

Bedrohung auf
neuem Niveau: Ransomware

www.chefbuero.de

H 30941

IT- & Business-Magazin für Führungskräfte

Nr. 6/7 - Okt./November 2017



Büroring-Vorstand Ingo Dewitz
im Chefbüro-Interview:

„Viele Marktteilnehmer
überrascht unsere Stärke“

Ingo Dewitz, Vorstand für
Marketing & Vertrieb der
Büroring Unternehmensgruppe

ISSN 0343-348X
40. Jahrgang : 6,- €

Bosse Design:
Mehr Mut
zur Farbe
im Büro

Geschäftsreise-Trends:
Anforderungen
an Business-
Hotels steigen

Desktop as a Service:
Sichere Lösung
für den Digital
Workplace

ERP und Mittelstand:
„Am Anfang muss
man durch das
Tal der Tränen“



Die Zukunft der Arbeit ist kreativ

Steelcase®



Steelcase und Microsoft arbeiten zusammen, um zu erforschen, wie Arbeitsplätze die kreative Leistung noch erfolgreicher fördern können. Dabei wurden sogenannte Creative Spaces entwickelt – ein integriertes Ökosystem aus Raum- und Technologielösungen für die vielfältigen Arten der kreativen Arbeit. Ziel ist es, Unternehmen zu helfen, den Wandel hin zu mehr kreativer Arbeit zu beschleunigen. Erfahren Sie mehr unter www.steelcase.de/kreativitat.



INHALT

AUSGABE 6/7-2017



Titelstory

Chefbüro-Interview mit Ingo Dewitz, Vorstand Büroring Unternehmensgruppe: „Viele Marktteilnehmer überrascht unsere Stärke“

6



Chef & Unternehmen

Ransomware: Bedrohung auf neuem Niveau 12
ibml: Industrie 4.0 für die Scanproduktion 14
Ceyoniq: SAP-Kunden fragen schon lange nach der S/4HANA-Readiness 16
Kurz notiert / Impressum 18

Panorama

IWA Jahresplaner 2018: Wichtige Termine im Blickkontakt 20



Einfach digital: Automatisierte Workflows in drei Tagen 21
DSAG: Anwender fordern mehr als einen stabilen ERP-Kern 22
Postcon: Kostensenkung beim täglichen Briefversand 23
BITMi engagiert sich in der BMW Mittelstandsallianz 24

Märkte & Trends

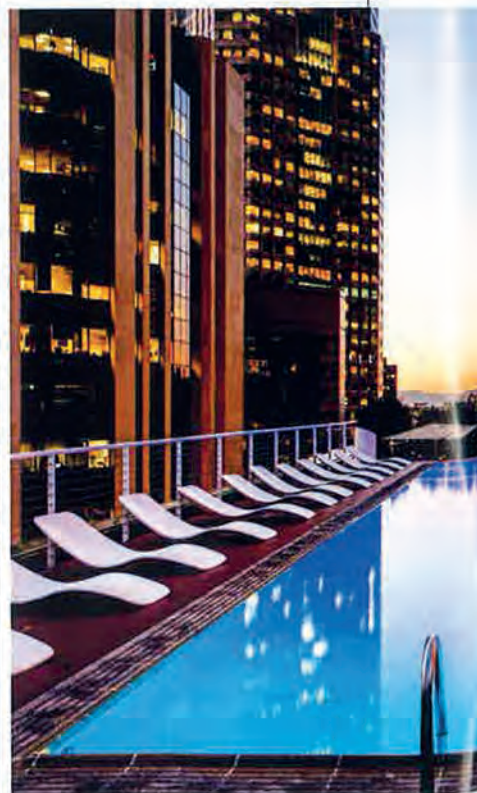
ERP für den Mittelstand / Interview mit Peter Höhne, IFS: „Am Anfang muss man durch das Tal der Tränen“ 25
Leitfaden für den Weg zum agilen Unternehmen 28
ADP: Warum sich die Auslagerung der Entgeltrechnung für den Mittelstand lohnt 32



Verschlüsselung - der Weg zur sicheren und beweisbaren Kommunikation 34
Dropshare Cloud: Datensicherheit „Made in Germany“ 36
DaaS: Die sichere Lösung für den Digital Workplace 38

