

# „Wir sind noch lange nicht am Ziel“

Vor zehn Jahren gegründet, hat sich **winwin Office Network** zu einer der führenden Fachhandelskooperationen für IT und Bürokommunikation entwickelt. Für Frank Eismann, dem Sprecher des Vorstands, kein Grund sich auszuruhen.

Wer hätte gedacht, dass aus einem bodenständigen Treffen von befreundeten Unternehmen im tiefsten Bayern mit Weißwurst, Brezeln und Bier eine solche Erfolgsgeschichte entsteht? Die winwin Office Network AG hat jüngst ihr zehnjähriges Bestehen gefeiert. 2010 von fünf Fachhändlern gegründet hat sich die Organisation, der mittlerweile über 50 Mitgliedsunternehmen angehören, in den vergangenen Jahren zu einer der schlagkräftigsten Fachhandelskooperationen im Markt für IT und Bürokommunikation entwickelt. Mit einem Team von deutschlandweit circa 670 Technikern betreuen die angeschlossenen Fachhandelsunternehmen und IT-Systemhäuser bei 25.000 Kunden etwa 210.000 technische Installationen rund um die Themen Druck- und Kopiersysteme, Managed Print Services (MPS), Server & Storage, Client Management, Telefonanlagen und Software.



Firmenzentrale der winwin Office Network in Waiblingen bei Stuttgart

Gemeinsam erzielen die winwin-Unternehmen dabei einen Außenumsatz von rund 230 Millionen Euro pro Jahr.

„Der Name winwin Office Network steht für perfekte Teamarbeit und zeigt die Idee hinter der Kooperation“, erklärt Frank Eismann. Bereits damals seien die Gründungsmitglieder länger als 20 Jahre im Markt für IT und Bürokommunikation aktiv gewesen, meist in verantwortlichen, mitunter bundesweiten operativen Management-Funktionen. So habe man gewusst, wie der Markt aber auch langjährig bestehende qualifizierte Organisationen funktionieren und agieren. „Mit der Gründung der winwin-Gruppe wollten wir durch unsere Erfahrung eine zusätzliche Bereicherung für den mittelständischen Fachhändler schaffen.“ Die wichtigste Komponente dabei sei der Aufbau einer modernen, bundesweit flächendeckenden Servicestruktur gewesen, berichtet der Sprecher des winwin-Vorstands. Zum Erfolgsrezept gehörten daneben aber auch die eigene Ausbildungsakademie, tragfähige Partnerschaften mit innovativen Lieferanten sowie vor allem die Zusammenarbeit mit strategischen Herstellerpartnern wie beispielsweise Utax.

„Die Grundidee Teamarbeit, Loyalität, Vertrauen und Qualität kombiniert mit der Qualifikation des langjährigen Präsidiums und der Mitgliedsunternehmen zeigen anhand der erfolgreichen wirtschaftlichen Entwicklung, dass wir einiges richtig gemacht haben“, erklärt Eismann. Die Mitgliedsunternehmen hätten nicht nur erkannt, dass es nicht mehr ausreicht, sich



*Auch wenn man gemeinsam schon viel erreicht habe, werde man die Entwicklung der winwin-Gruppe sowie der angeschlossenen Mitgliedsunternehmen energisch vorantreiben, betont Frank Eismann.*

ausschließlich rund um das Thema Druck und Kopie zu positionieren, sondern gehörten mittlerweile als qualifizierte Mittelständler und digitale Infrastrukturdienstleister zu den führenden Anbietern in ihren jeweiligen Regionen. Für den Sprecher des Vorstands aber kein Grund sich auszuruhen: „Auch wenn wir gemeinsam mit den Mitgliedsunternehmen schon viel erreicht haben, gilt es diesen Weg kontinuierlich fortzusetzen und die Entwick-

# „Wir sind noch lange nicht am Ziel“

Vor zehn Jahren gegründet, hat sich **winwin Office Network** zu einer der führenden Fachhandelskooperationen für IT und Bürokommunikation entwickelt. Für Frank Eismann, dem Sprecher des Vorstands, kein Grund sich auszuruhen.

