

**UTAX**

## Im grünen Bereich

Bei dem norddeutschen MFP- und Drucker-Anbieter läuft gegenwärtig alles rund. Die Herausforderung, das ruinöse Geschäft mit der Hardware und den Clicks zugunsten von Software-Lösungen und Dienstleistungen zu ersetzen, ist weitgehend gelungen. Denn die Mehrzahl der Vertriebspartner verkauft inzwischen kaum noch ausschließlich Hardware, weil der Absatz der meisten Systeme mit entsprechender Software ausgeliefert wird. Diese Entwicklung liefert die Grundlage für die positiven Geschäftsergebnisse.

„Wir erzielten in unserem indirekten Vertriebskanal im vergangenen Geschäftsjahr ein Plus gegenüber dem Vorjahr. Die vergleichsweise geringe Steigerung der Erlöse im abgelaufenen Berichtszeitraum zum 31. März dieses Jahres hängt in erster Linie nicht mit dem Inlandsmarkt, sondern mit Problemen in unseren südeuropäischen Ländern und der Türkei zusammen. Dabei entwickelten sich die Erlöse besonders in Deutschland sehr erfreulich.

Für das laufende Geschäftsjahr planen wir, den Umsatz weiter zu steigern. Dabei deuten die Ergebnisse der beiden vergangenen Monate darauf hin, dass uns dieses auch gelingen wird“, erklärt Christopher Rheidt, Geschäftsführer der Utax GmbH in Norderstedt.

Seit seinem Amtsantritt kann der Manager in Norderstedt eine

im wahrsten Sinne des Wortes positive Bilanz ziehen. Denn von 2012 bis 2017 kletterten in einem äußerst problematischen Umfeld die Erlöse von 85,9 Millionen Euro auf 112,3 Millionen Euro (-> Tabelle 1).

Tabelle 1  
**Umsatzentwicklung Utax GmbH 2012 bis 2017**

Jahr	Umsatz (Mio. €)	Änd. (%)
2012	85,9	-
2013	91,6	6,6
2014	98,9	8,0
2015	108,7	9,9
2016	111,6	2,7
2017	112,3	0,6

Quelle: Utax GmbH

Die positiven Erwartungen für dieses Geschäftsjahr beruhen im Wesentlichen auf drei Faktoren: zum einen auf der kompletten Erneuerung der Produkt-Palette im A3- und A4-Bereich. Des Weiteren auf der Fokussierung des Lösungs-Geschäftes mit den entsprechenden Software-Paketen. Ein dritte Komponente für die gestärkte Marktbasis ist in den letzten Jahren auf den Ausbau des Vertriebsnetzes mit neuen Fachhändlern zurückzuführen.

Der Utax-Kanal wächst in einem schrumpfenden Markt und entwickelt sich gegen den Trend. „In den vergangenen Jahren konnten



*Utax-Vertriebsleiter Joachim Breusing: „Unsere Mehrwerte haben viele Fachhändler erkannt und Utax zur Erstmarke erhoben.“*

wir unser Händlernetz jeweils um 10 bis 15 neue Vertriebspartner erweitern“, erklärt Vertriebsleiter Joachim Breusing. Insgesamt arbeitet Utax derzeit mit über 200 autorisierten Vertragshändlern zusammen. Eine herausragende Basis spielt die Zusammenarbeit mit der WinWin-Office Network AG in Stuttgart. Sie verfügt gegenwärtig über 45 Mitglieder

Inhalt	Seite
Utax	
<i>Im grünen Bereich</i>	1
abcfinance	
<i>Neue App fürs Verkaufsgespräch</i>	4
IT-Sicherheit	
<i>Warnung vor digitaler Katastrophe</i>	6
KI – Künstliche Intelligenz	
<i>Tiefgreifende Veränderungen</i>	8
Soennecken	
<i>Logistik steht im Fokus</i>	10
<i>Namen und Nachrichten</i>	11

und bezieht heute über 85 Prozent der Produkte über den so genannten strategischen Partner Utax. „Wir bilden innerhalb dieser Organisation gemeinsam Wachstumsprogramme ab und bieten zusätzliche Mehrwerte für die angeschlossenen Mitgliedsunternehmen“, erklärt WinWin-Vorstand Frank Eismann.

*WinWin-Office Network-Vorstandsmitglied Frank Eismann: „Wir bilden innerhalb dieser Organisation gemeinsam Wachstumsprogramme ab und bieten zusätzliche Mehrwerte für die angeschlossenen Mitgliedsunternehmen.“*



Damit beantwortet sich auch die Frage, warum die WinWin-Gruppe Utax als Lieferant auswählte. „In den Gründungsjahren vor zirka sieben Jahren standen wir genau vor dieser Entscheidung. Zum damaligen Zeitpunkt und heute bestätigt konnten wir in der Fachhandelstruktur Führung, Organisation und Qualität der Zusammenarbeit mit Utax den Partner gewinnen, der für uns die besten Voraussetzungen auch noch heute erfüllt“, versichert Eismann.

### **Fachhändler konzentrieren sich auf wenige Marken**

Die veränderten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen des MFP- und Drucker-Marktes mit der rapiden Preiserosion veranlassen Fachhändler dazu, sich auf wenige Marken zu konzentrieren. „Wir bieten Fachhändlern eines der breitesten Produktportfolios, mit dem dieser alle Wünsche seiner Kunden abdecken kann. Für die Vertriebspartner entwickeln

wir Software wie beispielsweise die Solution-Packs, mit denen unsere Partner die Output-Infrastruktur veredeln und mit eigenen Lösungen verkaufen können. Diese Mehrwerte haben viele Fachhändler erkannt und Utax zur Erstmarke erhoben“, erläutert Breusing. Die starke Hinwendung der WinWin-Gruppe ist mit

Sicherheit einer der wesentlichen Faktoren für den gegenwärtigen Erfolg des norddeutschen Büro-Ausrüsters. Denn rund 60 Prozent der angeschlossenen Mitgliedsunternehmen führen

heute die Produkte von Utax als Erstmarke (Eismann).

