

BÜRO RING NEWS

AUSGABE 07/08 | AUGUST 2024

EXKLUSIVE KI-DOKUMENTEN-LÖSUNG

Via winwin Office Network bietet der ‚neue BÜRO RING‘ eine effiziente KI-Lösung für Händler und ihre gewerblichen Endkunden an



EVY SOLUTIONS
AI • PROCESSED • DOCUMENTS



Die geschäftsführenden
Gesellschafter der Evy Solutions
GmbH in Köln (v.l.) Arian Storch
und Michael Vogel.



www.bueroring.de

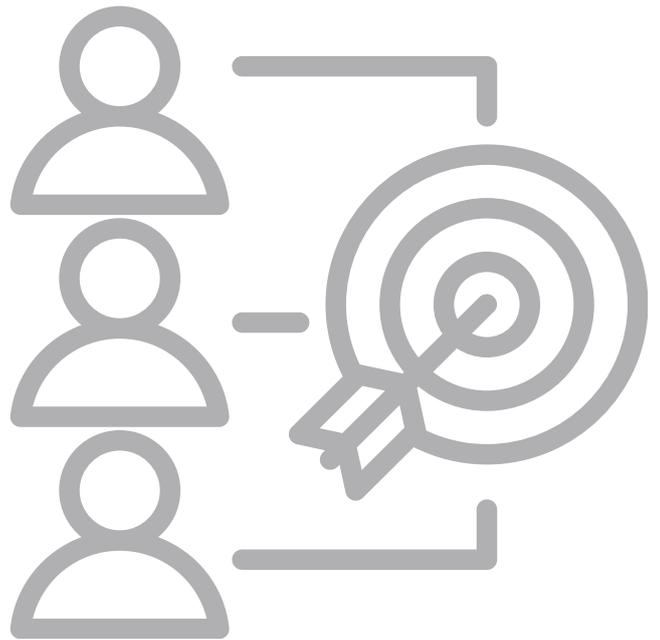




“ALLES ANDERE ALS SOMMERPAUSE.”

Sehr geehrte Damen und Herren,

jetzt sind schon ein paar Wochen vergangen seit unserer Generalversammlung. Es war schon sehr schön soviel langjährige Mitglieder zu treffen und kennenzulernen und wirkt wie ein zusätzlicher Motivationsschub für den Kraftakt Umbau zum 'neuen BÜRORING'. Wir als 'neuer BÜRORING' haben noch einige Hausaufgaben auf dem Weg zu einem wirtschaftlichen Unternehmen zu absolvieren. Diesbezügliche Programme laufen und werden im dritten Quartal abgeschlossen sein. In diesem Monat findet die Aufnahme sämtlicher Prozesse des 'neuen BÜRORING' statt, zur Umsetzung einer möglichst kompletten Digitalisierung. Auch werden im dritten Quartal neue moderne Strukturen aufgebaut und eingefügt. Das Ziel bis zum Ende des Jahres den 'neuen BÜRORING' kreiert zu haben, ist klar im Blick. Parallel arbeiten wir daran, zusätzliche attraktive Produkte aufzunehmen. Auch der Bereich Technik wird ausgebaut und wird hier einen Teil der neuen Produkte ausmachen. Gleichzeitig verzeichnen wir nach wie vor ein Wachstum an neuen Mitgliedern, und einige wichtige strategische Ansätze sind schon in der Pipeline. Also alles andere als Sommerpause. Geplant ist für das vierte Quartal nochmals alle Mitglieder einzuladen, um dann gemeinsam die Ergebnisse der Neuerungen und der zukünftigen Strategie zu besprechen. In welchem Format werden wir zu gegebener Zeit mitteilen.



Frank Eismann
Vorstand (Sprecher)

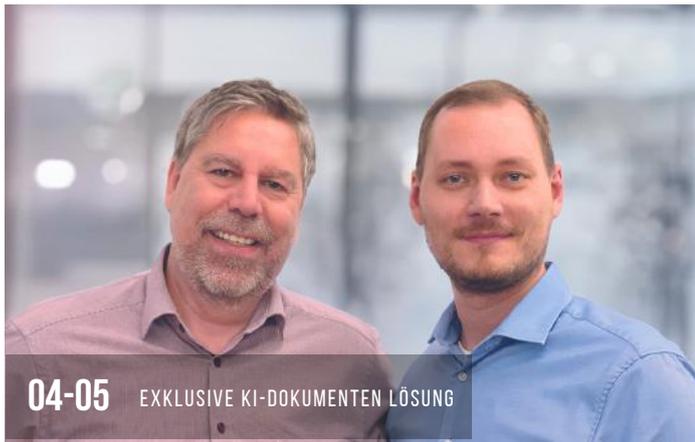
Kai-Uwe Heuer
Vorstand

Mit besten Grüßen
BÜRORING eG

Frank Eismann

Kai-Uwe Heuer





04-05 EXKLUSIVE KI-DOKUMENTEN LÖSUNG



12-13 FLEXIBLES MIETMODELL - JOBSTUHL



10-11 AUFSICHTSRATSMANDAT BESTÄTIGT

03

EDITORIAL

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

04-05

EXKLUSIVE KI-DOKUMENTEN LÖSUNG

Klare Vorteile mit EVY SOLUTIONS

06-09

BÜRORING NEWS FRAGT NACH

Teilnehmer-Feedback zum PBS Forum 2024

10-11

AUFSICHTSRATSMANDAT BESTÄTIGT

**Christine Hilbert-Wolff freut sich
über Wiederwahl**

12-13

FLEXIBLES MIETMODELL

**Marketinggruppe JobStuhl mit
erweitertem Portfolio**

14-15

JEDER WEISS, WAS SACHE IST

winwin Finance mit klarem Fokus

16

TRANSFORMATIONSPROZESS KONSTRUKTIV BEGLEITEN

Stefan Doorn neu im BÜRORING Aufsichtsrat

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.