Wer hätte gedacht, dass aus einem bodenständigen Treffen von befreundeten Unternehmen im tiefsten Bayern mit Weißwurst, Brezeln und Bier eine solche Erfolgsgeschichte entsteht? Die winwin Office Network AG hat jüngst ihr zehnjähriges Bestehen gefeiert. 2010 von fünf Fachhändlern gegründet hat sich die Organisation, der mittlerweile über 50 Mitgliedsunternehmen angehören, in den vergangenen Jahren zu einer der schlagkräftigsten Fachhandelskooperationen im Markt für IT und Bürokommunikation entwickelt. Mit einem Team von deutschlandweit circa 670 Technikern betreuen die angeschlossenen Fachhandelsunternehmen und IT-Systemhäuser bei 25.000 Kunden etwa 210.000 technische Installationen rund um die Themen Druck- und Kopiersysteme, Managed Print Services (MPS), Server & Storage, Client Management, Telefonanlagen und Software.



Firmenzentrale der winwin Office Network in Waiblingen bei Stuttgart

Gemeinsam erzielen die winwin-Unternehmen dabei einen Außenumsatz von rund 230 Millionen Euro pro Jahr.

„Der Name winwin Office Network steht für perfekte Teamarbeit und zeigt die Idee hinter der Kooperation“, erklärt Frank Eismann. Bereits damals seien die Gründungsmitglieder länger als 20 Jahre im Markt für IT und Bürokommunikation aktiv gewesen, meist in verantwortlichen, mitunter bundesweiten operativen Management-Funktionen. So habe man gewusst, wie der Markt aber auch langjährig bestehende qualifizierte Organisationen funktionieren und agieren. „Mit der Gründung der winwin-Gruppe wollten wir durch unsere Erfahrung eine zusätzliche Bereicherung für den mittelständischen Fachhändler schaffen.“ Die wichtigste Komponente dabei sei der Aufbau einer modernen, bundesweit flächendeckenden Servicestruktur gewesen, berichtet der Sprecher des winwin-Vorstands. Zum Erfolgsrezept gehörten daneben aber auch die eigene Ausbildungsakademie, tragfähige Partnerschaften mit innovativen Lieferanten sowie vor allem die Zusammenarbeit mit strategischen Herstellerpartnern wie beispielsweise Utax.

„Die Grundidee Teamarbeit, Loyalität, Vertrauen und Qualität kombiniert mit der Qualifikation des langjährigen Präsidiums und der Mitgliedsunternehmen zeigen anhand der erfolgreichen wirtschaftlichen Entwicklung, dass wir einiges richtig gemacht haben“, erklärt Eismann. Die Mitgliedsunternehmen hätten nicht nur erkannt, dass es nicht mehr ausreicht, sich



Auch wenn man gemeinsam schon viel erreicht habe, werde man die Entwicklung der winwin-Gruppe sowie der angeschlossenen Mitgliedsunternehmen energisch vorantreiben, betont Frank Eismann.

ausschließlich rund um das Thema Druck und Kopie zu positionieren, sondern gehörten mittlerweile als qualifizierte Mittelständler und digitale Infrastrukturdienstleister zu den führenden Anbietern in ihren jeweiligen Regionen. Für den Sprecher des Vorstands aber kein Grund sich auszuruhen: „Auch wenn wir gemeinsam mit den Mitgliedsunternehmen schon viel erreicht haben, gilt es diesen Weg kontinuierlich fortzusetzen und die Entwick-

lung des eigenen Unternehmens aber auch der winwin-Gruppe energisch voranzutreiben.“

Ein Alleinstellungsmerkmal und Mehrwert ergibt sich laut Eismann dabei gerade auch aus dem Gründungsgedanken, „für die angeschlossenen Mitgliedsunternehmen mit geringen Investitionen die besten Mehrwerte zu schaffen“. Dies sehe man nicht nur am Präsidium, das nach wie vor zu 98 Prozent Pro-bono arbeite. Auch die gesamte Infrastruktur, sei es Abwicklung und Abrechnung innerhalb der winwin-Gruppe oder für und mit dem Mitgliedsunternehmen, eine winwin finance, die Ausbildungsakademie, Hersteller- und Mitgliederbetreuung, interne Projekte, das bundesweite, digitale Servicemanagement, Marketing und Mitgliederkommunikation oder die einzelnen Projektgruppen im Bereich IT-Service und Bürokommunikation, werden innerhalb einer äußerst schlanken und effizienten Administrationsstruktur bereitgestellt. Das Ganze, obwohl „wir mit 50 Mitgliedsunternehmen schon weit über das normale Maß einer Mittelstandsorganisation gewachsen sind“, betont Eismann.