In unserer Ausgabe INF@MARKT Nr. 22/2017 berichteten wir ausführlich über die Schwester-Gesellschaft TA Triumph-Adler GmbH und ihren Solution-Packs. Von dieser TA-Angebotspalette profitiert natürlich auch der indirekte Vertrieb der Unternehmensgruppe. Utax stellte bei der branchenspezifischen Weiterentwicklung der Lösungspakete die Justiz in den Vordergrund. Denn trotz des Handlungsdruckes für den Umstieg auf elektronische Kommunikation und trotz der entsprechenden gesetzlichen Vorgaben wird in Rechtsanwaltskanzleien und Gerichten immer noch papierlastig gearbeitet.

Je nach Bedarf bietet Utax die HyPas-App Utax LegalConnect, das Utax Scan-Pack for Legal oder eine Lösung von Nuance AutoStore zur direkten Anbindung an die in vielen Kanzleien genutzte Software RA-Micro an. Mit wel-

cher Branchenlösung als nächstes zu rechnen ist, steht derzeit nicht fest. Zeit- und Kostenersparnis sowie die Sicherheit von Daten sind Faktoren, die auf Kundenseite immer eine entscheidende Rolle spielen. Deshalb werden sie zu den maßgeblichen Eigenschaften neuer Lösungen zählen, versichert man in Norderstedt.

### **Follow2Print-Lösung bietet Daten-Sicherheit**

Ein weiterer Baustein für das Lösungsgeschäft wurde auf der CeBIT für das DIN-A4-Einstiegssegment vorgestellt. Deshalb bietet Utax sowohl für MFP-Systeme als auch Drucker die Follow2Print-Lösung an, um sie im Projektgeschäft optimal in komplexere, vernetzte Infrastrukturen einbinden zu können. Follow2Print wird von Kundenseite vor allem aus Gründen der Datensicherheit gewünscht, denn der Nutzer aktiviert damit den am PC ausgelösten Druckvorgang erst, wenn er sich am Outputsystem per PIN oder Karte identifiziert hat.

„Mit den beiden DIN-A4-S/W-Druckern P-4020DN und P-4020DW im Geschwindigkeitsbereich 35 bis 40 Seiten pro Minute sowie dem DIN-A4-Farbdrucker P-C2650DW im Geschwindigkeitsbereich 26 Seiten pro Minute sind wir einer der wenigen Anbieter, der ein umfangreiches Druckerportfolio anbieten kann“ (Breusing). Von Seiten der Utax-Fachhändler wird bestätigt, dass sich dieses Produkt sehr gut in moderne Managed Print-Servicelösungen einreicht.

Gleichwohl: Die Herausforderungen, die von Utax und der gesamten Branche zu bewältigen sind,



# KYOCERA WORKFLOW MANAGER RECHNUNGSPRÜFUNG LEICHT GEMACHT



## MAKING WORK**FLOW**

Inhaltliche und buchhalterische Rechnungsprüfung leicht gemacht: Mit dem KYOCERA Workflow Manager optimieren Sie Ihren gesamten Workflow für den Rechnungseingang. So zahlen Sie immer in den vereinbarten Fristen und verbessern damit nachhaltig Ihre Einkaufskonditionen.

KYOCERA Document Solutions Deutschland GmbH  
Infoline 0800 187 187 7 – [www.kyoceradocumentsolutions.de](http://www.kyoceradocumentsolutions.de)



bestehen weiterhin darin, die Mitarbeiter aus dem klassischen Kopierer-Umfeld zu Software-Consultants mit Abschluss-Stärke zu entwickeln. Sozusagen ein Idealfall. „Die Weiterentwicklung des Fachhändlers zum Lösungsanbieter ist naturgemäß auch mit Rückschlüssen verbunden. Deswegen unterstützen unsere Consultants die Vertriebspartner mithilfe einer Vielzahl von Trainings und Schulungen“, erklärt Utax-Vertriebsmanager Brensing.

Die Mehrzahl der Vertriebspartner verkauft inzwischen kaum noch ausschließlich Hardware. Die meisten Systeme sind mit Software ausgestattet. Lösungen bedeuten für die Vertriebspartner den Einstieg in Projekte. Auf diesem Feld, so das Fazit, entwickelten sich die Utax-Fachhändler spürbar weiter, erwarben die notwendigen Qualifikationen und stellten sich damit den wesentlichen Herausforderungen. ■

reform durchgeführt werden. Hat der Kunde sich dann für ein Produkt mit passender Finanzierung entschieden, schickt der Händler die fertige Kalkulation per E-Mail an sich und seinen Kunden. Ebenfalls per E-Mail oder über ein Online-Händlerportal kann er dann eine Bonitätsanfrage beim Finanzierungspartner anstoßen und ein konkretes Angebot anfordern, welches er kurzfristig ebenfalls auf digitalem Weg erhält, genau wie anschließend die Vertragsunterlagen für ihn und seinen Kunden.

## ABCFINANCE

### Neue App fürs Verkaufsgespräch

Die Leasinggesellschaft stellt mit der App ‚Connect‘ eine neue mobile Anwendung vor. Fachhändler können damit ihren Kunden direkt im Verkaufsgespräch die beste Finanzierungsoption für ihr Produkt vorschlagen und den Abschluss beschleunigen. Die App ist einfach und übersichtlich und erleichtert den Einsatz von Leasing- oder Mietkaufangeboten zur Absatzfinanzierung. Das vertriebsunterstützende Tool für den B2B-Bereich gibt es seit diesem Monat im Google Play Store und Apple App Store.