Messewirtschaft / MICE

DRV: Anforderungen an Business-Hotels steigen 40
Wie der Marktplatz Messe mit der Digitalisierung wächst 41
HRG: Geschäftliche Veranstaltungen auszulagern hat viele Vorteile 44
Innside Frankfurt Ostend: Kreative Meetings im Lifestylehotel 46
Seelodge: Events und Tagungen am Kremmener See bei Berlin 48



Titelstory

Chefbüro-Interview mit Ingo Dewitz, Vorstand für Marketing & Vertrieb der Büroring Unternehmensgruppe:

„Viele Marktteilnehmer überrascht unsere Stärke“

Die Büroring Unternehmensgruppe ist ein Verbund von knapp 500 unabhängigen mittelständischen Bürofachhändlern, deren Kernkompetenz in der Vermarktung, der Belieferung und dem dazu gehörenden Service-Angebot von Produkten für den Bürogebrauch liegt. Büroring-Mitglieder profitieren von zahlreichen Leistungs-

bausteinen der Gruppe, deren wichtigstes Ziel die Förderung des Absatzes der Mitglieder und die Optimierung der Prozesse des Fachhandels zum Endkunden ist. Die Unternehmensgruppe repräsentiert einen Mitglieder-Außenumsatz von rund 900 Millionen Euro. Chefbüro sprach mit Ingo Dewitz, Vorstand für Marketing & Vertrieb.

Chefbüro: Herr Dewitz, zur Büroring Unternehmensgruppe gehören ebenso 100prozentige sowie auch nur teilweise Beteiligungen. Bitte erläutern Sie uns die Zusammenhänge und warum Ihre Gruppe nicht unter einem einheitlichen Namen firmiert?

Eine der zahlreichen Eigenmarken der Büroring-Gruppe.



Ingo Dewitz: Den Kern bildet unsere seit 41 Jahren im Markt aktive Genossenschaft, die Büroring eG, mit rund 320 regional ansässigen Fachhandelsunternehmen, die gleichzeitig Anteilseigner sind. Unter dem Dach der eG bieten wir unseren Gesellschaftern Leistungen rund um die Warenbeschaffung, Ver-



Headquarter der Büroring Unternehmensgruppe in Haan.



Ein Teil der rund 100 Mitarbeiter, die in der Unternehmenszentrale der Büroring eG - der Genossenschaft für Einkauf, Marketing, Vertrieb und Service - in Haan beschäftigt sind.

triebsunterstützung und Marketing, aber auch betriebswirtschaftliche Unterstützung und die Logistik. Einen weiteren wesentlichen Strang bildet der Liefer- und Zahlungsverkehr zwischen den Lieferanten und Herstellern an unsere Mitglieder, der über den Büroring zentral reguliert wird. Unsere Genossenschaft übernimmt hierbei die Ausfallhaftung (das Delkredere), so dass dem Lieferanten der Rechnungsausgleich abgesichert ist.

Im Jahr 2006 haben wir eine weitere Gesellschaft, die Büroforum 2000 AG, übernommen, die heute eine 100prozentige Tochter der Büroring eG ist. Die Händlerstruktur mit knapp 190 regional ansässigen Unternehmen, ist ähnlich gelagert wie die des Bürorings, allerdings befanden sich die Unternehmensstandorte damals vorwiegend im Osten Deutschlands. Die damalige Büroforum AG hatte ihre Schwerpunkte ausschließlich

auf die Marketingunterstützung ihrer Mitglieder ausgerichtet. Heute bieten wir unseren 190 Büroforum Fachhändlern den Zugriff auf sämtliche Leistungen der Büroring Unternehmensgruppe - das Leistungsspektrum unterscheidet sich heute kaum mehr, allerdings sind die Mitglieder keine Gesellschafter (Genossen) und haben kein Stimmrecht im Rahmen der Hauptversammlung. Die Frage, warum die Namensgebung nie geändert wurde, ist leicht beantwortet, denn viele Mitglieder der Gründerzeit sind nach wie vor stolz auf das Geleistete und - das dürfen wir nicht vergessen - möchten aus historischen Gründen oftmals kein „Genosse“ sein, selbst wenn wir den Begriff auch innerhalb unserer Ge-