Exklusive KI-Dokumenten- Lösung

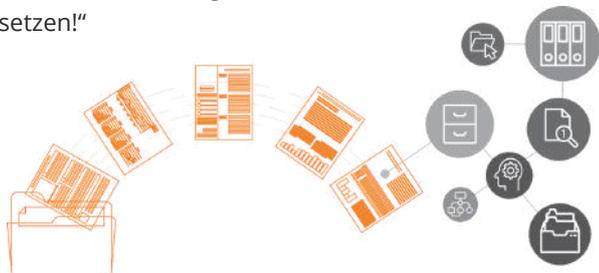
**Via winwin Office Network bietet der
,neue BÜRORING' eine effiziente KI-Lösung für
Händler und ihre gewerblichen Endkunden an**

Michael Vogel, Geschäftsführer des KI-Lösungsanbieters Evy Solutions, skizzierte in seinem Vortrag auf der BÜRORING Generalversammlung in Koblenz die Entwicklung seines Unternehmens und das besondere Angebot für die Mitgliedsbetriebe von BÜRORING und Büro Forum.

Klare Vorteile, positive Resonanz

Dabei stellte Vogel den Mehrwert der Kooperation mit winwin Office Network heraus, von dem nun auch die Händler des ,neuen BÜRORING' profitieren können. „Die winwin Xpact-Software ist exklusiv für die angeschlossenen Bürokommunikations-Fachhändler und Systemhäuser. Diese können sie zum Selbstkostenpreis nutzen und oder ihren gewerblichen Endkunden margenträchtig anbieten“, erläuterte Vogel und ergänzte: „Neben der Exklusivität und den Sonderkonditionen bieten wir kostenlose Weiterbildungen und einen wirksamen Marketing-Support mit relevanten Pressereferenzen an.“

Zudem hätten die Fachhändler mit der Produktlösung „eine wiederkehrende Einnahmequelle“, die erfahrungsgemäß durch das überzeugende Konzept mit weiteren Kunden steigen würde, so Vogel: „Das heißt, ich habe wiederkehrende Einnahmen, eine ordentliche Rückvergütung, ein attraktives Produkt. Und ich kann mich als Händler oder Systemhaus relativ gut auf dem Markt vom Wettbewerb absetzen!“



Im Nachgang des PBS Forum freute sich Vogel über die „sehr angenehme und schöne Gesamtveranstaltung“ und über die „überaus positive Resonanz schon direkt nach dem Vortrag“. Auch nach der Veranstaltung hätten ihn weitere Anfragen erreicht, berichtete der Lösungsexperte: „Die individuelle Umsetzung erfolgt dann recht fix. Da die KI hinzulernt, kann es ein paar Wochen dauern bis sie die höchstmögliche Validierung im individuellen Kundenbetrieb erreicht.“

Überzeugende Lösung fürs Büro

Wie Vogel in seinem Vortrag ausführte, kennt er Frank Eismann, Vorstandssprecher von BÜRORING und winwin, schon lange und wurde vor geraumer Zeit von ihm nach einer effizienten B2B-Lösung für die Branchenbeteiligten gefragt. Evy Solutions konnte zügig und qualitativ hochwertig liefern – und zwar eine absolut praxismgerechte KI-Lösung für die Verarbeitung von Tagespost. Das sind analoge wie auch digitale Dokumente im Büro wie zum Beispiel schriftliche Datensätze oder E-Mails, sprich: Anschreiben, Aufträge, Buchungen, Reklamationen, Rechnungen, Lieferscheine oder Ticketsysteme. Und das teilweise in verschiedenen Dateiformaten und Mengen. „Denken Sie in Ihrem Fall zum Beispiel an Toner-Bestellungen“, nannte der Evy-Geschäftsführer ein weiteres konkretes Beispiel.

Die Datensätze werden vom Anbieter erfasst, ausgelesen, sortiert und per Browser übersichtlich bereitgestellt und kommentiert. „Wir ermöglichen den Kunden also nicht nur den Zugang zu ihrer Post und ihren wichtigen Dokumenten über einen digitalen Kanal, sondern automatisieren auch die Schritte“, betont Vogel. „Das heißt: Unsere Software erledigt alles automatisch – das Klassifizieren, Verschlagworten, Erkennen wichtiger Inhalte sowie das sortierte Ablegen beziehungsweise das Archivieren.“





Wichtige Ersparnisse und Zertifikate

Vor diesem Hintergrund wies Vogel auf weitere, wirtschaftliche Vorteile hin wie nachweislich „99 Prozent Zeitersparnis“ und „90 Prozent Kostenersparnis“. Dabei brachte er auch die fehlenden Arbeits- oder Fachkräfte zur Bearbeitung solcher Dateninhalte sowie andere unbefriedigende Techniklösungen bei den Unternehmenskunden ins Spiel. Und stellte gleichzeitig die zweifache Zertifizierung der Evy-Lösung in Sachen Integrität, Sicherheit und Datenschutz heraus.



Nach den Anfängen als B2C-Anbieter fokussiert sich der Anbieter inzwischen komplett auf das B2B-Geschäft. Zu den Kunden zählen Unternehmen aus verschiedenen Wirtschaftsbereichen wie etwa der Kommunikationsspezialist Antalis Papier, die Bertelsmann-Buchsparte, die Wirtschaftsauskunftei Creditreform, das Reservierungsportal booking.com, der Technologiekonzern ABB, Logistikspezialisten und verschiedene Behörden. Inzwischen sind es laut Evy 50 namhafte Kunden. Ein Großteil sind Unternehmen mit zehn bis 200 Mitarbeitern und zu rund einem Fünftel Unternehmen mit 200 bis 600 Mitarbeitern. Aber auch große Konzerne und kleine Betriebe nutzen die KI-Lösung, die laut Michael Vogel „einfach zu bedienen und händelbar ist“.

Revolutionäre Post/Dokumenten Verarbeitung

Hierzu merkt Entwickler und Evy-Mitgründer Arian Storch noch dies an: „Unsere KI-Software hat bereits in der Praxis bewiesen, dass sie die Dokumentenanalyse und Weiterverarbeitung der Inhalte in Unternehmen unterschiedlichster Größe revolutionieren kann.“



(v.l.) Michael Vogel und Arian Storch



Mehrfach gute Ergänzung



Die geschäftsführenden Gesellschafter der Evy Solutions GmbH in Köln sind Arian Storch und Michael Vogel. Auch die weiteren Standorte in München und Leipzig erklären sich aus der hiesigen Ansässigkeit der Unternehmensgründer und der Anwendungsbetreuer. Michael Vogel ist über die Jahre leidenschaftlicher Vertriebler, Portfolio-betreuer, Unternehmensberater und Innovator sowie Gutachter für Startup-Businesspläne. Sein Geschäftspartner Arian Storch wurde vom gelernten Lehrer für Mathematik und Informatik zum Softwareentwickler und Softwarearchitekten sowie zum Medienlinguisten. Auf Basis seiner Doktorarbeit zur virtuellen Sprachanalyse hat er binnen zehn Jahren eine KI-Software zur Dokumentenauswertung entwickelt. Vor sieben Jahren gründeten beide ihr Unternehmen, dessen Name für die mobile Nutzung „everytime“ und „everywhere“ steht. Seit über einem Jahr besteht eine strategische Partnerschaft mit winwin office Network, die den Zugriff auf das Lösungsportfolio der KI-gestützten Dokumentenanalyse und insbesondere auf die spezielle Software-Lösung „winwin Xpact“ ermöglicht. Das Angebot läuft als SaaS-Lösung (Software as a Service).

