

# Die digitale Zukunft gestalten

Ende Juli lud die **Compass Gruppe** zur Business Convention nach Fulda. Im Fokus des Treffens standen nicht nur das Networking zwischen Mitgliedern und Industriepartnern, sondern vor allem die Themen, mit denen die Gruppe die digitale Zukunft und ihr Geschäft gestalten will.

„Es war ein sehr effizienter Tag“, resümierte ein zufriedener Dirk Henniges zum Abschluss der fünften Compass Business Convention. Das Format komme gut an und sei pragmatisch und die Besucherqualität bestätige die Wertschätzung gegenüber der Gruppe. Über 350 Gäste, darunter die Führungskräfte der Mitgliedsunternehmen sowie zahlreiche Vertreter der Industrie- und Distributionspartner waren Ende Juli nach Fulda gekommen, um über die Zukunft des IT-Geschäfts zu diskutieren. Damit verzeichnete die Veranstaltung, mit der die Compass Gruppe ihren Lieferanten alle zwei Jahre die Möglichkeit bietet, die oberste Führungsebene der operativen Unternehmen auf Messeständen und in Vorträgen über ihre Konzepte, Produkte und Lösungen zu informieren, erneut eine Rekordbeteiligung.

Bereits am Vorabend trafen sich die Teilnehmer zum lockeren Get-together auf der Dachterrasse des Hotel Esperanto und genossen den Ausblick auf die Altstadt von

Fulda. Sowohl auf der Messe als auch auf der anschließenden Convention-Party am Dienstag wurden dann interessante Themen diskutiert und Geschäftsbeziehungen ausgebaut. In den Tagen vor und nach der Veranstaltung tagten zudem die Facharbeitskreise und Gremien der Gruppe, die sich mit strategischen Themen beschäftigten.

## Qualifizierung im Fokus

Ein traditionell wichtiges Thema für die Compass Gruppe ist dabei die Aus- und Weiterbildung, in die die operativen Unternehmen weiter massiv investieren. Im Rahmen von Qualifizierungsoffensiven werden zahlreiche Trainings und Workshops angeboten, die individuell auf die Bedürfnisse der beteiligten Fachabteilungen zugeschnitten sind. So auch beim Thema Document Process Outsourcing (DPO): In drei Jahren mussten die teilnehmenden Unternehmen ein gemeinschaftlich festgelegtes Quali-

kationsziel erreichen. Das Programm umfasst 37 verschiedene Schulungsmaßnahmen. Je nach Rolle nehmen die Mitarbeiter an den für sie relevanten Trainings teil und erhalten am Ende ein Zertifikat. Zusätzlich können drei Unternehmenszertifikate erworben werden: Compass DPO Partner, Compass DPO Specialist und Compass DPO Professional.

„Die Trainings befähigen unsere Unternehmen, die Prozesse in ihrer Organisation so aufeinander abzustimmen, dass sie perfekt ineinander greifen, bedeuten aber auch hohe Investments“, erläutert Andreas Kleinknecht, Projektmanager der Compass Gruppe den Ausbildungsansatz. In den letzten drei Jahren nahmen 171 Personen an 142 Trainings teil. Die Gesamtinvestition betrug bisher 1,2 Millionen Euro. „Diese Investments werden unseren Unternehmen den nötigen Vorsprung am Markt verschaffen“, ist sich Kleinknecht sicher.

Ein weiteres strategisches Thema für die



*Compass-Geschäftsführer Dirk Henniges (l.) mit den erfolgreichen „eWLAN“-Partnern: Torsten Trunkl (Regler Systems), Stefan von Busch (von Busch) und Sebastian Leipold (Hees IT-Systemhaus).*



*Ausgelassene Stimmung herrschte auch auf der Convention-Party. Auch das Team von Kyocera Document Solutions rund um Dietmar Nick (3.v.r.) fühlte sich sichtlich wohl.*



**1** Get-together auf der Dachterasse des Hotel Esperanto. **2** Lexmark Channel-Chef Michael Lang „plündert“ den Schokoladenbrunnen. **3** Ausgiebiges Networking (v.l.): Uwe Hell (praedata) und Jürgen Schroeder (FKS).

