

BÜRO RING NEWS

AUSGABE 05 | JUNI 2024



OFFICESTAR-GRUPPE MACHT AUF ZUSATZSORTIMENTE AUFMERKSAM

Stefan Doorn, Sprecher des OfficeStar-Management-Teams

„ERFOLGREICHER WEG“

winwin-Vorstand Sven Hagenbach über sein Unternehmen HKP Office Solution, die Vorteile von winwin office Network und die Kooperation mit dem BÜRORING

„DEN BÜRORING BESTMÖGLICH UNTERSTÜTZEN!“

Ute Schenker vom BÜRORING Mitglied BÜKA & Digital Druck freut sich über die Veränderungen beim Verbund und seinen Marketinggruppen



www.bueroring.de



DISCOVERY
ECO
CALCULATOR

EINE KLEINE VERÄNDERUNG, GROßE WIRKUNG AUF DEN PLANETEN

Wusstest du, dass du durch den Wechsel von normalem Büropapier zu Discovery in deinem Unternehmen und für den Planeten eine signifikante Menge an Ressourcen sparen kannst? Entdecke einfach mit dem Öko-Rechner, wie viele Einsparungen mit Discovery erreicht werden können.

Ein einfaches, aber anschauliches Werkzeug, das einen besseren Weg aufzeigt. Der Einsatz von Technologie und *Eukalyptus globulus* machen Discovery zu einem leichtgewichtigen Öko-effizienten Papier, das beste Ergebnisse liefert, während es die Natur schont.

ÜBERZEUGE DICH SELBST UNTER
discovery-paper.com/eco-calculator



DISCOVERY[™]
Eco-efficient Paper

igepa.de





Frank Eismann
Vorstand (Sprecher)



Kai-Uwe Heuer
Vorstand

Liebe Mitglieder,

in wenigen Tagen findet unsere Generalversammlung statt. Das erste Halbjahr ist sozusagen wie im Flug vergangen. Hier konnten wir viele Maßnahmen aufsetzen, damit wir nun nach der Generalversammlung die direkte Umsetzung zum neuen BÜRORING aufsetzen können.

Wir haben schon über 80 Anmeldungen von Mitgliedsunternehmen, fast 50 Aussteller und wir hätten noch viel mehr Aussteller aufnehmen können - so groß war die Nachfrage.

Gerne hätte Ich noch viel mehr Anmeldungen der Mitglieder favorisiert. Noch ist Gelegenheit sich anzumelden. Denn auf der Generalversammlung ist es für uns die höchste Priorität, den anwesenden Mitgliedern die Strategie der nächsten Jahre aufzuzeigen. Hier gibt es einen klaren Plan, der umgesetzt wird zum Wohle der Mitgliedsunternehmen.

Für uns alle muss es wichtig sein, mit einem Blick, einem Ziel, in einer Sprache unseren neuen Weg gemeinsam zu gehen. Selbstbewusst, modern, authentisch. Der Mittelstand braucht starke Organisationen, starke Gruppen, um sich die nächsten Jahre erfolgreich weiterzuentwickeln. Hier sind wir alle in einem Boot.

Wir freuen uns, Sie auf unserer Generalversammlung zu begrüßen und Ihnen über unsere Mission zu berichten.

Beste Grüße

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Frank Eismann'.

Frank Eismann

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Kai-Uwe Heuer'.

Kai-Uwe Heuer

See you soon





12-13 PORTRAIT HKP OFFICE SOLUTION



09-10 OFFICE STAR - NEUE ZUSATZSORTIMENTE



05-06 PORTRAIT BÜKA & DIGITAL DRUCK GMBH

03 EDITORIAL

Frank Eismann (Sprecher Vorstand)
Kai-Uwe Heuer (Vorstand)

05-06 PORTRAIT BÜKA & DIGITAL DRUCK

Den BÜRORING bestmöglich unterstützen - Ute Schenker freut sich über die Veränderungen