**Kontakt: winwin Office Network AG,
Vanessa Bewernick, Assistentin der Geschäftsleitung,
E-Mail: vanessa.bewernick@winwin-office.de
Weitere Infos: <https://evy-solutions.de/>**

„Wir sind gespannt, wie es weitergeht“

BÜRORING und Büro Forum Mitglieder sowie Aussteller ziehen ein positives Fazit zum PBS Forum 2024 in Koblenz – Fortsetzung aus BÜRORING NEWS Ausgabe 06/2024

Der 'neue BÜRORING' besticht durch alte Qualitäten: Die teilnehmenden Anschlusshäuser der Verbundgruppen BÜRORING und Büro Forum sowie die ausstellenden Lieferanten lobten die sehr gute Organisation des diesjährigen PBS Forum in der Rhein-Mosel-Halle in Koblenz. Hier nun weitere Stimmen der Teilnehmerinnen und Teilnehmer:

Gelungene Messepremiere

Peter Helfert, Vertriebsleiter der GBT (International) GmbH, Düren

„Wir sind als neuer Lieferant ohne große Erwartung an unsere Messepremiere herangegangen. Die Überraschung ist gelungen: Wir haben viele bereichernde Gespräche geführt und sind zuversichtlich, nach der großen Resonanz gute Geschäfte zu entwickeln. Wir bieten praktische, selbsterklärende und nachgefragte Konsumprodukte mit eigener Lizenz wie Agfaphoto-Batterien, mobile Solarmodule oder Avide-LED-Tischleuchten an. Aber auch unsere Dr. Senst-Zubehörprodukte wie Blutdruckmessgeräte für den Gesundheits- und Pflegebereich rufen großes Interesse als Ergänzungssortiment hervor, wie die Gespräche in Koblenz zeigen. Es lohnt sich also, auch mal über den Tellerrand zu blicken. Insgesamt erleben wir die Lieferantenausstellung als richtig gute, pragmatische Messe mit einem sehr freundschaftlichen Umgang zwischen allen Beteiligten.“



Verblüffende Produktlogik

Martin Umar, Geschäftsführer der Phoenix Safe Deutschland GmbH in Wuppertal

„Bei unserer BÜRORING Messepremiere waren wir schon erstaunt über die gute Resonanz. Wir sind schon lange Lieferant der Haaner Zentrale und haben nun erstmals die Möglichkeit der Lieferantenausstellung genutzt. Den direkten Kontakt mit teilweise bereits bekannten Fachhandelskunden wollen wir gerne intensivieren. Mit unseren Produkten mischen wir gerade die Tresorbranche auf, denn wir kehren die Logik um: Es geht nicht mehr um den Schutz der im Tresor liegenden Werte vor äußeren Einflüssen wie Feuer oder Diebstahl, sondern um den Schutz von Menschen und Gebäuden vor thermischen Durchbrüchen gelagerter Lithium-Ionen-Batterien und die Gefahr von Explosion, die von ihnen ausgeht. Die Fachhändler sind überrascht, dass es nicht mehr allein um ‚eine eckige Kiste‘ geht, sondern um viel mehr! Aufgrund der guten Gespräche mit den Fachhändlern und den erfolgreichen Verhandlungen mit den BÜRORING Verantwortlichen ziehe ich ein positives Zwischenfazit. Unser Maßstab ist die erfolgreiche Zusammenarbeit.“



Den Nerv gleich mehrfach getroffen

Robin L. Mayer, Vertrieb & Marketing, Bisley GmbH, Düsseldorf

„Es macht viel Spaß auf dieser Messe mit einem bunten Mix an Ausstellern dabei zu sein. Wir haben wie immer eine Super-Resonanz und viele direkte Kontakte mit den Fachhändlern. Für uns als Lieferant spricht, dass wir die Vorstellungen und Ansprüche der Kunden offenbar einmal mehr genau getroffen haben. Auf der anderen Seite freuen wir uns auf Anregungen der Händler für neue Produktideen. Das gibt auch unser erweitertes Büroprogramm mit frischen Farben, Möbeln und dem Trend der ‚Workification‘ und ‚Homification‘ wieder – wie etwa die stylischen Besucher- und Esszimmerstühle – die wir hier in Koblenz sogar auf zwei Standflächen präsentieren können. Wir danken dem BÜRORING für diese Flexibilität und freuen uns, dass wir mit unserem Portfolio den Nerv unserer bewährten Handelspartner treffen. In einer immer schnelllebigeren Zeit ist dieser Vertrieb und auch der angepasste neue Weg des BÜRORING begrüßenswert. Uns freut die Aufbruchstimmung, der Optimierungsprozess und die gute, ehrliche Kommunikation.“



Im zukunftsorientierten Gespräch

Thorsten Scheidler, Vertriebsleiter Außendienst, IDEAL / Krug & Priester GmbH & Co. KG, Balingen



„Wir führen hier qualitativ sehr gute Gespräche. Es hätten aber tendenziell gerne noch mehr Fachhändler vor Ort sein können. Besonders positiv wurde von uns die persönliche Begrüßung am Donnerstagmorgen durch Herrn Eismann empfunden. Der neue Vorstand hat mit uns intensive Gespräche geführt, wie wir uns gemeinsam die Zukunft vorstellen können und wie wir die Zusammenarbeit mit dem ‚neuen BÜRORING‘ weiter verbessern. Diese kooperative Konsultation ist nicht selbstverständlich. Das wird von den Ausstellern ausdrücklich begrüßt, dass man so interessiert mit uns in die direkte Kommunikation geht. Ein guter Ansatz! Hier auf der Lieferantenmesse liegt unser Fokus auf dem Produktbereich IDEAL Aktenvernichter – made in Germany – mit 5 Jahren Garantie, unseren Luftreinigern – made in Germany – sowie unserer aktuellen Sommeraktion mit dem Saisonartikel IDEAL FAN1 Ventilator.“