nossenschaft gar nicht verwenden. Dann wäre da noch die Beteiligung an der Prisma Büroring Service GmbH zu benennen. Die Prisma AG ist eine Verbundgruppe mit knapp 900 Fachhändlern, deren Schwerpunkt anders als bei uns auf das B2C Geschäft ausgerichtet ist - klassische Nahversorger also. Da die Leistungen zentraler Dienste wie etwa die Lieferantenverträge, die Zentralregulierung u.v.m. nahezu identisch sind, wurde vor mehr als 17 Jahren dieses gemeinsame Tochterunternehmen gegründet. Zudem haben wir noch eine Marketing Gesellschaft (BMC) sowie die Officestar GmbH, ein Verbund von 28 Händlern, die sich als Gleichgesinnte sehen und an einem Strang ziehen, also Kräfte auch innerhalb der Gesellschaft bündeln und bundesweit abgestimmte Leistungen zum Endanwender erbringen können.

Titelstory

Lutz Wenger neu im Aufsichtsrat der Büro Forum AG



Lutz Wenger

Im Rahmen des neu geschaffenen PBS-Forums (Prisma-Büroring-Service-Forum) der Verbundgruppen Büroring, Büro Forum und Prisma fand Ende Mai 2017 die ordentliche Hauptversammlung der Büro Forum AG in Berlin statt. Klaus Kemper, langjähriges Aufsichtsratsmitglied und als damaliger Vorstand maßgeblich und federführend am erfolgreichen Zusammenschluss der Unternehmen Büro Forum und Büroring beteiligt, stellte sich aus persönlichen Gründen nicht mehr zur Wahl. Als Nachfolger wurde Lutz Wenger, S + B Service und Büro GmbH, Dessau, vorgeschlagen und einstimmig gewählt. Lutz Wenger, seit 1998 Geschäftsführer des Bürofachhandelshauses mit Sitz in Sachsen-Anhalt und der Branche bereits seit Anfang der 90er Jahre treu, hat sich schon früh auf die Optimierung von Büroorganisationsprozessen spezialisiert. Im Rahmen seiner gleichzeitig beratenden als auch kontrollierenden Funktion plant Wenger seinen großen Erfahrungsschatz in den Aufsichtsrat einzubringen.

Chefbüro: Ihr Unternehmen repräsentiert einen Mitglieder-Außenumsatz von rund 900 Millionen Euro. Sehen Sie sich als Hidden Champion?

Ingo Dewitz: Es ist gut, dass wir als mitgliederstärkste Kooperation gut und breit aufgestellt sind. In Kooperation mit der Prisma und der InterES knacken wir die Milliarden-Grenze sogar locker. Viele Marktteilnehmer überrascht unsere Stärke und insbesondere unsere enorme organische Perspektive immer wieder. Wir fühlen uns dennoch in der Rolle des Klei-

nen unter den Größeren immer sehr wohl. Dies unterstreicht unseren eher familiären und freundschaftlichen Gedanken im Umgang mit Mitgliedern, Partnern und Lieferanten. Dies merken auch die Kunden unserer Mitglieder, denn die vertragsseitigen Leistungen können oftmals gerade erst durch unsere Verbundgruppe besonders gut erbracht werden.

Chefbüro: Bürofachhandel ist ein weites Feld. Was alles umfasst Ihr Angebots- und Dienstleistungs-Portfolio?

Ingo Dewitz: Unser Fachhandel ist teils spezialisiert mit besonderem Schwerpunkt entweder im Büro- und Objekteinrichtungsgeschäft, im Geschäft rund ums Druck- und Dokumentenmanagement oder in der Versorgung des gewerblichen Bürobedarfs sowie der Beschaffung von C-Artikel. Die herausragende Charakteristik der Mehrheit unserer Mitglieder bildet aber das Vollsortiment, also von allen zuvor beschriebenen Leistungen ein eigenes Know-how - teils auch als Systemhaus. Folgerichtig haben wir auch als Genossenschaft all diesen Schwerpunkten Rechnung zu tragen und Leistungen anzubieten, die jeweils dafür sorgen, dass die Mitglieder einerseits im Absatz gefördert werden und außerdem Prozesse leichter und schneller, aber auch wirtschaftlicher abgebildet werden können. Diese Leistungen können 1:1 an den Endanwender weitergereicht werden und genau das macht die Zusammenarbeit mit dem regional ansässigen Partner für Endkunden so einzigartig.