07-08 ADVERTORIAL - STEINMETZ

Anbindung in den BÜRORING Online-Shop steht bevor

09-10 BÜRORING MARKETINGGRUPPE OFFICESTAR

Stefan Doorn berichtet über neue Zusatzsortimente und Newsletter-Aktionen

11 WISSENSWERTES

Aus der Branche für die Branche

12-13 PORTRAIT HKP OFFICE SOLUTION

winwin-Vorstand Sven Hagenbach über sein Unternehmen HKP Office Solution, die Vorteile von winwin office Network und die Kooperation mit dem BÜRORING



IMPRESSUM

Herausgeber:

BÜRORING eG
Siemensstraße 7
D-42781 Haan
Telefon: 0 21 29 / 55 71 100
E-Mail: info@bueroring.de

Verantwortlich:

Frank Eismann, Thomas Fröber

Redaktion:

Tanja Müller, Martina Blocher,
Dirk Rehberg, Arnd Westerdorf

Anzeigenannahme:

benekom, Dirk Rehberg
Tel.: 0171 / 41 56 033
E-Mail: dirk.rehberg@benekom.de
BÜRORING eG,
Ayhan Güzel, 0 21 29 / 5571 270

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.



„Den BÜRORING bestmöglich unterstützen!“

Ute Schenker vom BÜRORING Mitglied BÜKA & Digital Druck freut sich über die Veränderungen beim Verbund und seinen Marketinggruppen, die auch neuen Kundengenerationen gerecht werden

Im Jahr 2002 hat Ute Schenker einen etablierten BÜRORING Händler übernommen, an dem nun auch der Bruder des bisherigen Inhabers im sächsischen Glauchau beteiligt ist. Nach einem damit verbundenen Intermezzo bei der angeschlossenen Büro Forum-Gruppe ist BÜKA & Digital Druck, kurz B&D, seit längerer Zeit Mitglied in der BÜRORING Genossenschaft.

Zudem ist BÜKA von der Marketinggruppe redoffice zu OfficeStar gewechselt und nun zusätzlich der neuen Marketinggruppe JobStuhl beigetreten. Hier gehört die junge Mitarbeiterin Ivonne Rochlitzer dem frisch gewählten fünfköpfigen Beirat an (siehe BÜRORING NEWS 03/2024). „OfficeStar ist gut und klar strukturiert, das kommt mir persönlich sehr entgegen. Und JobStuhl bietet eine feine Idee mit einem weiteren guten Umsatzpotenzial“, betont Schenker.

Neue Dynamik und Qualität

Ute Schenker erfreut gleichermaßen der Umbruch beim BÜRORING wie auch im Bereich der Marketinggruppen: „Es ist eine große Veränderung, neue Dynamik und positive Stimmung spürbar – und es wirkt alles offener und transparenter denn je. Nach meinem Eindruck will der neue Vorstandssprecher Frank Eismann viel bewegen und brennt für die Sache. Besser kann es doch nicht sein!“

Die Geschäftsführerin würde sich auch über einen Besuch Eismanns bei ihrem Betrieb mit zwölf Mitarbeitenden freuen. Am 31. Mai war gerade die Neueröffnung der umgebauten Ausstellung für Büromöbel und Büroeinrichtungen. „Wir haben hier einen neuen Hauptlieferanten. Dazu kommt unser JobStuhl-Angebot, das mit dem Mieten von Bürostühlen und Bürotischen in unserem Fachmarkt und Showroom eine neue Qualität und ein neues Konzept bringt“, sagt Schenker. Außerdem lässt die B&D-Fachhändlerin die Unternehmens-Website überarbeiten, mit dessen integrierten brShop24 sie „sehr zufrieden ist“.

Junge Themen und Bürowelten

In diesem Kontext weist die Fachhändlerin auf neue Generationen an Entscheidern und Nutzern bei den Gewerbekunden hin: „Die jüngeren Generationen sind offener und vertrauter mit Themen wie ‚Ergonomie‘ und ‚neue Bürowelten‘ und haben höhere Ansprüche.“ Außerdem kommt ihr beim JobStuhl Angebot zupass, das manche Großkunden einen persönlicheren Kontakt zu ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern anstreben und hierfür individuelle Angebote bieten. Bei BÜKA finden die neuen Kundengenerationen einen guten Zugang durch eine laut Ute Schenker „sehr engagierte, junge Mitarbeiterin auf Augenhöhe“.