BÜRORING®

SHOP NOW

**CLEVER EINKAUFEN UND NACHHALTIG SPAREN MIT UNSERER EIGENMARKE
... ÜBER 1.000 ARTIKEL ZU TOP-PREISEN**

Mehr Schwung beim BÜRORING

**Thorsten Huber, Verkauf Office Papiere und Digitaldruck,
Carl Berberich GmbH, Heilbronn/Langenfeld**

„Wir sind sehr zufrieden und haben intensive Gespräche geführt. Wir haben eine sehr gute Kundenresonanz und ein breites Netzwerk aufgebaut. Wir konnten auf der Messe unter anderem unsere spezielle Produktrange der Sorte Swift mit mehreren Qualitätsstufen sowie individuelle Ordner und Magnetboxen von Berberich Systems vorstellen. Dabei ist es gelungen, einige Aufträge zu generieren und zahlreiche Neukunden-Gespräche zu führen. Rundum war das eine sehr gelungene Veranstaltung. Es ist deutlich zu spüren, dass der ‚neue BÜRORING‘ schwungvoller und verjüngter agiert. Wir freuen uns auf diese positiven Veränderungen.“



Interessante und erfolgreiche Gespräche

**Peter Heinrichs, Pre Sales Office-Print Technical & Solution Specialist,
EPSON Deutschland GmbH, Düsseldorf**



„Eine schöne, gut besuchte Ausstellung mit hochwertigen, interessanten Kontakten, erfolgreichen Gesprächen und einer zukunftsicheren Ausrichtung. Diesmal stand unser neues, modulares DIN A4-System WorkForce Enterprise AM-C550 im Fokus, das sowohl hochleistungsfähig als auch sehr energieeffizient ist. Es druckt mit einem kontaktlosen, nahezu verschleißfreien Druckkopf auf Tintenbasis. Wir freuen uns sehr, dass wir hier sein durften und sind auch gerne nächstes Jahr wieder dabei.“

Gesicherte Zukunft ist in Sichtweite

Daniela Böck, Geschäftsführerin der Bürotechnik Otto Böck GmbH, Burgau

„Es ist eine schöne und qualitativ beeindruckende Lieferantenausstellung. Sie bietet noch mehr Technikprodukte und -lösungen als vorher, was mich auch im Sinne unserer Kunden sehr interessiert. Ich habe hier auch gute neue Kontakte geknüpft. Darüber hinaus habe ich an den entsprechenden Ständen mit den Kollegen der BÜRORING Marketinggruppe JobStuhl sowie der neuen Kooperationspartner winwin und LKS gesprochen. Wir freuen uns über Partner, die uns neue Möglichkeiten auch im Servicebereich eröffnen. Sie könnten zum Beispiel überregional Aufträge im technischen Bereich für uns ausführen/übernehmen und im Gegenzug auch Aufträge an uns für unsere Region delegieren. In Sachen BÜRORING erwarte ich nun eine Initialzündung. Zu beobachten ist, dass die Mitarbeiter des BÜRORING positiv gestimmt sind und diese Aufbruchstimmung hoffentlich auch auf alle Händler überspringt. Die Auftritte von Herrn Eismann, der richtigerweise nur nach vorne schaut, machen Hoffnung. Wichtig ist das endgültige Überwinden der bis dato wirtschaftlich und strategisch unsicheren Situation. Schließlich geht es auch um die Einlagen langjähriger Mitglieder mit entsprechend angesammelter Betragshöhe. Die möchten wir natürlich gesichert wissen.“



„Wir sind gespannt, wie es weitergeht“

Beate Schuster, Schuster Bürotechnik GmbH, Nördlingen

„Die Veranstaltung ist super organisiert, und die Lieferantenausstellung läuft reibungslos. Die Hausmesse hat neben ihrem informativen Charakter auch den Vorteil gegenüber externen Veranstaltungen, dass hier ein bunter Mix an etablierten und neuen Ausstellern zentral versammelt ist. So habe ich mir auch Produktneuheiten angesehen, die meistens erst ein Jahr später im Jahreskatalog stehen, und auch mit einem Ansprechpartner zum Thema Warenwirtschaft ein paar Dinge abklären können. In diesem Rahmen habe ich mich auch über den ‚neuen BÜRORING‘ informiert und die Stimmung aufgesaugt. Wir haben uns nun auch der winwin Office Network in einer Doppelmitgliedschaft angeschlossen und sind gespannt, wie es nach der Ankündigung die BÜRORING Genossenschaft in eine AG zu wandeln, weitergehen wird. Es ist wichtig, dass nun möglichst alle Mitglieder auf diesem Weg überzeugt und mitgenommen werden.“



Aufmerksamkeitsstarke Thekendisplays – Jetzt ab BÜRORING-Lager zum attraktiven Aktionspreis erhältlich!



Head of ideas.

STA61CAPR2

- 12x 9H PBS4B mit 3 x 11g und 1x 10g Pritt Klebestift Neon gelb
- 12x 9H PBS2B mit 2 x 22g und 1x 20g Pritt Klebestift Neon gelb
- 20x 187 C12P1 12 STAEDTLER Noris colour Buntstifte + 4 Bonuspack
- 50 Stundenpläne **gratis** dazu!



STA61CAPR1

- 12x 9H PK6DB Pritt Klebestift 2 x 22 g
- 10x 187 C12P1 12 + 4 Bonuspack
- 5x 128 NC12P1 10 + 2 Bonuspack
- 50 Stundenpläne **gratis** dazu!

**HIER
BESTELLEN!**



Ideal zum Schulstart!

www.staedtler.com



BÜRORING Vorstand und Aufsichtsrat (v.l.): Thomas Grzanna (Aufsichtsratsvorsitzender), Frank Eismann (Sprecher Vorstand), Bernd Vennewald, Kai-Uwe Heuer (Vorstand), Christine Hilbert-Wolff, Frank Mecklenbrauck (stellv. Aufsichtsratsvorsitzender), Stefan Doorn, Lars Pflüger (Büro Forum)

BÜRORING Aufsichtsrätin Christine Hilbert-Wolff freut sich über ihre Wiederwahl und über die starke Dynamik im Verbundumfeld

Auf dem PBS Forum in Koblenz ist Christine Hilbert-Wolff für weitere drei Jahre in den Aufsichtsrat des 'neuen BÜRORING' wiedergewählt worden. „Ich freue mich von Herzen, dass die Mitglieder mir ihr Vertrauen ausgesprochen haben. Mit diesem Mandat begleite ich gerne den eingeschlagenen Weg des 'neuen BÜRORING'. Es macht sehr viel Spaß“, sagt die Krefelderin.