Gruppe ist zudem der Ausbau des Managed Services-Geschäfts. Künftig will man in Overath Dienstleistungen noch viel konsequenter fakturieren als bisher. In bestimmten Segmenten sei man hier zwar schon recht gut, findet Henniges. Dies sei aber noch ausbaufähig, schließlich wolle man keine Stunden- oder Tagessätze verkaufen, sondern vertragsgebundenes Geschäft entwickeln.

Eine Gruppe qualifizierter Business Development Manager der Compass Gruppe erarbeitet deshalb gemeinsam einen Compass Managed Services (CMS)-Leitfaden für die erfolgreiche Vermarktung von Managed Services. Im so genannten „CMS Hub“ sollen zukünftig kundengerechte Managed Services der Compass Gruppe sichtbar, verfügbar und verrechenbar gemacht werden. Auch für CMS wird ein Qualifizierungskonzept erarbeitet. Erste Trainings und Workshops haben bereits stattgefunden.

### „eWLAN“ als Umsatzbringer

Ein konkreter Ansatz dieser Managed Services ist zum Beispiel das Geschäftsmodell „eWLAN“, das im Rahmen der Convention vorgestellt wurde. Zum ersten Mal treten hierbei die Mitgliedsunternehmen unter der gemeinsamen Dach-Marke „eWLAN“ mit einem eigenen Logo und Webauftritt auf.

„eWLAN“ ist ein Managed Service, der speziell auf die Bedürfnisse von Unternehmen nach einer hochverfügbaren WLAN-Lösung abzielt. Eine Idee, die gerade in Zeiten von Industrie 4.0, Cloud sowie dem steigenden Einsatz mobiler Endgeräte einiges an Potenzial bieten dürfte. Das professionell erstellte Betriebskonzept analysiert die Bedürfnisse und dokumentiert die passende Lösung. Ein „eWLAN“-Premiumpartner vor Ort übernimmt das Management der Lösung im späteren Betrieb. Damit erhält der Kunde eine bedarfsgerechte, überwachte, jederzeit flexible WLAN-Infrastruktur, die seine Prozesse stabil und sicher laufen lässt und seine IT-Ressourcen entlastet. Die bundesweit einheitlichen Standards ermöglichen einen standortübergreifenden Service.

„Wir haben lange nach einem Thema gesucht“, erzählt Henniges. Mit „eWLAN“ scheint die Gruppe fündig geworden zu sein, denn ähnlich wie Paper-Output-Management ist auch „eWLAN“ wenig sexy für IT-Abteilungen und ein gutes Outsourcing-Thema.

Insgesamt 17 Mitglieder haben sich seit Juli 2014 dazu entschlossen, „eWLAN“ in ihr Portfolio aufzunehmen. In der Startphase konnten die Partner erste Erfolge erzielen und generierten bereits über eine halbe Millionen Euro Vertragsvolumen.

Auf der Compass Business Convention

wurden erstmalig die drei besten „eWLAN“-Partner bundesweit gekürt. Als erfolgreichster „eWLAN“-Partner wurde dabei die Firma Regler Systems ausgezeichnet. Das Sieger IT-Systemhaus Hees belegte vor von Busch aus Bielefeld den zweiten Platz.

„Unsere lokalen Systemhäuser sind der Partner des Mittelstands auf dem Weg in die digitale Zukunft“, sagt Henniges. „Wir liefern die IT-Infrastruktur, die IT-Anwendungen und -Dienste, die für den Umbau von Geschäftsmodellen benötigt werden, und tragen damit zu einer erfolgreichen Zukunft bei.“

Dass diese Zukunft nicht nur für die Kunden der Mitglieder erfolgreich ist, zeigt sich auch an der Entwicklung der Gruppe, die auch im vergangenen Jahr einen Umsatzrekord verzeichnen konnte. Der Nettoumsatz der Gesellschaft stieg damit im sechsten Jahr in Folge überdurchschnittlich. Die Unternehmen der Gruppe haben im vergangenen Geschäftsjahr zusammen einen Außenumsatz von 648 Millionen Euro erreicht, im Jahr 2013 waren es noch 618 Millionen Euro. Im Geschäftsjahr 2014 hat die Compass Gruppe für die Mitgliedsunternehmen in den Bereichen IT-Infrastruktur und Drucksysteme ein Einkaufsvolumen von 183 Millionen Euro abgewickelt.

[www.compassgruppe.de](http://www.compassgruppe.de)  
[www.ewlan.de](http://www.ewlan.de)