

für kleinere Unternehmen zu erschließen. So bietet sich die Serie Vertriebs-Mitarbeitern, die Präsentationen halten, professionellen Fotografen und Designern, die ihr

Portfolio vor Ort präsentieren, und ebenso Eigentümern kleiner Läden an, die nach preisgünstigen und kreativen Signage-Lösungen suchen“, erklärt von Ahlen. ■

WINWIN OFFICE NETWORK/UNICOPE

Neues Win-Win-Projekt

Seit Anfang dieses Jahres arbeiten die winwin-Fachhändler und der Telekommunikations-Anbieter aus Österreich in Sachen Cloud-basierte Kommunikationslösungen und Integration von Telefonsystemen in IT-Umgebungen zusammen. Beide Partner versprechen sich von der Kooperation erhebliche Vorteile: Zum einen die Erweiterung des Produkt-Portfolios jenseits des MFP- und Drucker-Business und zum anderen den Einstieg in den deutschen Markt.

„Wir versprechen uns von der Zusammenarbeit mit der winwin-Gruppe sehr viel und wollen in den nächsten drei Jahren in Deutschland einen Marktanteil zwischen drei bis fünf Prozent erreichen“, erklärt Felicitas Rubin, Geschäftsführerin der Unicope

Österreich gegründet und ist auch im Schweizer Markt unterwegs. Das Ziel, innovative Produkte und Lösungen auf den Markt zu bringen und Hersteller-unabhängig zu sein, konnte vor allem mit der Hilfe von motivierten Mitarbeitern erreicht werden, die sich schon

Felicitas Rubin, Geschäftsführerin der Unicope Deutschland:
„Wir versprechen uns von der Zusammenarbeit mit der winwin-Gruppe sehr viel und wollen in den nächsten drei Jahren in Deutschland einen Marktanteil zwischen drei bis fünf Prozent erreichen.“



Deutschland GmbH in München. „Der Spezialist für Cloud-basierte Kommunikations-Lösungen“ (Unicope über Unicope) arbeitet seit Anfang dieses Jahres mit der winwin Office Network AG in Waiblingen zusammen. Die ersten Projekte werden bereits bearbeitet, wobei ein Mitglied gerade dabei ist, einen Großauftrag an Land zu ziehen.

Die Unicope mit ihrem Hauptsitz in Wien, inzwischen auch ein winwin-Mitglied, wurde 2009 in

seit Mitte der 80er Jahre im Bereich Telekommunikation und insbesondere Unified Messaging engagieren.

„Das Produktportfolio soll in den nächsten Jahren immer weiter ausgebaut und verbessert werden. Neue Technologien und Kommunikationsprozesse fließen aktiv in die Forschung und Entwicklung ein und helfen so, kundenorientierte Lösungen anbieten zu können. Über 300 Unternehmen und öffentliche Einrichtun-

LIEFERANTEN-LEXIKON

BFL Leasing GmbH



DIE IT-FINANZIERER

Kyocera Partner



IT-Haus GmbH



KCI Kompetenz Center Innovation by copynet innovation



MKS Software Management AG



MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz KG



MR Datentechnik Vertriebs- und Service GmbH



TA Triumph-Adler Deutschland GmbH



34 TA-Niederlassungen von Berlin bis Wangen

winwin Finance GmbH



Unicope-Firmenzentrale in Österreich: Multifunktionale Nachrichten-Vermittlungssysteme im Angebot, die eine Verbindung zwischen EDV und Telefonie herstellen und prinzipiell in jede EDV-Umgebung integrierbar sind.



gen mit über 15.000 Arbeitsplätzen wurden auf Unicopes mobile Festnetz-Lösung umgestellt. Die BAWAG P.S.K. zählt zu den größten Referenzkunden“, lautet das Statement im Firmenprofil.

„Wir wissen, dass die Bereiche Bürokommunikation, IT, Software-Lösungen, Telekommunikation immer mehr zusammenwachsen, sich ergänzen und wir hieraus Lösungen für unsere Aktionäre anbieten müssen, um unsere Kunden allumfassend zu beraten und beliefern zu können. Dabei ist Unicope eine sehr gute Ergänzung“, erklärt winwin-Vorstandssprecher Frank Eismann.