Schließlich erlebe auch die Industrie mit den modernen Anforderungen an mobileren Arbeitsplätzen inklusive Homeoffice-Trend, mit lockeren räumlichen Aufteilungen und mehr Entspannungsbereichen in den Bürozentralen eine Zäsur, so Schenker.



Entlastende Online-Meetings

Hilfreich sind für die JobStuhl-Händlerin die Onlineaktivitäten der Gruppe: „Wir treffen uns regelmäßig zu Online-Meetings. Auch wenn der Erfahrungsaustausch vor Ort wichtig ist, muss ich nicht immer durch die Welt reisen und kann mich dann wieder dem Tagesgeschäft widmen.“ So fand Schenker auch gut, dass es vergangenes Jahr eine hybride Generalversammlung gab.

„Da kann ich nur an meine Kolleginnen und Kollegen appellieren, mit der Zeit zu gehen und auch offener für neue Formen der Bürowelten zu sein“, sagt Ute Schenker. „Wenn ich auf die Kooperation mit winwin Office Network und deren ITK-Fokus blicke, dann sehe ich da neue Chancen.“ Dennoch lässt es sich die sächsische Fachhändlerin für die wichtige Generalversammlung in Koblenz und die Kontakte auf dem PBS Forum nicht nehmen, die mindestens fünf Stunden und 500 Kilometer lange Autostrecke jeweils für Hin- und Rückfahrt zu absolvieren: „Ich bin schon sehr gespannt auf die Hausmesse und auch auf die Gespräche mit den winwin-Verantwortlichen. Das ist eine interessante Option für uns.“

Appelle an andere Mitglieder

In Koblenz wird sie auch wieder auf die bewährten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Innen- und Außendienstes treffen. „Die Außendienstler kennen wir trotz unterschiedlicher Vertriebsgebiete beide ganz gut und natürlich auch Romana Strothmann als Koordinatorin der Marketinggruppen. Das ist ein vertrauensvolles Verhältnis, das durch die Arbeit in den Marketinggruppen noch mal gewachsen ist“, sagt Schenker. „Überhaupt erleben wir die Mitarbeitenden der Haaner Zentrale als präsent, freundlich, hilfsbereit, kompetent und reaktionsschnell.“

Darüber hinaus fordert Ute Schenker die anderen BÜRORING und Büro Forum Mitglieder auf, „in guten und schlechten Zeiten zusammenzuhalten, neue Stärken zu entwickeln und den BÜRORING bestmöglich zu unterstützen. Das heißt, unbedingt auch alle Services des BÜRORING wie etwa das Zentrallager intensiv zu nutzen. Letztlich kommt uns das allen zugute.“

Das Team



Renommee, Spezialisierung und breite Kundschaft



Die BÜKA Digital Druck GmbH ist in Glauchau im sächsischen Landkreis Zwickau mit fast 320.000 Einwohnern beheimatet. Das Vorgängerunternehmen wurde im Jahr 1990 gegründet und 2002 von Ute Schenker, ihrem Mann Francisco Vicente und Michael Pöschmann mit neuem Firmennamen übernommen. Zuvor hatte Schenker, die Diplom-Mathematikerin mit Software-Expertise ist und ergänzend das Studium der Betriebswirtschaftslehre (BWL) mit Fokus auf Revision und Steuern erfolgreich absolviert hat, den Fachhändler als Freiberuflerin betreut. „Der etablierte Betrieb und die Bekanntheit des Unternehmens in der Region waren eine gute Basis zum Weiterführen“, so die Mitinhaberin. Der Fachhandelsbetrieb BÜKA ist Vollsortimenter mit Laden- und Online-Geschäft für Privat- und Gewerbekunden. Neben dem bundesweit frequentierten Onlineshop beträgt der regionale Radius 50 bis 100 Kilometer und reicht damit bei einzelnen Großkunden bis nach Dresden. Von den B2B-Kunden kaufen auch die kleineren Gewerbetreibenden gerne vor Ort ein. „Gut, dass wir uns breit aufgestellt haben. Das Kundenspektrum von Selbständigen über Behörden und öffentliche Einrichtungen bis hin zu Großunternehmen und Konzernen trägt das Unternehmen seit Jahrzehnten“, freut sich Ute Schenker. BÜKA ist auch für ihre individuellen Digitaldruck-Produkte gefragt wie zum Beispiel Roll-up-Displays, Banner, Autofolien, Baustellentafeln oder T-Shirts. Außerdem bildet das Geschäft mit Büromöbeln einen weiteren Schwerpunkt.