Die 43-jährige – zugleich dreifache Mutter von kleinen Kindern – stellt sich auch dieser Herausforderung: „Ich habe nach Beginn der ersten Mandatsperiode einiges beim BÜRORING mitgemacht. Das ist nun zum Glück Vergangenheit. Die Zusammenarbeit im aktuellen Aufsichtsrat ist sehr gut und entspannender denn je. Darüber hinaus sind wir froh, dass wir mit Frank Eismann eine der schillerndsten Persönlichkeiten der Branche für das operative Geschäft der BÜRORING Gruppe gewinnen konnten!“ Frank Eismann sei ein sehr umgänglicher wie auch zielstrebigem Mensch mit fachlich höchster Kompetenz, und Kai-Uwe Heuer ein absoluter Finanzfachmann, so Hilbert-Wolff. Gemeinsam habe man viele Ideen und werde sicherlich noch einiges auf den Weg bringen.

Hilbert

Büromaschinen GmbH

www.hilbert-bueromaschinen.de

Wertvolle Ideen, weibliche Vorbilder

Sie nehme neben dem Tagesgeschäft ihres Betriebes Hilbert Büromaschinen regelmäßig auch ihr Aufsichtsratsmandat wahr, mit hybriden Treffen online, in der BÜRORING Zentrale in Haan oder bei einzelnen Veranstaltungen, berichtet die Fachhändlerin: „Im vergangenen Dreivierteljahr war viel Dynamik drin mit der JobStuhl-Preview, dem Treffen der Technikgruppe Deutschland in Hamburg, der winwin-Tagung in Stuttgart und eben dem PBS Forum in Koblenz“, betont Christine Hilbert-Wolff. „Wir wollen insgesamt wieder verstärkt den persönlichen Kontakt pflegen, was für mich auch beim PBS Forum und insbesondere bei der Lieferantenausstellung wichtig ist. Auf der Hausmesse bekommt man ebenso interessante wie wertvolle Ideen vermittelt.“ Bei dem Event hat der Fachhändlerin auch gefallen, dass „in dieser doch männerdominierten Branche offenkundig immer mehr weibliche Mitglieder mitwirken. Ich will keine Quotenfrau sein, freue mich aber, eine Art Vorbildfunktion für interessierte und engagierte Fachhändlerinnen mit auszuüben. Das war schon bei früheren Besetzungen zumindest im Vorstand gute Tradition beim BÜRORING.“

Wirksamer Tatendrang gefragt

Als Mitglied des fünfköpfigen BÜRORING Aufsichtsrates unterstützt die Krefelder Fachhändlerin den Kurs des 'neuen BÜRORING' und appelliert an die Mitglieder, diesen ebenfalls mitzugehen: „Wir müssen mit unserer gemeinsamen Organisation, dem 'neuen BÜRORING', moderner und effizienter werden. Bei aller Kritikwürdigkeit und den langen Diskussionen der Vergangenheit ist nun wirksamer Tatendrang gefragt. Manches Gemecker muss aufhören. Wir sollten mit produktiven Maßnahmen positiv in die Zukunft schauen. Es ist doch toll, wenn wir dann freudig auf den Break-even-Point, den erfolgreichen Wendepunkt, zurückblicken können.“



winwin-Vorteile mit Systemam und Brother

Zu den gewinnbringenden Punkten des 'neuen BÜRORING' gehört für Christine Hilbert-Wolff die enge Kooperation mit winwin Office Network, bei der ihr Betrieb nach kurzer Zeit bereits Mitglied ist: „Die Vorteile müssen individuell stimmen. Für uns zählt alleine schon die von sieben Tagen auf nunmehr 30 Tage verlängerte Zahlfrist bei unserem weiteren langjährigen Distributionspartner Systemam eben zu den deutlich verbesserten Konditionen der Zentralregulierung. Auch das neue Brother-Partnerprogramm beruht auf der Kooperation mit winwin.“ Mit ihrem Fachhandelsbetrieb nutzt sie ebenso das Finanzierungsgeschäft des Waiblinger Verbundes für Miet- und Leasing-Gerätestellungen.

Vor diesem Hintergrund und weiteren geplanten Maßnahmen sieht die BÜRORING Aufsichtsrätin überaus gute Perspektiven für die Haaner Verbundgruppen BÜRORING und Büro Forum – ihr hoffnungsvoller Leitsatz lautet: „Mit neuer Kraft voraus!“



Christine Hilbert-Wolff



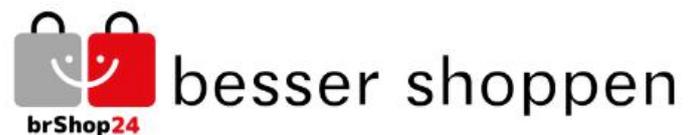
Seit 33 Jahren im BÜRORING

Hilbert

Büromaschinen GmbH

www.hilbert-buermaschinen.de

Die Hilbert Büromaschinen GmbH in Krefeld ist als Streckenhändler und B2B-Lösungsanbieter mit sieben Mitarbeitern im Ballungsraum Rhein-Ruhr sowie am linken Niederrhein aktiv. Der Fachbetrieb wurde vor knapp 50 Jahren von Fritz Hilbert als Bürobedarfsgeschäft gegründet und dann von seinem Sohn Lothar Hilbert übernommen. Seit dem Jahr 2012 führt die gelernte Hotelfachfrau (mit weiteren Berufserfahrungen im Marketing und Kundenservice) Christine Hilbert-Wolff das Unternehmen in dritter Familiengeneration; ihr Mann arbeitet jedoch in einer völlig anderen Branche. Büromaterialien werden bundesweit über den eigenen brShop24 vertrieben; ansonsten positioniert sich die Hilbert Büromaschinen GmbH auf ihrer Webseite als „ein weit entwickeltes Unternehmen in den Bereichen der digitalen Kopier- und Drucksysteme“. Das Unternehmen ist bereits seit dem Jahr 1991 Mitglied im BÜRORING.