Mit der Fokussierung auf strategische Herstellerpartnerschaften sowie einer bundesweiten Servicestruktur mit über 670 Servicetechnikern biete man so jedem Mitgliedsunternehmen die Möglichkeit, jedes Projekt und jede Ausschreibung selbstbewusst anzugehen. Abgerundet werde dies zudem durch die Beteiligung an winwin finance, die als IT-Finanzierer auf die spezifischen Bedürfnisse der Branche und der angeschlossenen Mitgliedsun-

Mit einem Team von deutschlandweit rund 670 Technikern bieten die winwin-Mitgliedsunternehmen ein flächendeckendes Service.

ternehmen spezialisiert sei und gerade in der jetzigen Zeit wertvolle Unterstützung biete, sowie der eigenen Ausbildungsakademie, die nicht von externen Trainern besetzt wird, sondern den Nutzen aus über 30 Jahren operativer Erfahrung vermittelt. Und der Erfolg gibt Eismann recht: „Wir konnten bis jetzt sowohl was das Mitgliederwachstum als auch die wirtschaftlichen Parameter betrifft jedes Jahr nur Positives vermelden.“

Um diese erfolgreiche Entwicklung weiter fortzusetzen, sieht der Branchenkenner aber nicht nur die Kooperation, die ihre Mitglieder natürlich auch in dieser herausfordernden Zeit mit passgenauen und individuellen Maßnahmen unterstützt, in der Pflicht. Auch an die Mitgliedsunternehmen habe man durchaus hohen Erwartungen. Dazu gehören die Teilnahme an den internen Programmen der winwin Office Network, die Bereitschaft sich in die bundes-



Neue Themen und Mitglieder im Fokus: Seit Herbst 2020 verstärkt Holger Rosa als Vertriebs- und Projektmanager winwin Office Network.

weite Servicestruktur zu integrieren sowie die Zusammenarbeit mit den strategischen Herstellerpartnern oder aber der hausinternen Finanzierungsgesellschaften winwin finance voranzutreiben. Zudem sollten die Mitglieder bereit sein, ihre Unternehmen durch Teilnahme an der Akademie kontinuierlich weiterzuentwickeln und somit zukunftsfähig aufzustellen.

Mit der Einstellung von Holger Rosa als Vertriebs- und Projektmanager hat die bundesweit agierende Gruppe im Herbst 2020 zudem einen weiteren Branchenprofi an Bord geholt, der Mitgliedergruppen mit gleichgelagerten Interessen aufbauen und kontinuierlich weiterentwickeln soll. Ziel der Neuverpflichtung sei es, nicht nur neue Fachhandelsunternehmen zu gewinnen, sondern auch die Digitalisierungsthemen innerhalb der Gruppe voranzutreiben und zusätzliche Geschäftsfelder, beispielsweise im Bereich Büromöbel, Education oder Software zu erschließen, erklärt Eismann, der hier einen „weiteren Entwicklungsschub erwartet“. Denn auch wenn die winwin-Gruppe seit ihrer „Gründung auf der grünen Wiese eine tolle Erfolgsgeschichte geschrieben“ hat, haben „wir noch viel vor und sind noch lange nicht an unserem Ziel.“

[www.winwin-office.de](http://www.winwin-office.de)

# Flexibler und verlässlicher Partner

Als Gründungsmitglied ist Roland Müller, Geschäftsführer von winwin finance und Aufsichtsratsvorsitzender von winwin Office Network, eng mit der winwin-Gruppe verbunden. Wir sprachen mit dem Branchenkenner über die Positionierung der Gruppe, maßgeschneiderte Finanzierungslösungen und die Auswirkungen von Corona.