„Mit dieser Anwendung lassen sich Leasing- und Mietkauf-Finanzierungen quasi aus der Hosentasche heraus kalkulieren und im Kundengespräch unkompliziert und schnell die Raten ermitteln“, sagt Silke Hinz, Bereichsleiterin Vertrieb und Absatzfinanzierung bei der abcfinance GmbH in Köln. Sie war federführend bei der Entwicklung der App beteiligt. Der Nutzen stellt sich besonders für jene Vertriebler ein, die Anfragen für Finanzierungen zunächst an ihren Innendienst weitergeben und selbst keine Raten errechnen.

Mit ‚Connect‘ können Händler und Kunden gemeinsam am Smartphone oder Tablet verschiedene Finanzierungsparameter wie Anzahlung, Ratenhöhe und

Laufzeit durchspielen und die Alternativen miteinander vergleichen. Die Unterredung wird nicht unterbrochen, es gibt keine Medienbrüche. „Bisher mussten Verkäufer während des Gesprächs oft im Büro verschwinden, um eine Kalkulation auszudrucken“, erklärt Hinz. Wie alle mobilen Anwendungen funktioniert die App ortsungebunden und auch ohne Internetverbindung, sowohl im Verkaufsraum als auch beim Kunden vor Ort.

Bereits während des Gesprächs kann ein Abgleich der Adressdaten mit der Datenbank der Credit-

### Händler muss sich mit Download registrieren

Um die Anwendung von abcfinance nutzen zu können, muss sich der Fachhändler mit einem Download registrieren. Er erhält dann den persönlichen Zugang mit den hinterlegten Finanzierungsbedingungen und Produktgruppen der jeweiligen Branche. Nach Angaben der Kölner besteht einer der größten Vorteile



*abc-Bereichsleiterin Vertrieb und Absatzfinanzierung Silke Hinz: „Mit dieser Anwendung lassen sich Leasing- und Mietkauf-Finanzierungen kalkulieren und im Kundengespräch unkompliziert und schnell die Raten ermitteln.“*

von Leasing- oder Mietfinanzierungen für Händler und Hersteller darin, dass sie ihren Kunden individuelle produktbegleitende Serviceleistungen zu einer festen monatlichen Rate anbieten können. Dieser Serviceanteil lässt sich auch bei der ‚Connect‘-App direkt einrechnen. Der Kunde zahlt eine



# sedus

## WIR ERÖFFNEN PERSPEKTIVEN.

*\*In der Kategorie „Mittelgroße Unternehmen“ belegt die Sedus Stoll AG den zweiten Platz, nachzulesen bei Focus Business Ausgabe 01/2017.*



## AUSGEZEICHNET ARBEITEN BEI SEDUS.

Sedus ist bekannt für höchste Qualität und ergonomisches Design. Dass Sedus außerdem ein attraktiver Arbeitgeber ist, hat sich ebenfalls herumgesprochen. Laut Focus Business 01/2017 gehört Sedus sogar zu den Top-Arbeitgebern in Deutschland. Vielleicht liegt das daran, dass wir unseren Mitarbeitern sehr viel zu bieten haben. Vielleicht aber auch einfach daran, dass wir sie als Menschen wertschätzen.

Willkommen im Team: Aktuelle Stellenangebote finden Sie unter [sedus.easycruit.com](https://sedus.easycruit.com)

[sedus.com](https://sedus.com)



**„Connect“-App von abcfinance:** Bereits während des Gesprächs kann ein Abgleich der Adressdaten mit der Datenbank der Creditreform durchgeführt werden.

All-In-Rate; den Serviceanteil überweist der Finanzierungspartner an den serviceleistenden Händler oder Hersteller zurück.

jeweiligen Branche das Tagesgeschäft und bringen den digitalen Wandel so in kleinen Schritten voran“, sagt Hinz. ■

**IT-SICHERHEIT**

**Warnung vor digitaler Katastrophe**

Der Krypto-Trojaner WannaCry ist seit Wochen in aller Munde. In einem bisher nie dagewesenen Ausmaß legte das Schadprogramm mehr als 200.000 Rechner von Großunternehmen aus Deutschland, Spanien, Frankreich und weiteren Teilen der Welt lahm. Innerhalb kurzer Zeit wurde aus rund 150 Ländern ein WannaCry-Befall gemeldet. Ziel des Angriffs sind Windows-Rechner mit alten Versionen sowie Windows-Rechner, bei denen die letzten Sicherheits-Patches nicht eingespielt wurden.

„Wir müssen dringend die Sicherheit unserer IT stärken. Zweimal sind wir nur knapp an digitalen Katastrophen vorbeigeschrammt – und die Gefahr, die von WannaCry im Besonderen und Ransomware im Allgemeinen ausgeht, ist noch nicht vorüber“, sagt Christian Heutger, Geschäftsführer der PSW Group GmbH & Co. KG in Fulda.

Der Chef des Full-Service-Providers für Internetlösungen mit

einem besonderen Schwerpunkt auf Internet Security weist darauf hin, dass nach dem Telekom-Hack vom Dezember 2016 mit WannaCry nun bereits der zweite Weckruf gekommen sei. Millionen Telekom-Router in Büros und Privathaushalten hatten damals keine Signale mehr von sich gegeben. Eine sich selbst verbreitende Schadsoftware nutzte eine Schwachstelle in der Routersoftware aus. Jetzt wurde

erneut eine Schwachstelle – diesmal im Microsoft-Betriebssystem Windows – für den Angriff ausgenutzt. Auffällig ist, dass WannaCry besonders perfide arbeitet. Die Erpressungssoftware nutzt eine Sicherheitslücke im Windows-Betriebssystem aus, die bereits die NSA für eigene Spähangriffe nutzte und deshalb nicht an Microsoft meldete. Es war deshalb nur eine Frage der Zeit, bis Hacker diese Sicherheitslücke ebenfalls entdecken und ausnutzen.

erneut eine Schwachstelle – diesmal im Microsoft-Betriebssystem Windows – für den Angriff ausgenutzt.