MORE INFO



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

Flexibles Mietmodell bei JobStuhl

Dank winwin Finance können JobStuhl-Kunden ihre Büromöbel nun wesentlich schneller abschreiben, und die Händler bekommen neue Möglichkeiten an die Hand



Andreas Schert, Initiator und Sprecher der BÜRORING Marketinggruppe JobStuhl, ließ es sich trotz eines Hochwasserschadens in seinem Fachhandelsbetrieb nicht nehmen, bei der Generalversammlung in Koblenz das modifizierte Konzept vorzustellen. Sein Vortrag war kurz und knackig wie die Übersicht des JobStuhl-Flyers.

Nach dem JobStuhl Launch im Oktober 2023 zündete Schert nun mit seiner Gruppe wie versprochen die nächste Entwicklungsstufe: JobStuhl 2.0 reagiert auf die ersten Praxiserfahrungen und erweitert das Produktportfolio des Konzeptes, das Arbeitgebern eine praktische wie günstige Möglichkeit bietet, ihre Mitarbeiter gut auszustatten.

Diese wollen Schert und seine Fachhändlerkollegen nicht nur mit einer persönlichen Ergonomie-Beratung beim Händler vor Ort oder bei entsprechenden Video-Sprechstunden überzeugen. Vielmehr runden neue Zubehörelemente wie ein Monitorschwenkarm oder Leuchten, die elektrisch verstellbaren Sitz-Steh-Schreibtischkombinationen rund um die JobStühle ab.

Mietlösung mit neuen Perspektiven

„Die Kunden sind begeistert, wenn sie Probesitzen und weitere ergonomische Möglichkeiten aufgezeigt bekommen“, sagt Schert. Dazu kommt: „Alle Einzelpreise bei JobStuhl sind unter 800 Euro netto. Das bedeutet, alle Artikel sind geringwertige Wirtschaftsgüter und können sofort im Jahr der Anschaffung zu 100 Prozent steuerrechtlich abgeschrieben werden!“

Nach dem ursprünglichen Kaufmodell oder dem Leasingmodell, das von Staats wegen eine Abschreibungsdauer von 13 Jahren bei 63 Monaten Leasing-Laufzeit umfasst, legt JobStuhl nun ein wesentlich flexibleres, schneller abschreibbares Mietmodell mit dem Partner winwin finance auf: Es bietet für die fabrikneuen Produkte flexible Mietkonditionen ab einer Laufzeit von zwölf Monaten und ab einer Monatsmiete von 9,90 Euro.

Partner werden
Geschäftserfolg sichern

kurz erklärt

JobStuhl ist dein Profi-Anbieter für gutes Sitzen im Büro. Egal ob als Arbeitsplatz im Homeoffice oder 100 Sitzplätze im Firmengebäude, wir sind dein kompetenter Partner für die ergonomische Ausstattung auf höchstem Niveau.

Unser Partnerbank bietet dir persönliche Beratung, eine einjährige Probe-Raumzeit und alles per Kauf oder Miete. Schnell, einfach, kostengünstig und in deiner Nähe: **JobStuhl – einfach gut sitzen.**

B2B

Ich möchte noch einmaliger Mitglied der JobStuhl Initiative zu werden, um die Vorteile der JobStuhl Initiative zu nutzen. Ich bin bereit, meine Kunden auf für eine JobStuhl-Mitgliedschaft zu werben.

Wenn du von jetzt auf gleich die Möglichkeit bekommst, dich um deine Leistung zu verkaufen, dann ist das der BÜRORING mit dem Projekt JobStuhl. Ich bin unerschrocken und bereit bereit, das immer wieder zu tun.

Hans-Joachim, B2B Office, BÜRORING, BÜRORING

JobStuhl Partner Treffen am 10.03.2024

Vorteile für Partner (Auszug)

- Fertige Vertriebskonzepte, das liefert sie. Topgeschicht hervorheben werden kann.
- können sie eine individuelle Möglichkeit gesehen nach einer Anfrage.
- Vielmehr hat der Partner ein starkes Werkzeug für die Geschäftsbearbeitung zur Verfügung.
- Strategisches Marketing-Material und individualisierte Partnerflyer für JobStühle.
- Auf Wunsch Teilnahme an einer lokalen Kampagne zur Neukundengewinnung.
- Ständige Einbindung in die JobStuhl-Community.
- Regelmäßige Schulungsmöglichkeiten für andere JobStuhl-Partner:
- ca. 20 jährliche Präsenz und mehr als 1000 Teilnehmer
- Kein fest definiertes Verkaufsgebiet, jedoch soll die Erfahrung von richtigen Partner mindestens 30 km betragen, um regionale Überschneidungen zu vermeiden.

Anforderungen an Partner

- Einmalige Mitgliedschaft für BÜRORING ist, über einen Office Network AG
- Keine Vertriebsaktivitäten für JobStuhl in der Region
- Eigene Ausstattung mit den JobStuhl-Modellen zum Probe sitzen für Interessenten
- Regelmäßige Teilnahme an den Marketingtagen JobStuhl
- Monatsbeitrag 10 € (entspricht ca. dem Jobvertrag eines verkauften Schreibtisch)

FAQ - Häufig gestellte Fragen

- **Mit küber bereits genutzten Geschäftsbeziehungen zu anderen Stellvertretern**
JobStuhl bietet eine eigene kleine Plattform von Stellvertretern. Für unsere gemeinsamen Marktauftritt ist diese Modellstruktur notwendig, aber JobStuhl-Partner kann darüber hinaus auch seine eigenen Kanäle nutzen, um JobStuhl-Produkte zu verkaufen.
- **Ich bin Neuzugang im Bereich für Partner**
Durch einen regelmäßigen Partner-Treffen mit 20 Kollegen und Erfahrungsaustausch, sowie die Fortentwicklungsmöglichkeiten, sind wir immer dabei und bereit zu helfen.

Das Ziel sind ca. 40-50 JobStuhl-Partner flächendeckend. Noch gibt es freie Regionen. Entscheide Dich JEZT!