Steinmetz Druckhaus-Shop

Anbindung in den BÜRORING Online-Shop steht bevor

Im Rahmen der letztjährigen Lieferantenausstellung am Wolfgangsee präsentierte die Firma Steinmetz Briefumschläge erstmals den Fachhändlern ihren Druckhaus-Shop. Dieser bietet Fachhändlern eine Vielzahl an Printprodukten, die über einen Online-Shop zur Verfügung gestellt werden. Somit können Kunden aus dem gewerblichen Umfeld, neben beispielsweise PBS-Artikeln auch individuelle Printprodukte direkt beim PBS-Fachhändler beziehen.

Die Integration des Steinmetz-Druckhaus-Shop in den BÜRORING Online-Shop ist inzwischen auf der Zielgeraden. So sind die Tests an den Schnittstellen bereits erfolgreich verlaufen und nur noch wenige inhaltliche Anpassungen zu tätigen. Frank Springob, Geschäftsführer von Steinmetz: „Die positive Resonanz sowohl der Fachhändler als auch der Genossenschaft hat uns überwältigt. Die Anbindung unseres Druckhaus-Shops an den BÜRORING-Shop ist für uns ein wichtiger Meilenstein. Aber auch die Individuallösungen einzelner Fachhändler werden wir weiterverfolgen und die Kooperation mit dem BÜRORING auf einer neuen Ebene intensivieren.“

Steinmetz ist langjähriger Partner und Lieferant für Briefumschläge des BÜRORING. Als Delkredere-Lieferant steht allen BÜRORING-Händlern die gesamte Produktpalette zur Verfügung. Dazu gehören selbstverständlich auch bedruckte Briefhüllen. Größere Auflagen können direkt im Flexodruckverfahren von der Rolle produziert werden. Kleinere Auflagen bedruckt Steinmetz auf Spezialmaschinen direkt im Werk. Auch Sonderanfertigungen aller Art sind möglich. Dabei können Sie Ihrer Kreativität freien Lauf lassen und Papier, Format, Druck, Veredelung, usw. frei wählen.

Mehr Informationen unter www.stbu-kg.de



Frank Springob, Geschäftsführer von Steinmetz



MORE INFO

SO WEISS KANN GRÜN SEIN

VIVUS 100

OFFICEPAPIER MIT HOHEM VOLUMEN
FÜR HÖCHSTE ANSPRÜCHE



Nachhaltiges Handeln im Kleinformat:

Überzeugt mit hohem Weißegrad, Reinheit, 1,25-fachem Volumen und hoher Opazität sowie ausgezeichneten Laufeigenschaften. Nachhaltiger Einsatz bei Geschäftsdrucksachen, Grafiken, Präsentationen oder Verkaufsunterlagen ...

Und wie läuft's im Büro? Ausgezeichnet, natürlich!