Auffällig ist, dass WannaCry besonders perfide arbeitet. Die Erpressungssoftware nutzt eine Sicherheitslücke im Windows-Betriebssystem aus, die bereits die NSA für eigene Spähangriffe nutzte und deshalb nicht an Microsoft meldete. Es war deshalb nur eine Frage der Zeit, bis Hacker diese Sicherheitslücke ebenfalls entdecken und ausnutzen.

**WannaCry arbeitet besonders perfide**

Dass es gerade Betreiber kritischer Infrastrukturen getroffen hat, sollte die Alarmglocken klingeln lassen. Erfolgreiche Angriffe gegen kritische Infrastrukturen wurden beispielsweise von der Deutschen Bahn, von den Netzbetreibern Telefónica und Telecom, vom Logistikriesen FedEx, den Autobauern Nissan und Renault und von Krankenhäusern in Großbritannien gemeldet.



**Christian Heutger,** Geschäftsführer der PSW Group: „Man kommt nicht umhin, sich zu fragen, wie viele Weckrufe noch nötig sind.“

Sicherheits-Experten zufolge muss das Bewusstsein für IT-Sicherheit gerade in Organisationen, die kritische Infrastrukturen betreiben, deutlich erhöht werden. Idealerweise geschieht das aus einem Sicherheitsbewusstsein heraus, nicht aus gesetzlichen Pflichten.

## Nutzen Sie wie bereits Ihre Mitbewerber das INFO-MARKT LIEFERANTEN-LEXIKON, um neue Kunden zu gewinnen!

**MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz KG**

Londonstraße 1  
97424 Schweinfurt  
Tel. 09721-4747-0  
Fax 09721-4747-290  
[info@mercator-leasing.de](mailto:info@mercator-leasing.de)  
<http://www.mercator-leasing.de>

**MERCATOR LEASING**  
Corporate Finance & Services

**Produkte:**

- Leasing
- Mietkauf
- Mietlösungen

**Produkt-Beschreibung:**

- Ausschreibungsmanagement
- Cash- und Liquiditätsmanagement
- Corporate Design im Rahmen des Mietkonzeptes
- Flexible Lösungen während der Vertragslaufzeit
- Flexible Ratengestaltung
- Individualvertragsentwicklung
- Mietkonzept
- Rahmenverträge mit Abrufschleifen

**MORGENSTERN AG**

F.-W.-Raiffeisen-Str. 5  
72770 Reutlingen  
Tel. 07121-910-100  
Fax 07121-910-240  
[info@morgenstern.de](mailto:info@morgenstern.de)  
<http://www.morgenstern.de>

**MORGENSTERN**  
Wir bringen Leben in Ihre Dokumente.

**Produkte:**

- Archivierung
- Consulting
- Dokumentenmanagement (DMS/ECM)
- Fleetmanagement
- Großformatsysteme
- Managed-Print-Services (MEP)
- Multifunktionssysteme
- Permanente Prozessoptimierung
- Servicekonzepte
- Workflow-Lösung

**Produkt-Beschreibung:**

- Accounting
- Digitale Personalakte
- Digitalisierungsstift
- E-Billing
- FollowMe-Druck
- Formularmanagement
- Mobiles Drucken
- Qualitäts- & Rechtssicherheit
- Scan-Lösungen

**Starke Datensysteme GmbH**  
Niederlassung Eisenach inkl. Fulda

Clemensstr. 25  
99817 Eisenach  
Tel. 03691-2959-0  
Fax 03691-2102-26  
[info@starke-esa.de](mailto:info@starke-esa.de)  
<http://www.starke-esa.de>

**Starke + Reichert**

**Produkte:**

- Büroeinrichtungen
- Büromaterial
- Collaboration & Communication
- Interaktive Whitboards
- Kopierer
- Notebooks
- PCs
- Server
- Starke-DMS
- Tablets

**Produkt-Beschreibung:**

- Büroeinrichtungen
- Dokumentenmanagementsysteme
- IT-Service
- IT-Sicherheit
- Lohnbuchhaltungs-Software
- Paper-OutputManagement
- Präsentationstechnik
- Rechnungswesen-Software

**JUST IN**

**ware GmbH & Co. KG**

Be 12  
255  
211  
[ware.eu](mailto:ware.eu)  
[in-software.eu](http://in-software.eu)

**Produkte:**

- Consulting
- CRM-Software
- ERP-Software
- Schulung

**Produkt-Beschreibung:**

- Controlling
- Dispatching
- Fleetmanagement
- Managed Service
- Mobile Servicetool
- Reports
- Statistik
- Workflows

**AZ**  
BÜROSYSTEME GMBH

**Produkte:**

- Archivierung
- Emissions- & schadstoffarme Druck- und Multifunktionsgeräte
- Fleetmanagement
- Großformatsysteme
- IT-Dienstleistungen
- Managed Document Services (MDS)
- Managed IT
- Managed-Print-Services (MPS)
- Server
- Servicekonzepte

**Produkt-Beschreibung:**

- Accounting
- Anwendungssupport & Helpdesk
- Backup to the cloud
- Client Management: PC + mobile Solutions
- Formularmanagement
- Hosted exchange: office 365
- Lizenzen Management
- Netzwerk & Virtualisierung
- Security: Virens Scanner & Firewalls
- Server & Storage

**von Busch GmbH**

Alfred-Bozi-Str. 12  
33602 Bielefeld  
Tel. 0521-9624-0  
Fax 0521-9624-369  
[Info@vonbusch.eu](mailto:Info@vonbusch.eu)  
<http://www.vonbusch.eu>