Der österreichische Anbieter bezeichnet sich als „Technologieführer und Pionier im Bereich Telefonie und Unified Communications“ und bietet multifunktionale Nachrichten-Vermittlungssysteme an, die eine Verbindung zwischen EDV und Telefonie herstellen und prinzipiell in jede EDV-Umgebung integrierbar sind. Mittels dieser Systeme sowie eigener Unified Messaging-Clients wird angeblich die „Integration von E-Mail, Fax, Sprache (Voicemail), SMS sowie aller CTI- und Callcenter-Funktionen in vorhandene E-Mail-Systeme wie Lotus Notes oder Microsoft Exchange“ erreicht.

Der Vertrieb der Unicope-Produkte erfolgt in der Schweiz

über ein Partner-Netzwerk, welches Software-Lösungen zusammen mit weiteren Komponenten an Endkunden verkauft.

In Österreich besteht aus historischen Gründen ein Direktvertrieb. Der geplante Markteintritt in Deutschland über die winwin-Gruppe soll jedoch nicht nur den Österreichern einen Vorteil verschaffen. Auch die winwin-Mitglieder betrachten die Zusammenarbeit als Steigbügel-Halter für die Ausweitung ihrer Aktivitäten in den beiden südlichen Nachbar-Ländern.

Zudem kann die winwin Finance GmbH bei diesem Projekt mit in die Speichen greifen und in der DACH-Region die

WINWIN OFFICE NETWORK/FRANCOTYP POSTALIA

Weggegangen, Platz vergangen?

„Wir haben mit der Francotyp Postalia AG gegen Ende 2013 einen Partnervertrag abgeschlossen. Die Resonanz unter unseren Mitgliedern war nach Bekanntgabe der Kooperation außerordentlich gut und viele Mitglieder wollten ihr Portfolio entsprechend erweitern“, berichtet Roland Müller, Geschäftsführer der winwin Finance GmbH in Waiblingen.

Indes: Bei dem Telekommunikations-Anbieter war das Pulver schnell verschossen. Denn im Nachgang zu dieser Vereinbarung hielt Rainer Gross, seinerzeit der Leiter Handelspartner-Management bei der Francotyp Postalia AG in Berlin, vor den winwin-Mitgliedern einen Vortrag. „Dieser bestand zur Hälfte aus Erzählungen aus seiner Zeit bei Kyocera, wo er von 2003 bis 2008 als Head of Sales/West beschäftigt war und dort das Seitenpreis-Konzept gepusht hat“, berichtet der winwin-Vorstand.

Kurz nach diesem denkwürdigen Auftritt hing Gross in Berlin seinen Hut an den Haken. Eine weitere nennenswerte Kommunikation wurde nicht fortgesetzt. Erst als die winwin-Gruppe ein

Jahr später eine WKZ-Rechnung (Werbekosten-Zuschuss) vorlegte, meldete sich von der Francotyp Postalia ein Verantwortlicher, fragte nach Einzelheiten zu der Abrechnung und veranlasste ordnungsgemäß die Bezahlung. Aber damit war die ‚Verlobung‘ im Grunde genommen auch beendet.

Doch Anfang dieses Jahres nahm Francotyp Postalia zur winwin-Gruppe in Sachen eines Rede-Beitrages für den Mai 2019 wieder telefonisch Kontakt auf. Allerdings blieb es bei einer kurzen Anfrage. Seitdem steckt die Kommunikation für einen operativen Ausbau wieder fest. – Die Kommunikations-Experten in der Hauptstadt müssen offenbar zum Jagen getragen werden. ■

notwendigen Finanzierungen durchführen. Gute Kontakte der Leasing-Gesellschaft sind bereits vorhanden. „Mit der Unicope Österreich und der Unicope Schweiz finden bereits gute Umsätze bei der winwin Finance statt. Wir gehen von einer Million Euro in den ersten 12 Monaten und zwei Millionen Euro

im Folgejahr aus. Der Beitritt zur winwin Office Network AG ergab sich aus der Geschäftsbeziehung mit der winwin Finance, die auch die entsprechenden steuerlichen und abwicklungstechnischen Voraussetzungen für diese Aktivitäten geschaffen hat“, sagt Roland Müller, Geschäftsführer der winwin Finance GmbH. ■

Vorjahr. Nur sieben Prozent der befragten Unternehmen sehen keinerlei disruptives Potenzial.

