

Immer etwas anders

Neue Mitglieder, zweistelliges Umsatzwachstum und das beste Ergebnis seit ihrem Bestehen – die winwin-Gruppe ist weiter auf Erfolgskurs. Dabei dürfe man jedoch nicht vergessen, wie alles angefangen hat, sagt Frank Eismann, Vorstandssprecher der **winwin Office Network AG**.

Im November 2010 von ursprünglich sieben Unternehmen gegründet, gehören inzwischen 41 Unternehmen aus ganz Deutschland zur winwin Office Network AG. Die angeschlossenen Mitgliedsunternehmen betreuen ihre Kunden dabei rund um die Themen Output-Management, Managed Print Services (MPS) und IT. Über 900 Mitarbeiter in den Mitgliedsunternehmen, davon rund 550 spezialisierte IT- und Service-Techniker, kümmern sich bei mehr als 10 500 Kunden um einen Systembestand von über 160 000 Installationen im Bereich IT, Druck und Kopie. Tendenz steigend.

Auch bei ihrer diesjährigen Jahreshauptversammlung Mitte April konnte die Gruppe wieder einige Erfolge vermelden. Mit den Unternehmen ho.Systeme aus Halle und dem Berliner berolina Bürotechnik Vertrieb Findeisen & Partner verzeichnet die winwin Office Network AG weiteres Mitgliederwachstum. Auch in puncto Umsatz konnte die Fachhandlungsgemeinschaft zweistellig zulegen und verzeichnete einen Umsatz von 145 Millionen Euro im vergangenen Geschäftsjahr.

Grund für die erfolgreiche Entwicklung sei nicht nur die Idee, eine Gruppe aufzubauen, die über eine bundesweit einheitliche Service-Struktur verfügt, erklärt Frank Eismann, Gründungsmitglied und Geschäftsführer der GFC Management- und Beteiligungsgesellschaft, zu der das Kölner Systemhaus Ditcon und das Bonner Fachhandelsunternehmen Hackenbroich Büro- und Datentechnik gehören: „Wesentlicher Erfolgsfaktor ist unsere enge Verbindung zum Mittelstand. Wir wissen, was mittelständische Kunden brauchen und wie wichtig persönliche und kompetente Ansprechpartner und eine flexible Betreuung sind. Damit können wir gezielt die Schwächen der Direktvertriebe nutzen.“

Zur Strategie gehört zudem die konsequente Fokussierung auf ausgewählte Lieferanten. Strategische Kooperationen pflegt die Gruppe dabei mit Utax für den Bereich Druck und Kopie sowie Epson für die Themen Nachhaltigkeit und Gesundheit. Mit der abcfinance habe man zudem einen der besten und renommiertesten IT-Finanzierer als strategischen Partner mit an Bord. Ergänzt



„Der Countdown für den Kopiererfachhandel läuft“, warnt Frank Eismann, Vorstandssprecher der winwin Office Network AG.

wird das Lieferantenportfolio zudem mit Canon, Toshiba, Samsung, Wortmann und Fujitsu, mit denen man ebenfalls intensive Partnerschaften pflegt.

„Die Zusammenarbeit mit der winwin-Gruppe ist stetig gewachsen“, sagt Stephan Ninow, Geschäftsführer der abcfinance. Die große Mehrheit der winwin-Unternehmen arbeite mit abcfinance zusammen und bieten ihren Kunden Finanzierungen für die Bereiche Druck und Kopie aber auch Finanzierungen von EDV- und Telekommunikationsanlagen an. „Ganz besonders ausgeprägt ist in diesem Netzwerk das kollegiale Miteinander“, berichtet Ninow. Es herrsche ein reger und offener Austausch. Für die abcfinance biete die Gruppe deshalb ein gutes Forum, um sich gegenseitig mit Ideen, Informationen und gemeinsamen Aktionen zu unterstützen.

Die Attraktivität der Gruppe habe bis heute enorm zugenommen, betont der Geschäftsführer des Kölner Finanzierungsspezialisten. Das belege auch die wachsende Zahl an Mitgliedern und Interessenten: „Da immer mehr Fachhändler zur winwin-Gruppe finden und sich die Vielfalt der Partner



Nach dem erfolgreichen Geschäftsjahr 2015 verzeichneten das Kölner Systemhaus Ditcon sowie das Canon-Fachhandelsunternehmen Hackenbroich aus Bonn auch im ersten Quartal eine Umsatzsteigerung von 26 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.



Sitz der winwin-Gruppe in Waiblingen bei Stuttgart.

zunimmt, haben wir die Möglichkeit, unser Können auch bei der Finanzierung anderer Objekte unter Beweis zu stellen. Außerdem decken die Partner alle Regionen in Deutschland ab. Das Netzwerk unterstützt somit unsere strategische Ausrichtung, überall im Land Partner zu haben“, erklärt Ninow.

