhepunkt erleben

Die Zukunft des Handels hautnah bei diesem Branchenhöhepunkt erleben: Vom 21. bis 23. Juni 2018 findet das 2. PBS Forum von Büroring, Büro Forum und Prisma in Bremen statt. Neu mit im Boot ist offiziell die InterES Gruppe. Das Motto des PBS Forums ist vom Kooperationsgedanken geleitet: „Wenn Du schnell gehen willst, geh allein. Wenn Du weit gehen willst, geh mit anderen zusammen.“

Passend zum gemeinschaftlichen Engagement und Erfolg und zur Meeresnähe ist der Auftritt des früheren Weltklasseschwimmers Dr. Michael Groß als Key-Note-Speaker. Der Experte für Veränderungsmanagement und digitalen Wandel spricht über das strategische Zielwasser in den Auf- und Abwärtswellen des Tagesgeschäftes. In das Business gleiten die Fachhändler bei der umfangreichen Lieferan-

tenausstellung, deren rund hundert Aussteller aus allen Bereichen der PBS- und IT-Branche wieder viele Trends zeigen sowie jede Menge Neuheiten, Innovationen und Angebote bereithalten. Zusammen mit den Herstellerpartnern, Fachhandelskollegen und den fleißigen Mitarbeitern der Verbundzentralen bietet sich auch viel



Raum für Kommunikation und Netzwerken in angenehmer Atmosphäre. Um diesen wertvollen Erfahrungsaustausch und die freundschaftlichen Kontakte werden die Verbundgruppen beneidet.

Zum Ausklang des Jahrestreffens stehen die Versammlungen und Tagungen der Verbundgruppen auf der Agenda. In der Büroring Generalversammlung gepaart mit der Büro Forum Jahrestagung wird es thematisch nicht zuletzt auch um das aufgestockte Zentrallager gehen, dessen Betrieb wieder rund läuft und den Mitgliedern nachhaltig gute Zukunftsperspektiven bietet.

Räumliches Zentrum des Rahmenprogramms ist übrigens das dichte Dreieck Maritim Hotel & Congress Centrum, Dorint Park Hotel und Messe Bremen. Nebenan liegt der Bürgerpark, und auch die City ist fußläufig erreichbar.

Erfolgsgarant.

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

MB2546ade



Zuverlässigkeit. Sicherheit. Produktivität.

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

* Angebot gilt nur bei Registrierung des Produkts innerhalb von 90 Tagen nach Kaufdatum.
Verbrauchsmaterialien und Verschleißteile wie Fixierstation oder Übertragungseinheit sind
ausgeschlossen. Ausführliche Informationen zu den Garantiebedingungen erhalten Sie unter
<http://www.lexmark.com/myguarantee>



© 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:

ALSO

IN RAM MICRO

SYSTEAM
MEIN EXPERTEN-TEAM

TechData

MACH MIT!

Gewinne mit Navigator eines von

 **200**
Apple iPhone® X



Der Anfang von etwas Neuem!

Innovation ist eine der treibenden Kräfte, welche Navigator zum weltweit meistverkauften Premium Büropapier gemacht haben. Darum bieten wir die Chance das modernste Smartphone der Welt zu gewinnen: das Apple iPhone X!

Wir haben 200 fantastische Apple iPhone X, um unsere großartigen und treuen Navigator Fans zu belohnen!

Mach mit und registriere den Teilnahmecode, den du auf der Rückseite von jedem Navigator Ries findest, unter **www.navigator-paper.com**

Die Navigator-Promotion 2018 läuft vom 1. Januar bis 30. Juni 2018.



PRODUCED
IN PORTUGAL BY
THE NAVIGATOR
COMPANY


NAVIGATORTM
Office Paper Solutions