## Herr Müller, wie sehen Sie die winwin-Gruppe und deren Mitglieder positioniert?

Ich sehe die winwin-Gruppe hervorragend aufgestellt. Dies zeigte sich gerade im Jahr 2020. Durch unser Geschäftsmodell haben wir sehr geringe Fixkosten und können sehr flexibel agieren. Als verlässlicher Partner unserer Lieferanten und des Fachhandels haben wir viele Wachstumschancen, bei einem gleichzeitig hohen finanziellen Spielraum. So verfügen wir derzeit über freie Linien von gut 25 Millionen Euro, die wir zur Ausweitung unserer Geschäftsaktivitäten einsetzen können. Wegen dieser komfortablen Situation haben Sie von uns auch nichts von revidierten Corona-Umsatz- oder Ertragsbudgets gehört. Unsere Mitgliedsunternehmen sind natürlich in Ihren Schwerpunkten unterschiedlich aufgestellt und daher auch unterschiedlich zu bewerten. Im Querschnitt stehen unsere Mitglieder aber sehr gut da.



Roland Müller

## Als Finanzierungsspezialist bieten Sie maßgeschneiderte Lösungen rund um IT und Bürokommunikation. Welche Trends beobachten Sie hier?

IT-Sicherheit und Cloud-Computing sind nach wie vor die wichtigsten Themen unserer Branche innerhalb des „Megatrends Digitalisierung“. Endkunden erwarten immer mehr ein allumfassendes Lösungsangebot und einen zentralen Ansprechpartner für alle Bereiche rund um Bürokommunikation, ITK und Software – inklusive entsprechender Angebote bei IT-Sicherheit und Cloud-Computing. Dies geht oft nur in Netzwerken wie es die winwin-Gruppe bereitstellt. winwin Finance unterstützt durch

branchenspezifische und flexible Finanzierungsoptionen und begleitet Partner bei Bedarf bis hin zur Endkundenpräsentation. Gemeinsam mit den winwin-Mitgliedern bauen wir deren Marktstellung in bestimmten Schlüsselbranchen, wie dem Gesundheitswesen oder der Energiebranche, durch Sonderkonditionen aus. Diese bringen den Mitgliedern mit Bezuschussungen zwischen vier und sieben Prozent auf deren Einkauf oft den benötigten finanziellen Vorteil, um größere Aufträge oder Ausschreibungen zu gewinnen.

## Welche Auswirkungen hat Corona auf das Geschäft mit IT und Bürokommunikation und wie unterstützen Sie Ihre Partner in dieser anspruchsvollen Zeit?

Corona beschleunigt den Trend zu flexiblen und dezentralen Lösungsansätzen mit starker Informationssicherheit. Druck lastet dabei vor allem auf Anbietern reiner Kopier- oder Drucklösungen, da die Volumen und dadurch die Einnahmen massiv sinken. Dies erfordert Fachhandelskooperationen und Netzwerke wie sie winwin Office Network bereitstellt. Als Alleinstellungsmerkmal kann winwin Office über winwin Finance direkt für eine flexible Anpassung der Verträge sorgen.

[www.winwin-finance.de](http://www.winwin-finance.de)

## Über winwin Finance

winwin Finance wurde vor gut zwölf Jahren als FCS GmbH gegründet und hat sich seither als Partner des Fachhandels auf die Finanzierungen von Bürokommunikation, IT und Telekommunikation spezialisiert. Ziel war und ist es, neben branchenspezifischen, flexiblen Finanzierungslösungen Mehrwerte für die kooperierenden Handelspartner zu schaffen. Dieser Zielsetzung folgend wurde zwei Jahre später die winwin Office Network AG gegründet, deren Hauptgesellschafter auch heute noch Roland Müller

ist. Neben Finanzierungsoptionen haben Mitglieder des winwin Office Network damit unter anderem Zugang zu einem bundesweiten Servicenetzwerk, einer bundesweiten Marke, verbesserten Einkaufskonditionen und einer zentralen Schulungsakademie. winwin Finance verwaltet heute rund 10.000 Verträge von etwa 8500 Kunden. Dabei realisiert das Unternehmen einen Umsatz von knapp 40 Millionen Euro sowie ein Neugeschäft von gut 25 Millionen Euro pro Jahr.