Erweitertes Portfolio



„Es geht immer darum, dass die Mitarbeiter leistungsfähig arbeiten können, dass sie einen ordentlichen Stuhl zum Sitzen haben und dass sie Wertschätzung erfahren durch das, was das Unternehmen bereitstellt“, formulierte Schert das Anbietercredo nach einem Spielfilm. Deshalb setzt die Marketinggruppe bei der Kundenansprache nicht nur auf das Wohlfühl der Nutzer, sondern auch auf Argumente für die Entscheider: „Gesundes Sitzen ist Chefsache!“

„Zukünftig können wir dann JobStuhl-Produkte mit Berufserfahrung anbieten“, so Andreas Schert. „Das heißt: Nach Ablauf des Mietvertrages können die JobStuhl-Produkte zunächst aufbereitet und dann wieder vermietet oder veräußert werden





Andreas Schert, Initiator und Sprecher der BÜRORING Marketinggruppe JobStuhl

Mehr Marketing für den „Türöffner“

Zudem soll Mitte 2024 eine weitere Entwicklungsstufe gezündet werden, wobei sich die Marketinggruppe nicht mehr auf die Zielgruppe der Homeoffice-Anwender fokussiert, sondern ein breiteres Nutzerspektrum ansprechen will. Den Status Quo der Gruppe verglich Schert in seinem Vortrag „mit einem Steigflug, der noch nicht seine geplante Zielhöhe erreicht hat.“ Neuerdings erinnern peppige Postkarten potenzielle Kunden an das JobStuhl-Angebot und startet die Gruppe eine LinkedIn-Kampagne zur weiteren Akquise von Neukunden.

Bei seinem Vortrag machte Andreas Schert schließlich klar, dass JobStuhl „ein guter Türöffner für die ‚Geschäftsanhahnung‘“ und für den motivierten Kauf weiterer Produkte ist und eine Handelspanne in Höhe von 35 Prozent generiert. Zugleich liegt dem BÜRORING Mitglied aus dem schwäbischen Schorndorf die qualifizierte Fachberatung auf dem Herzen: „Wir wollen unsere Gruppengröße von derzeit 15 Mitgliedsbetrieben flächendeckend verdreifachen und freuen uns über weitere konkrete Anfragen von Kolleginnen und Kollegen, die mit anpacken wollen!“



„Innovator Pitch“ von JobStuhl

JobStuhl [®]
Einfach gut sitzen.

Initiator Andreas Schert brachte bei seinem Vortrag die Geschäftsidee wie folgt auf den Punkt: „JobStuhl ist dein Profi-Ausstatter für gutes Sitzen im Büro. Egal ob ein Arbeitsplatz im Homeoffice oder hunderte Büroplätze im Firmengebäude, wir sind dein kompetenter Partner für Sitzergonomie auf höchstem Niveau. Unser Partnernetzwerk bietet dir persönliche Beratung, eine erstklassige Auswahl und alles per Kauf oder Miete, schnell, einfach, kostengünstig und in deiner Nähe. JobStuhl – einfach gut sitzen.“

Interessierte Händlerinnen und Händler können sich unter diesem [„Partner-werden“-Internetlink](#) informieren.

Kontakt: BÜRORING eG, Marketinggruppen-Koordinatorin Romana Strothmann, E-Mail: strothmann@bueroring.de



„Jeder weiß, was Sache ist“

WIN Office
Network®
WIN Finance

winwin-Vorstand Florian Nasser erläuterte den BÜRORING Partnern den klaren Kurs der von ihm geführten Finanzierungstochter

Florian Nasser

Florian Nasser, Vorstand der winwin Network AG und Geschäftsführer des Tochterunternehmens winwin Finance GmbH, begann seinen Vortrag mit einem dicken Lob für die „wirklich tolle Veranstaltung“ und das „sehr harmonische Miteinander“ (siehe auch BÜRORING NEWS 06/2024).

Relevante Rolle im Verbund und Markt

Garniert mit humorvollen Einsprengseln sprach er über die Entwicklung der winwin-Gruppe zu „einem relevanten Player in diesem Markt“ – und „das Ganze mit superschlanken Strukturen“. Demnach generiert die Verbundgruppe mehr als die Hälfte ihres Außenumsatzes – 46 Millionen Euro – über das Finanzierungsgeschäft (siehe auch Infokasten).

Bei diesem sei man sehr fokussiert, so Florian Nasser: „Wir kommen aus dem klassischen Printing-Bereich, finanzieren aber auch in den Bereichen IT, Telefonie und Software. Außerdem nimmt der Bereich der Büroeinrichtungen immer mehr Fahrt auf. Da finanzieren wir Möbel, Trennwände und alles, was noch dazu gehört.“ Dabei verwies der Finanzexperte auch auf das neue Mietmodell der JobStuhl-Gruppe (siehe Seite 12 dieser BÜRORING NEWS) und auf die eigene KI-Dokumentenlösung winwin Xpact (siehe Seite 04 dieser NEWS-Ausgabe). Vor allem über letztgenanntes Softwareangebot, so Nasser, gelänge es, die Kunden langfristig zu binden.

Faire, flexible, transparente Verträge

„Wir machen im technischen Bereich klassisch Leasingverträge, Mietverträge und Mietkaufverträge“, erläuterte Nasser und unterstrich dabei die Flexibilität des winwin-Finanzierungsgeschäftes: „Wir können unsere Verträge um verschiedene Bausteine erweitern wie zum Beispiel der Software-Finanzierung. Wir können MPS-Bausteine dranhängen und so unter anderem auch das Fleet-Management mit einbinden.“

Und unsere Verträge lassen sich während der Vertragslaufzeit in allen ihren Bestandteilen optimieren.“ Damit können beispielsweise Objekte zu- oder abgemietet werden, so Nasser: „Wir legen am Anfang der Zusammenarbeit fest und schreiben rein, wie wir miteinander arbeiten wollen. Es gibt andere, die tun das nicht. Wir wollen aber keine Überraschungen. So machen wir Ablöseregularien klar, wir machen Restwerte klar, wir machen Nachlaufzeiten im Vertrag klar. So, dass jeder weiß, was Sache ist.“

Schneller, direkter und persönlicher Kontakt

Dabei könne man als Anbieter individuell auf die Partner eingehen und sich gemeinsam mit ihnen weiterentwickeln, so Nasser. Als Vorteil stellte er heraus, dass winwin Finance unabhängig und von der AG und den Aktionären getragen sei. Hinter dem Finanzdienstleister stecke auch kein Konzern, dem man verpflichtet sei. Mit diesem klaren Fokus müsse man keinen ineffizienten Bauchladen an Geschäftsbereichen, Finanzierungsobjekten und technischen Systemen führen: „Damit sind wir nahezu alleine im Markt, zumindest in unserem Bereich.“

Neben flachen Hierarchien und flexiblem Agieren hob Nasser auch hervor, dass die Vertragspartner individuell beraten werden und einen festen Ansprechpartner haben. Er und sein Team seien ohne Hotline-Schleifen schnell, direkt und persönlich erreichbar.