**Produkte:**

- DMS
- Drucker
- eWLAN
- MPS
- Multifunktionssysteme

**Produkt-Beschreibung:**

- Digitaldruckerei
- Document-Management
- Enterprise WLAN
- Managed Service
- Production Printing
- Professional Service
- Scan-Lösungen
- Softwarelösungen

**Marken:**

- Canon

**PERSONAL COMPUTER ORGANISATION**

**Produkt-Beschreibung:**

- AutoID & RFID & Label
- Cloud Services
- IT Beratung
- IT Infrastrukturen
- IT Trainings
- IT-Service
- Managed Service
- Netzwerke
- Virtualisierung

**Marken:**

- Check Point
- Cisco
- Citrix
- DataCore
- Honeywell
- HP
- Lenovo
- Microsoft
- Trend Micro
- VMware
- Zebra

**resin GmbH & Co. KG**

Am Dreispitz 6  
79589 Blinzlen  
Tel. 07621-666-0  
Fax 07621-626-99

**Produkte:**

- Büromaterial
- Büromöbel
- Drucker
- eScreen
- Frankiersysteme
- Kopierer
- Laptops
- Notebooks
- PCs
- Software
- Tablets

**Produkt-Beschreibung:**

- Büroplanung durch Innenarchitektur
- Dokumenten-Workflow
- e-Commerce

**BÜRORING eG**

Siemensstr. 7  
42781 Haan  
Tel. 02129-5571-0  
Fax 02129-5571-119  
[info@buering.de](mailto:info@buering.de)  
<http://www.buering.de>

**Produkte:**

- Dienstleistungskonzepte
- Erfahrungsaustausch Gleichgesinnter
- Finanzierung
- Fleetmanagement
- Projektentwicklung
- Prozessoptimierung
- Toner Stellplatzversorgung
- Workflow Monitoring
- Zukunftssicherheit
- Zusatzbonus

**Produkt-Beschreibung:**

- Betriebswirtschaftliche Beratung
- e-Commerce
- Komplettversorgung mit Waren und Dienstleistungen
- Logistik inkl. C-Artikel-Management
- Marketing
- Projekt- und Ausschreibungsgeschäft
- Zentralregulierung

**schröter:**

**managed services GmbH**

2  
05-270  
[peter.biz@schroeter.biz](mailto:peter.biz@schroeter.biz)

**Produkte:**

- enterpriseWLAN
- Großformatsysteme
- managed Print Services

**Produkt-Beschreibung:**

- Flottenmanagement
- Follow-Me- & Secure-Printing
- gemanagtes WLAN
- Infrastrukturanalyse & -Optimierung

**Marken:**

- Konica Minolta
- Kyocera

Durch Klicken auf ein Firmen-Logo gelangen Sie direkt auf die entsprechende Homepage

„Man kommt jedoch nicht umhin, sich zu fragen, wie viele Weckrufe noch nötig sind. Schon nach dem Telekom-Hack hätten Konsequenzen gezogen werden müssen. Die Verantwortlichen müssen endlich zusammen-

arbeiten, Haftungsregelungen müssen eindeutig sein und gemeinsam muss für klare Sicherheitsstrategien gesorgt werden, die solche Angriffe verhindern können“, lautet die klare Forderung von Heutger. ■

le Produkte und Dienstleistungen in den deutschen Leitbranchen mit entsprechender Maschinenintelligenz ausgestattet oder sogar von ihr geprägt sein werden. Zur langfristigen Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft muss es daher gelingen, die KI-Technologien aktiv mitzubestimmen.

Im Positionspapier spricht sich der Bitkom dafür aus, das in Deutschland vorhandene KI-Potenzial zu mobilisieren und die Gesellschaft auf die Veränderungen vorzubereiten, die mit der stärkeren KI-Nutzung verbunden sein werden. Aus Sicht des Bitkom benötigt Deutschland einen Investitionsschub in allen Bereichen der Forschung, Entwicklung und Bildung, gerade in der KI.

### **Erwerb digitaler Kompetenzen als zentraler Faktor**

In der neuen, stärker von KI geprägten Arbeitswelt werden sich die Menschen zunehmend auf Aufgaben konzentrieren, die mit der Lösung von Problemen, der Umsetzung von Aktivitäten, der Entwicklung und dem Einsatz von Kreativität zusammenhängen. Deshalb ist der Erwerb digitaler Kompetenzen ein zentraler Faktor für die erfolgreiche digitale Transformation in Deutschland und damit einhergehend für die nachhaltige Nutzbarmachung von Potenzialen zukunftsweiser Technologien wie KI.

Die durch KI bevorstehenden Veränderungen sind fundamental und unumkehrbar. Sie haben Auswirkungen auf den Einzelnen und die Gesellschaft, das soziale Gefüge, den Wert und die Gestaltung der Arbeit und die politische Willens- und Meinungsbildung.

## **KI – KÜNSTLICHE INTELLIGENZ**

### **Tiefgreifende Veränderungen**

Der Branchenverband Bitkom in Berlin veröffentlicht ein Positionspapier zur künstlichen Intelligenz mit Handlungsempfehlungen für die Politik. Nach seiner Ansicht werden die rapiden Fortschritte bei der Erfassung von Daten aus der realen Welt, mit der Möglichkeit zur Interaktion mit virtuellen Agenten, zu einem tiefgreifenden Wandel in Wirtschaft und Gesellschaft führen. – Alle Marktbeteiligten, insbesondere auf der Angebotsseite, sollten sich darauf beizeiten einstellen.