Wir bieten für jeden Bereich konkrete Unterstützung, denn die Kraft der großen Gemeinschaft hat nun mal einen enormen Hebel. Das betrifft die eigenen logistischen Angebote für die Warenbelieferung, Sonderlösungen zur Endkundenbelieferung, bessere Konditionen oder Bedingungen bei Lieferanten, Erfolgsbeteiligungen, attraktives Marketing inkl. aller digitalen oder gedruckten Medien, einen gemeinsamen Warenkatalog, den Erfahrungsaustausch Gleichgesinnter, die Entwicklung neuer oder verbesserter Vertriebskonzepte, eigene Shop- und IT Lö-

Titelstory

Ingo Dewitz, Vorstand für Marketing & Vertrieb der Büroring Unternehmensgruppe:

„Wir bieten für jeden Bereich konkrete Unterstützung, denn die Kraft der großen Gemeinschaft hat nun mal einen enormen Hebel.“



sungen, ein eigenes Stamm- und Artikeldaten-Management, die Möglichkeit von Sammelbestellungen und vertrieblichen Branchenlösungen sowie Vorteile beim elektronischen Datenverkehr und bei den Zahlungsbedingungen u.v.m.

Chefbüro: Und was sind aus Ihrer Sicht derzeit und in Zukunft die wichtigsten bzw. umsatzstärksten Sparten?

Ingo Dewitz: Erstaunlicherweise änderten sich diese Sparten gerade in den vergangenen 24 Monaten mehrfach und sehr sprunghaft. Im gesamten Jahr 2016 wuchs nicht nur das Geschäft der Investitionsgüter rund um die Büro- und Projekt-einrichtung erneut sehr stark, sondern - wider Erwarten - auch das klassische gewerbliche Bürobedarfsgeschäft wuchs extrem stark. Sicher spielt hier die historisch hohe Beschäftigungsquote dank der guten gesamtwirtschaftlichen Lage eine Rolle, während der Verkauf von typischen Produkte rund ums Blech, also IT-Peripherie Produkte, Druck- und Kopierlösungen im Absatz stark nachließen.

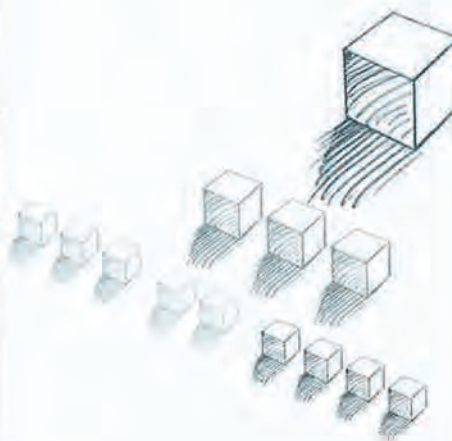
In 2017 lässt sich nun die gute Lage der Einrichter dank entstehender neuer Arbeitswelten und einer großen Investitionsbereitschaft in Büroobjekte fortschreiben, aber auch

Themen wie Präsentationstechniken liefen dadurch weiterhin gut. Erstaunlicherweise dreht der Absatz von professionellen Druck- und Kopierlösungen in neue ungeahnte Höhen. Dies mag daran liegen, dass diese Produkte zunehmend als „Brückentechnologie“ für Zwecke der digitalen Prozesse eingesetzt werden. Zeitgleich, mit Beginn der Jahreswende stürzte der Absatz von Bürobedarf förmlich ab. Ein Zeichen der zunehmenden Digitalisierung? Wir werden sehen...

Chefbüro: Sie haben viel Geld in ein neues Zentrallager investiert. Konnten Sie Ihre damit erwarteten Ziele realisieren?

Ingo Dewitz: Die Investition ist soeben abgeschlossen. Die neue Logistik ist auf eine kleinteilige Endkundenbelieferung innerhalb von 24 Stunden ausgerichtet und läuft rund. Dadurch, dass viele Industriepartner und Großhändler zunehmend den Weg direkt zum Endkunden wählen und die Handelsstufen übergehen, sehnen sich viele Fachhändler nach einer sicheren Lieferquelle. Sicher in dem Sinne, dass die Endkunden des Handels nicht von heute auf morgen im Namen des Logistiklers oder der Industrie direkt beliefert werden. Sicher aber auch, dass die für Kunden attraktive Kom-

avista.ERP



ERP Software mit Sicherheit flexibler

Lösungen für Produktion, Handel und Dienstleistung mit eCommerce, Produktkonfigurator und vieles mehr für diverse Branchen optimiert.