Passende Briefhüllen und Versandtaschen auf Anfrage

Lieferbar auch als grafisches Papier

berberich-papier.de | berberich-papier.at

ERHÄLTlich IN
80 g/qm



www.blauer-engel.de/uz14



Das Zeichen für verantwortungsvolle Waldwirtschaft

Perfekt übergebracht auf

**BERBERICH
PAPIER**

„Steter Tropfen höhlt den Stein“

Die OfficeStar-Gruppe macht auf Zusatzsortimente aufmerksam und zeigt sich solidarisch mit dem neuen BÜRORING

Stefan Doorn, Sprecher des OfficeStar-Management-Teams

Zusatzsortimente wie Catering

„Die Endkunden bekommen somit kontinuierlich vermittelt, dass wir unter anderem auch Hygiene-, Reinigungs- und Sicherheitsartikel anbieten“, so Doorn. Diese Aufmerksamkeit für besondere Sortimente, Warengruppen und Produkte rundet bei der Marketinggruppe das selbst entwickelte „OfficeStar Living“-Konzept ab. Es bietet Endkunden alles für die Büroküche und darüber hinaus auch für die Pausenverpflegung, Meetings und Konferenzen, kleine und größere Festivitäten wie Mitarbeitergeburtstage, Jubiläen, Auszeichnungen, Abteilungszusammenkünfte, Betriebsfeste oder Besucherrundgänge.

Das „OfficeStar Living“-Portfolio bietet alles aus einer Hand. Dazu zählen komplette Kücheneinrichtungen, Sitzmöbel und Tische, Heißgetränke und Snacks, Gläser, Geschirr, Besteck, Küchenutensilien, Elektro-Kleingeräte, Coffeemat-Geräte und Welltec-Getränkspender.



Die BÜRORING Marketinggruppe OfficeStar Europe mit Fokus auf die breite Büroversorgung hat im vergangenen Jahr im Anschluss an das PBS Forum in St. Wolfgang (Österreich) ihr 20-jähriges Bestehen gefeiert. Wie die anderen BÜRORING Marketinggruppen ist auch OfficeStar weiterhin umtriebiger. Elan und Engagement der Gruppe sind ungebrochen. Das zeigen drei neue Mitgliedschaften seit Jahresbeginn 2024 und die laufenden Aktivitäten.

„Wir haben zur Fußball-Europameisterschaft in Deutschland ein Tippspiel mit attraktiven Gewinnen gestartet. Außerdem geben wir nun kontinuierlich einen speziellen Monats-Newsletter mit knapp kalkulierten Angeboten heraus“, berichtet Stefan Doorn, Sprecher des OfficeStar-Management-Teams. „Darin machen wir auf das große und tiefe Sortiment des BÜRORING Zentrallagers aufmerksam. Steter Tropfen höhlt den Stein.“



Monats-Newsletter mit knapp kalkulierten Angeboten

Tippspiel mit attraktiven Gewinnen





Sich gegenseitig stärken

Zudem wolle man durch die Newsletter-Aktionen das Zentrallager mit seinen Auftragsvolumina noch mehr unterstützen und damit sowohl „OfficeStar wie auch den neuen BÜRORING stärken“, betont Doorn und ergänzt: „Es geht um ein klares Profil!“

Klare Kante, dafür ist nicht nur Stefan Doorn, sondern auch BÜRORING Vorstandsprecher Frank Eismann bekannt. „Ich freue mich über die jüngste Entwicklung der BÜRORING Gruppe und das Wirken von Herrn Eismann. Die Transformation braucht natürlich Zeit, ist aber schon positiv spürbar.“

Telesales auch für andere Händler

Die OfficeStar-Händler unterstützen sich intern und auch andere Händler von BÜRORING und Büro Forum. So ist bekannt, dass die Marketinggruppe mit ihren Telesales-Aktivitäten auch stellvertretend für Kolleginnen und Kollegen der Verbundgruppen agiert, die sich auf ein Kerngeschäft konzentrieren wollen oder noch keine Nachfolgeregelung erreichen konnten.

Wer Interesse an der Gruppenmitgliedschaft oder an der Auftragsvergabe auf Provisionsbasis hat, kann sich gerne an die BÜRORING Marketinggruppen-Koordinatorin Romana Strothmann unter strothmann@bueroring.de wenden.