„Schon heute übernehmen Systeme mit Künstlicher Intelligenz (KI) Aufgaben, die von der Beschaffung und Verdichtung von Informationen über die Verrichtung gefährlicher, schmutziger, körperlich anstrengender Arbei-

Während es früher notwendig war, die Bedienung eines Computers mühsam zu erlernen, um zum gewünschten Ergebnis zu kommen, stehen heute zunehmend intelligente Assistenten zur Verfügung. Im Dialog mit dem Anwender werden Aufträge angenommen und abgearbeitet, weil etwa das Smartphone weiß, wo sich der Nutzer aufhält und was er zur jeweiligen Zeit üblicherweise tut – die Software macht aktiv selbst Vorschläge, etwa bei der Auswahl der besten Route bei einer Autofahrt.

Möglich werden solche Anwendungen durch die Nutzung von Big Data und den Einsatz von KI. Der Digitalverband Bitkom veröffentlichte aus diesem Grund ein Positionspapier, das zentrale Aspekte im Umgang mit der KI aufgreift, die vorhandenen Möglichkeiten erläutert sowie technologische Entwicklungen beschreibt. Leitgedanke dabei ist, dass schon in wenigen Jahren vie-

**Dr. Mathias Weber, Bereichsleiter IT-Services beim Bitkom:** „In Zukunft wird sich das Leistungsspektrum von KI-Anwendungen deutlich ausweiten.“



ten bis hin zur Unterstützung von Management-Entscheidungen reichen: In Zukunft wird sich das Leistungsspektrum von KI-Anwendungen deutlich ausweiten. Dadurch stellen sich auch eine Reihe von politischen, gesellschaftlichen und ethischen Fragen“, behauptet Dr. Mathias Weber, Bereichsleiter IT-Services beim Digitalverband Bitkom e. V. in Berlin.



# Suchen Sie neue MitarbeiterInnen?



... und möchten mit Ihrer Stellenanzeige  
möglichst viele potenzielle Bewerber erreichen?



Dann nutzen Sie den neuen

**INFO-MARKT Stellen@Markt**



Wir bauen gegenwärtig ein neues branchenspezifisches Internet-Portal auf.  
Mit wenigen Klicks können Besucher unserer Webseite sich die neuesten  
Jobangebote ansehen. Dort finden sie die entsprechenden Kontaktdaten  
und alles, was Sie an Informationen vermitteln möchten.

[www.infomarkt.de](http://www.infomarkt.de)

Die KI soll eine Technologie sein, die die menschlichen Fähigkeiten stützt, erweitert und dem Gemeinwohl dient. Deshalb ist es notwendig, sich über die Prinzipien, die bei der Konstruktion von intelligenten Systemen gelten sollen, und über ethische Standards zu verständigen.

Im Positionspapier plädiert der Bitkom für eine Weiterentwicklung des Datenschutzes in Europa mit Blick auf KI und der politischen Rahmenbedingungen für

intelligente Technologien. – Das Positionspapier, das in Zusammenarbeit mit dem Deutschen Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz (DFKI) entstanden ist, steht zum Download bereit unter:

<https://www.bitkom.org/Bitkom/Publikationen/Entscheidungsunterstuetzung-mit-Kuenstlicher-Intelligenz-Wirtschaftliche-Bedeutung-gesellschaftliche-Herausforderungen-menschliche-Verantwortung.html> ■

deutliche Umsatzsteigerungen in der Büroeinrichtung (+18 Prozent) und der Bürotechnik (+8,9 Prozent) erwirtschaftet. Die Umsatzentwicklung der klassischen Bereiche wie Papeterie und Bürobedarf hingegen ist rückläufig. Der Umsatz des Warengeschäfts stieg um 10,3 Prozent. Hier ist spürbar, so das Statement aus Overath, dass immer mehr Handelsunternehmen ihre Logistik der Soennecken eG anvertrauen. Seit 2015 wuchs das Warengeschäft im PBS-Bereich um 28 Prozent und seit 2011 um 40 Prozent.

Die steigenden Umsätze und erneuten Sortimentserweiterungen auf bis zu 25.000 Artikel erfordern weitere Investitionen in die Logistik. Die Genossenschaft plant daher abermals eine Erweiterung ihres Distributionszentrums und investiert weitere elf Millionen Euro am Standort Overath. Dieser Ausbau enthält neben einer zusätzlichen Multifunktionshalle mit zirka 3.200 Quadratmeter

SOENNECKEN

## Logistik steht im Fokus

Sie bezeichnet sich „als Europas größte Genossenschaft der PBS-Branche und im deutschsprachigen Raum als das führende Unternehmen für Vermarktung, Finanzierung und Logistik von Produkten rund ums Büro“ (Sonnecken über Sonnecken). Die steigenden Umsätze und erneute Sortimentserweiterungen erfordern weitere Investitionen in die Logistik, so dass abermals eine Erweiterung ihres Distributionszentrums notwendig wird.

„Gemeinsam mit den Mitgliedern konnten wir unseren erfolgreichen Kurs fortsetzen“, freute sich Dr. Benedikt Erdmann, Vorstandssprecher der Sonnecken eG in Overath anlässlich der Generalversammlung in Wuppertal im letzten Monat. Denn im Gegensatz zu der leicht negativen Branchenentwicklung konnte die Genossenschaft im abgelaufenen Berichtszeitraum den Gesamtumsatz mit einem Plus von 2,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr erwirtschaften (-> Tabelle 2).

Bis heute haben sich an knapp 1.000 Standorten rund 500 Fachhandelshäuser angeschlossen. Diese werden in den vier Geschäftsfeldern Einzelhandel, Streckenhandel, Drucken und Kopieren und Büroeinrichtung betreut.