Erleben Sie die herausragende Flexibilität von avista.ERP live!

Avista ERP Software GmbH & Co KG
Naststraße 15D, 70376 Stuttgart
Tel.: +49 (0)711 135330-0

info@avista-erp.de
www.avista-erp.de

Titelstory



pletterbelieferung aus einer Hand überhaupt erst erfolgen kann. Mit der erfolgten Ausbaustufe können wir das Umsatzvolumen in etwa verdoppeln und vielfältige neue logistische Leistungen anbieten, die die Attraktivität in der Belleferung der Endkunden in Namen unseres Handels stärken. Der Kunde hat nun mehr denn je die Möglichkeit seinen Partner vor Ort ins gesamte Beschaffungsmanagement einzubeziehen.

Chefbüro: Wie weit sind Ihre e-Commerce bzw. e-Procurement-Aktivitäten gediehen und welche Erwartungen setzen Sie in diese Bereiche?

Ingo Dewitz: Wir legen das Hauptaugenmerk weniger auf einen flüchtigen Bedarf im eCommerce-Geschäft, sondern unser Schwerpunkt richtet sich seit jeher auf die elektronische Anbindung der gewerblichen Endkunden. Hierin sind umfangreiche eProcurement-Funktionalitäten implementiert, die auf die Bedürfnisse des Kunden ausgerichtet sind. Ebenso setzen wir einen Schwerpunkt auf die Anbindungsmöglichkeiten an unterschiedliche ERP-Systeme und Marktplätze - und vor allem darauf, dass individuelle Lieferanten unserer Kunden eingebunden werden können. Von daher ist eine Multikatalogfähigkeit unumgänglich. Durch die eigene Entwicklung in unserem Hause, können wir schnell und unkompliziert auch die schwierigsten Anforderungen der Endkunden unserer Händler individuell meistern. Aus dieser Konsequenz heraus wächst unser Geschäftsanteil ähnlich schnell und stark wie das der sogenannten Pure Player.

Das nächste PBS-Forum findet vom 21. bis 23. Juni 2018 in Bremen statt.



Chefbüro: Wie würden Sie den USP Ihrer Unternehmensgruppe im Vergleich zu den „Globals“ und anderen Großvertriebsformen beschreiben?

Ingo Dewitz: Durch unsere Verbundgruppe ist unser Handel in der Lage, sämtliche Standards und Extras im Vergleich zu den Globals anzubieten. Hinzu kommt die einzigartige Verbindlichkeit und Servicequalität des vom Inhaber eines vor Ort geführten Unternehmens. Ein Unternehmer, der lokal engmaschig verwurzelt ist, konnte sich noch nie leisten, eine schwache Arbeit abzuliefern - denn das wäre sein Ende. Ein von internationalen Investoren bestimmtes Unternehmen ohne Herzblut nimmt darauf im Zweifel keine Rücksicht.

Chefbüro: Last but not least: Sie waren lange Zeit in führenden Positionen in Industrie und Fachhandel beschäftigt. Wo liegen für Sie die Vorteile der Tätigkeit in einer Genossenschaft? Und: Gibt es auch Nachteile?

Ingo Dewitz: In einer Genossenschaft treffen unglaublich viele unterschiedliche Interessen aufeinander.

der. Hier gilt es stets abzuwägen, welche Entscheidungen und Maßnahmen im besten Sinne für die Gemeinschaft wirken und zudem die Zukunftsfähigkeit des Handels und der Genossenschaft an sich stärken. Sie können - so meine ich - diese Aufgabe nur erfolgreich gestalten, wenn Sie auch wirklich wissen, wie der Produzent oder Lieferant - der Großhändler - der Fachhändler und der Endkunde tickt und was genau seine jeweiligen Nöte und Sorgen sind. Von daher kommt mir meine langjährige Erfahrung im mehrstufigen Vertriebsgeschäft sehr entgegen. Mir macht es jeden Tag Freude zu erleben, wenn wir den Menschen in den Unternehmen dabei helfen können, ihr Geschäft besser oder erfolgreicher zu gestalten. Für mich persönlich gibt es weder eine schönere Aufgabe noch Nachteile.

Stefan Beuchel
www.bueroring.de