„Die Idee der winwin-Gruppe ist, dass Unternehmen zusammenkommen, sich unterstützen und gemeinsam kontinuierlich weiterentwickeln“, erklärt Eismann. Im Fokus der Gruppe stehe deshalb nicht nur die Bündelung von Einkaufsaktivitäten oder die gemeinsame Abwicklung von bundesweiten Aufträgen mit Großkunden oder öffentlichen Auftraggebern, sondern auch die Themen Aus- und Weiterbildung sowie Know-how-Transfer. Mit der winwin-Academy bietet der Zusammenschluss seinen Mitgliedern ein umfangreiches Angebot mit



„Die Attraktivität der Gruppe hat bis heute enorm zugenommen“, betont Stephan Ninow, Geschäftsführer des Kölner Finanzierungsspezialisten abcfinance.

Vertriebs-, IT- und Führungskräfte trainings, einem Dualen Studium, bei dem die Gruppe mit der Dualen Hochschule Baden-Württemberg zusammenarbeitet, Weiterbildungsberatung sowie zahlreiche Produkt- und Vertriebsschulungen der Kooperationspartner.

Gerade in der Weiterentwicklung, der Transformation hin zum hybriden Unternehmen, das sowohl die Themen der Bürokommunikation als auch der IT bedienen kann, sieht Eismann für viele Anbieter ein zentra-

les Thema. Hier nutze es nichts, einfach ein Systemhaus zu kaufen, wie es der eine oder andere große Anbieter vorgemacht hat. Dies schaffe lediglich eine Parallelwelt ohne Zukunftsperspektive. „Der Countdown für den Kopiererfachhandel läuft“, betont der Branchenkenner. „Der klassische Techniker wie wir ihn kennen, wird in spätestens fünf Jahren nicht mehr gebraucht.“ Der Mittelstand müsse aus seinem Tiefschlaf aufwachen und sich zukunftsfähig aufstellen. Ein gutes Beispiel dafür, wie dies funktionieren könne, liefern beispielsweise die beiden Beteiligungen der GFC Management- und Beteiligungsgesellschaft aber auch zahlreiche weitere Mitgliedsunternehmen der winwin-Gruppe, findet Eismann. Nach dem erfolgreichen Geschäftsjahr 2015 verzeichneten das Kölner Systemhaus Ditcon sowie das Canon-Fachhandelsunternehmen Hackenbroich aus Bonn im ersten Quartal eine Umsatzsteigerung von 26 Prozent im Vergleich zum Vorjahresquartal. Rund 13 000 Systeme betreuen die beiden Unternehmen. Mit rund 70 Prozent liegt der Fokus dabei klar auf dem Thema IT. Als Systemhaus adressiert Ditcon hier vor allem die klassischen IT-Themen wie Virtualisierung, Storage, Lizenzmanagement und IT-Services. „Der Erfolg unserer Unternehmensgruppe spiegelt die über 30-jährige Erfahrung im Branchenumfeld wider und bestätigt die Qualität und Professionalität unseres Teams“, betont der Geschäftsführer der GFC Management- und Beteiligungsgesellschaft. „Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist unsere Herstellerunabhängigkeit sowie die damit einhergehende neutrale Beratung und unsere 24-stündige Servicebereitschaft an sieben Tagen in der Woche.“ Damit biete man Kunden nicht nur zahlreiche Mehrwerte, sondern verfolge auch einen anderen Ansatz bei Kundenansprache und Vertrieb. „Damit sind wir eben immer etwas anders als andere Anbieter.“

www.winwin-office.de

Medizinische Spracherkennung mit dem SpeechMike Premium: Technologie, die begeistert.



JETZT
Sonder-
Konditionen
für den Fach-
handel



Erleben Sie das beste Diktiermikrofon von Philips für fantastische Spracherkennungsergebnisse und schnellste Dokumentenerstellung: Jetzt auch in weiß erhältlich. Steigern Sie Ihren Umsatz, indem Sie Ärzte und Mediziner begeistern!

PHILIPS

Wir sind Ihre Nr. 1 in der Distribution für Philips Diktierlösungen und sind spezialisiert auf das Thema digitale Sprachverarbeitung. Wir bieten vertriebliche und technische Projektbegleitung, persönliche Betreuung sowie zertifizierte Schulungen. Exzellente Lieferkonditionen und ein herausragender Support sind für uns selbstverständlich! **Erfragen Sie noch heute bei uns Ihre Sonderkonditionen für das SpeechMike Premium White Edition.**

VOICEWORDS
Distribution GmbH

Röntgenstraße 3
91207 Lauf an der Pegnitz
Tel.: 09123/178-150
info@voicewords.de
www.voicewords.de