OfficeStar rund um das PBS Forum

Wer am 20. und 21. Juni auf dem PBS Forum 2024 in Koblenz den BÜRORING Stand besucht, trifft auch auf OfficeStar-Vertreter, die gerne zu den Aktivitäten der Gruppe Auskunft geben. Apropos PBS Forum: Im Anschluss treffen sich am Samstag, 22. Juni, die Gruppenangehörigen (mitsamt Familien) und BÜRORING Verantwortliche zu einer Planwagen-Fahrt durch die Weinberge und dann noch auf einem Ausflugsschiff. Stefan Doorn: „Auch bei einem guten Glas Wein oder anderen Erfrischungsgetränken lassen sich OfficeStar-Themen erfahrungsgemäß gut besprechen.“



Globale Stärke. Lokaler Service.



Die OfficeStar-Gruppe bündelt ihren einheitlichen Auftritt auf Augenhöhe unter dem Motto „Globale Stärke. Lokaler Service“. Die nunmehr über 20 Mitglieder kombinieren „die Kraft einer europäischen Organisation mit der Stärke, Flexibilität und Verlässlichkeit eines regionalen Händlers“. Sie nutzen gemeinsame Synergien und Konzepte wie etwa beim Thema Nachhaltigkeit (in Kooperation mit dem BÜRORING, dem klimaneutralen Paketversender DPD und den maritimen Müllsammlern der Organisation OEOO) oder mit dem „OfficeStar Living“-Konzept für Büroküchen und Catering.



Tipp-Ex

Besuchen Sie uns auf dem
PBS Forum 2024
20. + 21. Juni 2024
in Koblenz



**UNSERE KLASSIKER,
MIT DENEN MAN GERNE ARBEITET.**

gibt Dir mehr!



besser shoppen



MORE INFO



Sie interessieren Sich für den brShop24?
Senden Sie gerne eine E-Mail an:
support@bueroring.de
und wir senden Ihnen alle nötigen
Informationen zu.

HSM



Schon immer. Für immer.
Qualität trifft Umweltbewusstsein:
HSM Aktenvernichter

www.hsm.eu

„Erfolgreicher Weg“

winwin-Vorstand Sven Hagenbach über sein Unternehmen HKP Office Solution, die Vorteile von winwin office Network und die Kooperation mit dem BÜRORING



Sven Hagenbach

Auf dem Kickoff-Treffen zur Verbundkooperation von winwin Office Network und BÜRORING im Februar 2024 in Hamburg (siehe BÜRORING NEWS 01/2024) stellte sich winwin-Vorstand Sven Hagenbach zusammen mit seinem Vorstandskollegen Florian Nasser den BÜRORING Mitgliedern vor. Die beiden präsentierten dem Auditorium das winwin Office Network sowie die Konditionen und das Finanzierungsgeschäft der Tochter winwin Finance GmbH.

Erstaunliche TOP-Konditionen

„Viele BÜRORING Mitglieder wirkten erstaunt, als könnten sie die winwin-TOP-Konditionen vor allem im Bereich Druck und Kopie nicht glauben“, beobachtete der winwin-Produktvorstand, der bei der Waiblinger Verbundgruppe das Portfolio und die Einkaufsverhandlungen mit den Herstellerpartnern verantwortet. Auch beim PBS Forum in Koblenz wird das winwin-Team den BÜRORING Mitgliedern als Ansprechpartner zur Verfügung stehen.

Hagenbach sieht zahlreiche Synergien zwischen den beiden Gruppen und stellt dabei auf winwin-Seite die KI-Dokumentenmanagement-Software, die Akademie und das Finanzierungsgeschäft der Verbundgruppe heraus. Auf der anderen Seite sieht er durch den BÜRORING eine sehr gute Ergänzung in mehreren Punkten: „Der brShop24 ist einer der besten Webshops im Markt, und das Zentrallager in Haan ist ebenfalls ein großes Pfund. Über unsere gemeinsame Zusammenarbeit nutzen schon einige winwin-Mitglieder diese großen Vorteile des BÜRORING oder beschäftigen sich zumindest bereits damit. Die Bestellorder der winwin-Mitglieder werden sicherlich noch in die Höhe gehen, vor allem was ergänzende Sortimente wie Bürobedarf und Büromöbel betrifft.“

