

BusinessPartner

Die Zeitschrift für Handel und Industrie

PBS



Soennecken Dr. Benedikt Erdmann im Interview ■ **ISE** AV-Branche trifft sich in Barcelona ■ **Titel** winwin-Gruppe weiter auf Wachstumskurs
■ **Specials** Ambiente, Modern Workplace, AV-Technik, Tinte + Toner

Weitere Wachstumsschritte fest im Blick

Die **winwin Office Network AG** zieht trotz des schwierigen Marktumfeldes eine positive Resonanz des vergangenen Jahres. Auch für das Jahr 2023 hat sich der Vorstand der Waiblinger Fachhandelskooperation ambitionierte Ziele gesetzt und dafür erste Projekte definiert.

„Das Jahr 2022 ist aus unserer Sicht bestens verlaufen“ sagt Frank Eismann, Sprecher des Vorstandes der winwin-Gruppe. Dies habe sich auch auf der Mitgliederversammlung Anfang Dezember gezeigt, bei der die teilnehmenden Unternehmen ausnahmslos positive Signale gegeben hätten. Dies macht sich auch in Waiblingen bemerkbar. „Wir liegen in allen Kennzahlen im positiven Bereich. Und auch die winwin Finance entwickelt sich sehr erfolgreich“, betont Eismann. Einen Grund dafür sei, so der Branchenkenner, dass sich die Mitgliedsunternehmen „nach Corona auch auf die Folgen des Ukraine-Krieges sehr gut eingestellt haben“. Auch die Liefersituation habe sich zumindest teilweise verbessert. Neben dem Kerngeschäft Bürokommunikation hätten viele Mitgliedsunternehmen zudem ihre Geschäftsfelder in den Bereichen IT, Büro-

möbel oder DMS erweitert, was das Präsidium durch die Kontaktaufnahme zu Lieferanten und Dienstleistern, Projektgruppen mit den Mitgliedern aber auch den Abschluss von Rahmenverträgen für die gesamte Gruppe unterstütze.

Wandel der Arbeitswelt als „gelebte Praxis“

Der Wandel der Arbeitswelt sei für viele Mitglieder „gar keine Weiterentwicklung mehr, sondern vielmehr gelebte Praxis“, so Eismann. „Viele Kunden unserer Mitglieder bieten ihren Mitarbeitern heute neben Homeoffice- und Büroarbeitsplätzen sogar das Arbeiten von einem Wohnort innerhalb Europas an. Der Mittelstand hat sich seit Corona sehr schnell auf die moderne Arbeitswelt eingestellt und dies gilt dem-

entsprechend auch für unsere Mitglieder.“ Damit diese den Wandel der Arbeitswelt aktiv gestalten können, werde man auch 2023 einen Schwerpunkt auf Ausbildung und Qualifizierung innerhalb der winwin-Akademie legen und habe eine Projektgruppe ins Leben gerufen, die entsprechende Trainings erarbeitet, betont der Sprecher des Vorstandes. Darüber hinaus schaut man auch in Waiblingen kontinuierlich über den Branchenzaun. „Die winwin-Mitglieder sind Spezialisten für Bürokommunikation und IT und somit Ansprechpartner für digitale Infrastrukturen, Hard- und Software-Lösungen. Bei unseren Projektgruppen und Tagungen stoßen daher wir auch immer neue Themen an, gerade auch im IoT-Bereich“, berichtet Eismann.

Zufrieden zeigt sich auch Florian Nasser, der als Vorstand die Themen operati-



„Der Mittelstand hat sich seit Corona sehr schnell auf die moderne Arbeitswelt eingestellt und dies gilt dementsprechend auch für unsere Mitglieder“, sagt Frank Eismann, Sprecher des Vorstandes der winwin Office Network AG.



„Durch die indirekte Beteiligung der Mitglieder an der winwin Finance bieten wir ein absolutes Alleinstellungsmerkmal“, betont winwin-Vorstand Florian Nasser. Damit habe jedes Mitglied sozusagen seine eigene Leasinggesellschaft.



Roland Müller, Geschäftsführer der winwin Finance, rechnet in diesem Jahr mit einer Entspannung der Liefersituation und damit einhergehend einem intensiven Wettbewerb im Fachhandel. Die eigene Leasinggesellschaft verstärke dabei die Schlagkraft.