Da die Produktion computergesteuert über ein CAD-Programm erfolgt, werden außerdem keine zusätzlichen Werkzeuge mehr benötigt. Auch die Flexibilität bei der Materialauswahl ist ein Plus, denn neben Kunststoffen können auch andere zähflüssige Materialien wie beispielsweise Beton oder Gips beim 3D-Druck verarbeitet werden. Bei Möbeln, die mittels 3D-Druck produziert werden, ist darüber hinaus auch jede erdenkliche Farbgestaltung möglich. Effekte wie beispielsweise Strukturen, Texturen und Farbverläufe werden bei der Produktion direkt erzielt und sind sofort sichtbar. Ein großer Vorteil von 3D-Druck ist außerdem, dass man auch kleine Auflagen oder individuelle Stücke kostengünstig herstellen kann.

Als einziges Manko galt bisher die Geschwindigkeit. Denn die aktuell eingesetzten 3D-Drucker arbeiten ausgesprochen langsam

BÜROMÖBEL-BRANCHE/3D-DRUCK

Enormes Potenzial

Nach Branchen wie der Medizin-Technik oder der Textil-Herstellung entdeckt nun auch der Möbelsektor den 3D-Druck für sich. Für Hersteller, die sich dafür entscheiden, Möbel mithilfe von additiver Fertigung zu produzieren, ergeben sich unzählige Kreative-Möglichkeiten sowie eine größere Flexibilität bei der Materialauswahl. Einige Beispiele waren auf der diesjährigen Messe interzum zu sehen, die der zukunftsweisenden Technologie eine eigene Sonderfläche namens ‚Edutainment‘ widmete.

Vom ersten durch Künstliche Intelligenz konzipierten Stuhl-Design über Küchengriffe bis hin zu digitalem Strukturdruck auf Oberflächen lassen sich mithilfe von 3D-Druck vielfältige Designkonzepte realisieren. Der größte Vorteil dieser Technologie ist ihre Geschwindigkeit. Denn mit dem Digitaldruck können (Büro-) Möbelhersteller und Designer sowohl die Prototypen-Entwicklung als auch den allgemeinen Entwicklungsprozess immens beschleunigen.

So präsentierte die Fachmesse für Möbelfertigung und Innenausbau interzum in Köln Anwendungen für den Digitaldruck. Von der Gestaltungsidee bis zum fertigen Möbelstück wurden auf der Edutainment-Fläche alle wichtigen Prozessschritte gezeigt – beginnend mit der Dekorauswahl über die Überführung in die IT-Programme bis hin zum eigent-

lichen Druck und dem anschließenden Finishing.

Auch laut Digitalverband Bitkom gilt der 3D-Druck für einen Großteil der Industrie längst als



3D-Druckverfahren ‚Rapid Liquid Printing‘, das vom MIT in Zusammenarbeit mit Steelcase entwickelt wurde: Der Prozess ermöglicht die Herstellung von großen, individualisierten Strukturen, die aus praxistauglichen Materialien bestehen.

Schlüsseltechnologie. Demnach glauben 78 Prozent der befragten Unternehmen, dass der 3D-Druck Geschäftsmodelle und Wertschöpfungsketten tiefgreifend transformieren wird. Das sind acht Prozentpunkte mehr als noch im

und eignen sich somit nicht für den breiten kommerziellen Einsatz. Jedoch entwickelte ein Forscherteam des Massachusetts Institute of Technology (MIT) in Zusammenarbeit mit dem Büromöbel-Hersteller Steelcase bereits in