Der Umsatz des Geschäftes mit den Vertragslieferanten wuchs 2016 um 0,5 Prozent. Es wurden

Tabelle 2  
Konzern der Soennecken e.G. – Umsätze nach Geschäftsfeldern

Geschäftsjahr	2012	2013	2014	2015	2016
Abrechnungsumsatz Vertragslieferanten (Mio. €)	454	464	476	451	453
Büroeinrichtung	51	50	49	51	60
Drucken & Kopieren	73	84	88	72	78
Einzelhandel	98	95	99	94	92
Streckenhandel	231	236	240	234	223
Umsatzerlöse Warengeschäft	1074	106,5	111,1	111,6	123,1
Umsatz Ortloff	0,0	0,0	0,0	3,7	4,7
Umsatzerlöse ZR und Übrige	33,7	33,6	33,0	32,4	36,1
Umsatzerlöse GuV (Mio. €)	141,1	140,1	144,1	147,8	164,0
Ergebnis vor Ausschüttung und Steuern (Mio. €)	12,4	13,3	12,7	12,7	11,7
Ausschüttung gesamt (Mio. €)	11,9	13,2	11,3	11,1	10,8
Ausschüttung (%)	2,1	2,3	2,0	2,0	1,9
Ergebnis der gewöhnl. Geschäftstätigkeit (Mio. €)	0,8	0,4	1,6	1,8	1,2
Mitarbeiter am 31.12.	317	308	314	353	378
Eigenkapitalquote	37,5	38,8	41,1	45,3	41,9

Quelle: Soennecken



**Soennecken-Vorstand Dr. Benedikt Erdmann (2.v.r.):** Die steigende Umsätze und erneute Sortimentserweiterungen erfordern weitere Investitionen in die Logistik.

Nutzfläche eine Vergrößerung des neuen Autostores und den Förderstrecken sowie eine deutliche Anpassung im Bereich der Sozialräume und Parkplätze. Eine Fertigstellung dieser Umbaumaßnahmen ist für Ende 2018 vorgesehen.

terschiedlich gestaltete Räume haben zu kreativen Ideen und intensiver Kommunikation geführt. Hierzu wurden drei Workshops vorbereitet, die jeweils aus Teilnehmern von Mitgliedsunternehmen, Lieferanten und Soennecken-Mitarbeitern bestanden. ■

Einen Tag vor der Generalversammlung fand die sogenannte Soennecken-Impuls-Veranstaltung statt. Das ist eine Dialogplattform für Soennecken-Mitglieder und Industriepartner. Für dieses Event verwandelte die Genossenschaft die VillaMedia in Wuppertal für einen Tag in das „Soennecken-Mehr-Generationen-Haus“ und bezog die Location gemeinsam mit ihren Gästen. Un-

oder Social in Elaine bereitzustellen. Die Technologie ermöglicht dabei auf Basis der Daten und Segmente aus FastStats komplexe Kommunikationsmaßnahmen mit einem Höchstmaß an Individualisierung und Personalisierung bis hin zu kontextueller Echtzeitanpassung. Alle Reaktionsdaten aus dem digitalen Dialog wie Klicks, Öffnungen und Conversions aus dem E-Mail Marketing, fließen zur weiteren Responseanalyse und Zielgruppenoptimierung nahtlos zurück in FastStats.

### Toshiba Tec

Toshiba Tec hat im Geschäftsjahr 2017 (bis 31. März) einen Umsatz von rund 497 Milliarden Yen erwirtschaftet (ca. 4,2 Milliarden Euro). Das waren 6,5 Prozent weniger als im Jahr zuvor. Die operative Marge lag bei 2,9 Prozent (→ Tabelle 3). Im Geschäftsbereich „Printing Solutions“ stürzten die Erlöse um fast 15 Prozent auf unter 190 Milliarden Yen (1,6 Milliarden Euro) ab. Auch die Gewinnmarge bewegte sich stark in Richtung Keller. Mit 1,8 Prozent betrug sie nur ein Drittel des Vorjahreswertes. Mit anderen Worten: Mit dem Verkauf von Druckern und Kopierern verdient der Konzern aktuell kaum noch Geld. Sein Schicksal aber dürfte vor allem vom Mehrheitsgesellschafter Toshiba Corp. abhängen. Der kämpft nach wie vor mit den Folgen jahrelanger Bilanzbetrügereien, nun musste die US-Tochter Westinghouse, Spezialist für den Bau von Atomkraftwerken, Insolvenz anmelden. Die Medizintechnik-Sparte wurde bereits an Canon verkauft, um frisches

## Namen und Nachrichten

### Artegitic / Apteco

Der Digital CRM Beratungs- und Technologieanbieter Artegitic AG und der Software-Anbieter für Datenanalyse und Automation Apteco GmbH gehen eine Partnerschaft ein. Die gemeinsam entwickelte Connector Schnittstelle ermöglicht eine nahtlose Integration der Realtime CRM Automation Technologie Elaine von artegitic mit der Datenanalyse Software FastStats Discoverer von Apteco.

Die Datenanalyse Software FastStats Discoverer soll schnelle

und leistungsstarke Datenvisualisierungen, Kundenanalysen und Kundensegmentierungen ermöglichen. Die daraus entstehenden Selektionen lassen sich künftig mit einem Mausklick oder vollautomatisiert in die Realtime CRM Automation Lösung Elaine überführen. Innerhalb des FastStats Discoverer können Kundendaten auf Basis einfacher Selektionen oder komplexer Modelle, zum Beispiel Next Best Offer oder RFM/RFMV, organisiert werden, um diese im Anschluss für die Kundenansprache per E-Mail, Mobile, APP

Tabelle 3

**Toshiba Tec Corp.**

Geschäftsjahr <sup>1</sup>	2015	2016	2017
Umsatz (Mrd. ¥)	524,6	532,1	497,6
Operative Marge (%)	3,3	-0,1	2,9
<b>Retail Solutions Business Group</b>			
Umsatz (Mrd. ¥)	324,4	324,1	320,8
Operative Marge (%)	-0,1	-4,2	3,5
<b>Printing Solutions Business Group</b>			
Umsatz (Mrd. ¥)	213,1	220,2	189,1
Operative Marge (%)	8,2	5,9	1,8

Quelle: Toshiba Tec - <sup>1</sup> 1. bis 31. März

Geld einzunehmen. Die Sparte für Speicherchips könnte bald an Broadcom oder an Western Digital gehen. Marktbeobachter halten es daher für nicht mehr ausgeschlossen, dass die Suche nach einem Käufer für den 51prozentigen Anteil an Toshiba Tec auf Hochtouren läuft.