„Unschlagbares Best-Level“

Beim BÜRORING Sortimentsportfolio sieht der geschäftsführenden Gesellschafter von HKP Office Solution in Hamburg deutlich erweiterte Absatz- und Umsatzmöglichkeiten: „Wir sondieren gerade die Fülle und Tiefe dieser Sortimente. Das ist eine gute Chance für alle winwin-Händler, auch wenn HKP mit seiner langjährigen Kompetenz bisher ausschließlich Lösungen in den Bereichen ITK, Dokumenten- und Outputmanagement anbietet. Warum soll der vorhandene Kundenstamm nicht auch mit allem anderem rund ums Büro versorgt werden?“

In diesem Kontext verweist Hagenbach darauf, dass das im November 2010 gegründete winwin-Netzwerk heute einer der führenden Zusammenschlüsse mittelständischer Unternehmen aus den Bereichen Informationstechnik und Bürokommunikation sei. Der Großteil davon habe von Anfang an enge Beziehungen zur UTAX-Vertriebsorganisation gehabt. „Wir arbeiten aber auch intensiv mit anderen Herstellerpartnern wie Brother, Canon, Epson oder Konica Minolta zusammen und können daher ein unschlagbares Best-Level bei den Konditionen beziehungsweise Preisen nutzen“, so Hagenbach. „Dazu haben wir immer Alternativen an der Hand. Wer möchte, kann sich als interessierter Händler von BÜRORING oder Büro Forum auf das Verkaufen konzentrieren, denn wir bieten über winwin ein breites Servicespektrum und Servicenetz an.“





Vortrag Sven Hagenbach - Kickoff-Treffen Hamburg

„Kompetenz und Kontinuität“

„Wir winwin-Mitglieder sind sehr interessiert, was die Kooperation mit dem BÜRORING angeht. Unsere Gruppe zeichnet – bei allen notwendigen Diskussionen über einzelne Dinge – unsere Einigkeit und Geschlossenheit im Markt und per se aus. Gleichzeitig stehen wir für Kompetenz und Kontinuität“, betont das Vorstandsmitglied. Hagenbachs Unternehmen HKP war kurz nach der winwin-Gründung durch sieben Systemhäuser Mitglied geworden. Nach Angaben des Hamburger Unternehmers kannte man sich aus der UTAX-Szene und verfolgte das Ziel eines Verbundes für gemeinsamen Service und Einkauf. Und das nach der auch vom BÜRORING bekannten Devise „Gemeinsam sind wir stark!“ An die ursprüngliche Gründung als Genossenschaft waren jedoch laut Hagenbach zu viele Regularien geknüpft, sodass später die Umwandlung in eine AG erfolgte: „Der erfolgreiche Weg gibt uns bis heute recht.“

 **Systemhaus HKP Office Solution**

 **HKP OFFICE SOLUTION**
PHONE . IT-SERVICES . COPIER

Sven Hagenbach ist nach seinem Studium der Betriebswirtschaft in die ITK-Branche eingestiegen. Im Jahr 1995 gründete Hagenbach die HKP Office Solution GmbH in Hamburg mit, deren geschäftsführender Gesellschafter er heute ist. Das Systemhaus für B2B-Kunden setzt mit rund 50 Mitarbeitenden auf die Geschäftsbereiche Cloud-Telefonie, IT-Services und Drucken & Kopieren und bietet ein branchentypisch breites Servicespektrum. HKP Office Solution ist überwiegend in Norddeutschland mit den Standorten Hamburg und Lübeck aktiv. „Wir wollen einen spürbaren Mehrwert für Kunden, Mitarbeiter und Geschäftspartner schaffen“, erklärt Hagenbach und ergänzt: „Mit unseren effizienten Business-Lösungen optimieren wir den Workflow für die IT-Anwendungen und Kommunikationssysteme unserer Kunden und arbeiten mit Leidenschaft für deren Erfolg.“