ves Geschäft und Organisation verantwortet: „Wir konnten unseren Mitgliedern durch neue Kooperationen wie beispielsweise mit Kodak Alaris zusätzliche Mehrwerte im Bereich Digitalisierung zur Verfügung stellen. Damit geben wir ihnen die Möglichkeit, neue Geschäftsfelder zu erschließen und Wachstum zu generieren“. Auch im Kerngeschäft habe man die Mitglieder im vergangenen Jahr – insbesondere durch die Wachstumsprogramme der winwin Office Network AG – wieder bei der Gewinnung von Neukunden und öffentlichen Ausschreibungen unterstützen und somit zur erfolgreichen Entwicklung beitragen können. „Mit der Überarbeitung unseres Mitgliedermodells haben wir zudem für mehr Transparenz und eine klare Kommunikation der für die Gruppe strategisch wichtigen Parameter gesorgt“, erklärt der winwin-Vorstand. Die Vorteile für Gold- und Silber-Partner hätten sich dabei vor allem in den Präsenzveranstaltungen gezeigt, die „durch den persönlichen und offenen Austausch mit und unter den Mitgliedern einen unschätzbaren Mehrwert bieten“. Ein positives Fazit zieht Nasser, der auch der Geschäftsführung der winwin Finance angehört, zudem zum Finanzierungsgeschäft: „Durch die Beteiligung der Mitglieder an der winwin Finance bieten wir ein absolutes Alleinstellungsmerkmal. Jedes Mitglied hat mit der winwin Finance sozusagen seine eigene Leasinggesellschaft.“ Mit flexiblen Vertragsmodellen und Finanzierungslösungen reagiere man dabei sehr schnell auf die sich verändernden Marktanforderungen. „Aufgrund der aktuellen Liefersituation haben wir so beispielsweise unkompliziert bei Vorfinanzierungen unterstützt.“ Auch die vor einigen Jahren lancierten Branchenkonzepte, die Mitglieder durch vergünstigte Finanzierungsbedingungen bei der Platzierung von Aufträgen in vertikalen Märkten unterstützen, werden laut Nasser „sehr gut angenommen und sollen in naher Zukunft ausgebaut und weiterentwickelt werden.“



Mit ihren mittlerweile 61 Mitgliedsunternehmen ist die winwin-Gruppe deutschlandweit gut aufgestellt.

le Schieflage geraten ist“. Für das Jahr 2023 rechnet der Branchenkenner zudem mit einer Entspannung bei den Lieferproblemen. „Durch wird der Wettbewerb im Fachhandel wieder intensiver und die Vorteile der winwin-Gruppe – darunter eine bundesweit bekannte Marke mit einer bundesweiten Servicestruktur, die Vorteile beim Einkauf aber auch das diversifizierte Lieferantenportfolio – kommen noch stärker als in den vergangenen Jahren zum Tragen“, so Müller. „Das wir dabei noch eine eigene Leasinggesellschaft haben verstärkt unsere Schlagkraft gegenüber dem Wettbewerb.“

Das Angebot an digitalen Services wird weiter ausgebaut

Ausruhen auf den Erfolgen will man sich jedoch nicht. „2023 steht vor allem ein Ausbau unserer Akademie, eine weitere Verzahnung der winwin Finance mit der winwin Office Network AG und den Anforderungen der Aktionäre sowie die Suche nach neuen Geschäftsfeldern im Vordergrund“, berichtet Müller. Überarbeiten und ausbauen werde man zudem das Angebot an „digitalen Services“, betont Nasser. „Konkret werden wir unser Ticketsystem für den bundesweiten Service – einer der wichtigsten Mehrwerte unserer Gruppe – modernisieren und mit zusätzlichen Funktionen ausstatten.“ Auch bei der internen Kommunikation wolle man noch besser werden und plane dazu, das bestehende Social Intranet durch eine neue Lösung zu ersetzen. Einem Relaunch des Partnerportals soll es zudem bei der winwin Finance geben, berichtet Nasser. „Dabei wollen wir den gesamten Prozess der Finanzierung für unsere Mitglieder und Kunden noch digitaler, einfacher und effizienter gestalten.“

www.winwin-office.net
www.winwin-finance.de

Zufrieden mit der Entwicklung der winwin Finance zeigt sich auch Roland Müller. „Natürlich geht von der weltwirtschaftlichen Unsicherheit, Lieferkettenstörungen und steigenden Kosten ein negativer Effekt auf die Investitionsbereitschaft aus. Gleichzeitig zeigt sich aber, dass sich die Investitionszurückhaltung nicht auf alle Felder der Wirtschaft bezieht“, erklärt der Gründer und Geschäftsführer der winwin Finance. Zwar spüre man eine Verknappung des finanziellen Spielraums beim Endkunden unter anderem durch ein verschlechtertes Zahlungsverhalten und auch eine Zunahme der Insolvenzen. „Da wir im Bereich der Risikoversorge sehr vorsichtig waren und eine hohe Granulierung in den Miet- und Leasingverträgen haben, sind diese Effekte für uns gut zu verarbeiten.“ Auch das Geschäft der winwin-Mitglieder sei üblicherweise nicht sehr kapitalintensiv, da dies häufig über Leasinggesellschaften abgewickelt werde. Probleme könnten vor allem auftreten, wenn Aufträge nicht ausgeliefert werden können, Teillieferungen aber bezahlt werden müssen. „In diesen Situationen haben wir mit Zwischenfinanzierungen unterstützt, was dazu geführt hat, dass keines unserer Mitglieder in finanziel-

BOOSTEN SIE DIE DIGITALE INFRASTRUKTUR IHRER KUNDEN



Wir bieten attraktivste Finanzlösungen für die IT Branche.

- ✓ Miete „all-in“ Bürokommunikation
- ✓ Flexibilitätvereinbarungen
- ✓ Leasingvertrag
- ✓ Miete „all-in“ Telekommunikation
- ✓ Innovationsvereinbarungen
- ✓ Mietkauf

Werden Sie Mitglied einer starken Gemeinschaft.

-  Über 60 Mitgliedsunternehmen bundesweit
-  Über 30 Jahre Erfahrung in der IT und Bürokommunikation
-  Eigene Ausbildungsakademie
-  Beste Hestellerkontakte und Konditionen