**Samsung**

Vom 20. bis 29. Juni 2017 tourt Samsung Electronics mit seinem Smart Signage Truck durch Deutschland. Präsentiert werden die aktuellen Signage-Lösungen in den Städten München, Hamburg, Köln und am Samsung Sitz in Schwalbach. Partner und Kunden des Unternehmens können das Portfolio sowie Anwendungsszenarien vor Ort kennenlernen.

Neben aktuellen Indoor LED-Lösungen und Outdoor-Geräten stehen insbesondere interaktive Displays im Fokus. Kunden können zum Beispiel

die Touch-Funktion der Standard-Lösung PMF-BC mit intuitiver Bedienoberfläche testen. Das Display mit integriertem Tizen Betriebssystem eignet sich als Informations-Hub in Einkaufszentren, an Bahnhöfen oder an Flughäfen und soll dort ein interaktives Nutzererlebnis schaffen. Mit an Bord sind auch neue Small Signage-Lösungen sowie das smarte Stretch-Display SH37F, das sich aufgrund seines besonderen Formats für sehr schmale Flächen am Point of Sale eignet.

**PC-Markt**

Die Konsolidierung im PC-Markt setzt sich fort. Der japanische Fujitsu-Konzern und der chinesische Konkurrent und Marktführer Lenovo wollen ihr PC-Geschäft zusammenlegen. Die Verhandlungen darüber seien bereits weit fortgeschritten, wie Fujitus Präsident Tatsuya Tanaka in einer Pressekonferenz erklärte. Eine Einigung sei in Kürze zu erwarten.

**Servermarkt**

Die weltweiten Server-Umsätze sind laut Gartner-Marktforschung im ersten Quartal 2017 um 4,5 Prozent im Ver-

gleich zum Vorjahr zurückgegangen (-> Tabelle 4). Nach Stückzahlen sank der Markt um 4,2 Prozent (-> Tabelle 5). Der große Gewinner in beiden Kategorien ist Dell, der jeweils Marktanteile gewinnen konnte. Große Verluste dagegen mussten HPE und Lenovo hinnehmen. IBM setzte seinen steilen Sinkflug weiter fort und könnte schon bald von Cisco überholt werden.

Tabelle 4

**Weltweiter Server-Markt**  
1. Quartal 2017 – nach Umsatz (Mrd. \$)

Hersteller	Q1-2017		Q1-2016		Änd. (%)
	Umsatz (Mrd. \$)	Anteil (%)	Umsatz (Mrd. \$)	Anteil (%)	
HPE	3.009	24,1	3.296	25,2	-8,7
Dell	2.373	19,0	2.265	17,3	4,8
IBM	831	6,6	1.270	9,7	-34,6
Cisco	825	6,6	850	6,5	-2,9
Lenovo	731	5,8	871	6,7	-16,1
Andere	4.737	37,9	4.537	34,7	4,4
<b>Gesamt</b>	<b>12.508</b>	<b>100,0</b>	<b>13.091</b>	<b>100,0</b>	<b>-4,5</b>

Quelle: Gartner

Tabelle 5

**Weltweiter Server-Markt**  
1. Quartal 2017 – nach Stückzahlen

Hersteller	Q1-2017		Q1-2016		Änd. (%)
	Umsatz (Mrd. \$)	Anteil (%)	Umsatz (Mrd. \$)	Anteil (%)	
Dell	467	17,9	464	17,1	0,5
HPE	438	16,8	526	19,4	-16,7
Huawei	157	6,0	131	4,8	19,8
Lenovo	146	5,6	199	7,3	-26,7
Inspur	139	5,4	109	4,0	27,4
Andere	1.255	48,2	1.286	47,4	-2,4
<b>Gesamt</b>	<b>2.602</b>	<b>100,0</b>	<b>2.715</b>	<b>100,0</b>	<b>-4,2</b>

Quelle: Gartner

**IMPRESSUM** INFO-MARKT GmbH Fischerstraße 49 D-40477 Düsseldorf Tel.-Nr. 0211/687855-0 Fax 0211/687855-25 redaktion@infomarkt.de

INFO-MARKT ist eine wirtschaftlich unabhängige Publikation, die aktuell über die Büro- und Informationstechnik berichtet ■ Sie ist urheberrechtlich geschützt ■ Nachdruck, Vervielfältigung und E-Mail-Versendung sind gemäß unseren Allgemeinen Geschäftsbedingungen vom 1. Januar 2017 nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages gestattet ■ Gerichtsstand ist Düsseldorf ■ Alle Nachrichten erfolgen nach bestem Wissen, aber ohne Gewähr ■ Geschäftsführung und Herausgeber: Dipl.-Volkswirt Hans-Joachim Schneider ■ Chefredaktion: Hans-Joachim Schneider ■ Redaktion: Frank Grünberg, Christoph Henn, Carola Merten, Irina Müller ■ Layout+Grafik: Daniela Imlau ■ Preise INFO-MARKT E-Paper IT-/MFP-/Print@Markt: 216 Euro/Jahr zzgl. gesetzl. MwSt., Einzelartikel über unseren Online-Shop unter www.infomarkt.de für 10,30 Euro zzgl. gesetzl. MwSt.