In Zukunft komplett digitaler Prozess

Stand heute können die Prozesse analog wie auch digital abgebildet werden, wie der winwin-Finanzexperte ausführte. So könnten Verträge und Unterlagen per Post, PDF-Datei oder als Upload verwaltet werden: „Wir bieten ein Partnerportal, in dem unsere Partner das alles selbst managen können und verfügen in Kürze auch über eine neue Version. Und wir sind schnell in der Bonitätsprüfung, meistens mehrere Minuten, maximal einen Tag. Ungefähr genauso schnell zahlen wir auch aus.“

In Zukunft solle es „aber auch einen vollständig digitalen Prozess geben, der von der Angebots- oder von der Vertragserstellung bis zur Unterschrift und der Ausweislegitimation vollständig digital bis zum Kunden gelangt.“ Zudem, so Florian Nasser, könne man schon heute die Verträge mit Hilfe des virtuellen Asset Managements „komplett online verwalten, Anpassungen vornehmen, Sachen ablösen und seine Verwaltungsstände anschauen.“



Effiziente Strukturen

WINOffice
Network®
WINFinance

Der 36-jährige Florian Nasser, der in diesem Jahr seine 20-jährige Branchenzugehörigkeit feiert, ist als winwin-Vorstand und winwin Finance-Geschäftsführer für das operative Geschäft des Verbunds und der Finanzierungstochter tätig. Diese gehört zu hundert Prozent der Aktiengesellschaft und hat eine Erlaubnis für das Finanzierungsleasing unter der üblichen strengen Kontrolle der Bafin (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht). Die Finanzierungsgesellschaft ist aus dem vor 15 Jahren gegründeten Unternehmen FCS hervorgegangen, das winwin Office Network vor ein paar Jahren erworben hat. „Deswegen gibt es diese Finanzierungsgesellschaft schon länger als das Mutterunternehmen“, verweist Nasser auf das am Jahresende 2010 gegründete Netzwerk. Dessen Waiblinger Zentrale hat bei einer wachsenden Anzahl von inzwischen fast 80 Mitgliedsunternehmen insgesamt „nur“ zwölf Angestellte. Der Außenumsatz der Verbundgruppe belief sich zuletzt auf etwas über 80 Millionen Euro, woran die Finanztochter laut Nasser 46 Mio. Euro beisteuerte.

**Kontakt: winwin Finance GmbH,
Geschäftsführer Florian Nasser,
E-Mail: f.nasser@winwinfinance.de**

 **brShop24**
besser shoppen

MORE INFO



„Transformationsprozess konstruktiv begleiten“



Stefan Doorn

Der Frankfurter Stefan Doorn ist neu im BÜRORING Aufsichtsrat

Stefan Doorn wurde von den BÜRORING Mitgliedern auf der Generalversammlung in Koblenz neu in den Aufsichtsrat gewählt. Der 59-Jährige ragt nicht nur durch seine Körpergröße, sondern auch durch sein unerschütterliches wie auch kreatives Engagement für die BÜRORING Gruppe heraus. So positioniert sich der geschäftsführende Gesellschafter des langjährigen Verbundmitglieds Büro Doorn GmbH in Frankfurt am Main klar für eine weiter bestehende Unabhängigkeit und damit einhergehende Stabilität der BÜRORING Gruppe.

„Der Zeitpunkt meiner Wahl in den Aufsichtsrat trifft mit dem Transformationsprozess zusammen, den ich absolut begrüße. Mein Mandat empfinde ich als Auftrag der Mitglieder, diesen konstruktiv, aber auch kritisch zu begleiten“, sagt Doorn, der nicht nur um den Zeitdruck angesichts der geplanten schnellen Umstellung von der Genossenschaft zur Aktiengesellschaft weiß: „Der Markt und die Kunden warten nicht auf uns. Wir müssen uns bewusst sein, dass dieser Schritt ausgerechnet in einer ungünstigen Marktsituation passiert. Daran führt aber kein Weg vorbei!“

Konzeptuelle Stärke

Der hessische Fachhändler sieht reichlich Erfahrung, Kompetenz und Gestaltungswillen beim 'neuen BÜRORING' Vorstand gebündelt, um die geplanten Maßnahmen dynamisch zu realisieren. Aber auch von Stefan Doorn selber ist seine konzeptuelle Stärke durch sein aktives Engagement über die vielen Jahre bekannt, sei es als derzeitiger Beiratssprecher und Mitgestalter bei der OfficeStar Marketinggruppe oder auch bei seinem aktiven Mitwirken bei der Projektierung und im Beirat der JobStuhl Gruppe.

„Meine neue Funktion ist nun aber eine andere, nämlich die Kontrolle des operativen Geschäfts im Sinne aller BÜRORING Mitglieder“, unterstreicht Doorn, will aber trotz seiner neuen Rolle im Aufsichtsrat auch seine Mandatszeit als OfficeStar-Beiratssprecher bis zum Auslaufen im nächsten Jahr vollauf erfüllen.

Dementsprechend ist die Freizeit bei dem verheirateten Vater einer zwölfjährigen Tochter rar. Stefan Doorn fährt Motorrad, reist gerne und hat – übrigens wie sein Aufsichtsratskollege Bernhard Vennewald – auch das Angeln als Hobby. Beide konnten also auf der für Doorn ersten Aufsichtsratssitzung direkt nach der Generalversammlung beruflich und privat fachsimpeln.



Zur Person - Stefan Doorn

Der 59-jährige Stefan Doorn ist über den hessischen Familienbetrieb Büro Doorn sturmerprobt, der als Vollsortimenter im Streckengeschäft mit zwölf Mitarbeitern tätig ist. Schon als junger Mann lernte der studierte BWler und Germanist den harten Branchenwettbewerb rings um Deutschlands fünftgrößte Stadt und Europas renommierte Finanzmetropole kennen. Als BÜRORING Aufsichtsrat setzt er nun die Familientradition fort: Schon sein Vater Bernhard Doorn war von 1994 bis 1997 Aufsichtsrat (Vorsitzender) und konnte dabei eine der ersten großen Krisen der Verbundgruppe diplomatisch mit lösen, das Thema Dropshipment (Auslieferungen durch einen externen Dienstleister wie dem BÜRORING Zentrallager) und eine lange Zeit der Kontinuität einleiten.