

Einer für alles



Alles rund ums Büro – die büroorganisation strothkamp ist seit über 45 Jahren kompetenter und erfahrener Ansprechpartner bei allen Fragen rund um Bürobedarf, -technik und -möbel. Bei dem Familienunternehmen aus Soest findet sich alles, was für die Einrichtung und den Betrieb eines modernen Office benötigt wird.



BREIT SORTIERT:
Im BüroMarkt von strothkamp findet sich eine riesige Auswahl von über 14.000 Artikeln.

Im Laufe von über vier Jahrzehnten hat der Bürofachhändler Kompetenzen in allen Bereichen der Bürowirtschaft aufgebaut. Produkte, Services und Lösungen rund um BüroTechnik, BüroBedarf, BüroEinrichtung, DokumentenAusgabeManagement, Technischen KundenDienst sowie Print+CopyShop-Dienstleistungen zählen zum Leistungsspektrum. „Augenmaß, Bodenständigkeit und ein sicheres Gespür für die Entwicklungen des Marktes kamen uns dabei immer zugute“, erläutert Geschäftsführer Frank Strothkamp die wesentlichen Erfolgsfaktoren des mittlerweile in zweiter Generation geführten Familienbetriebs.

Schon im Jahr 1964 begann sein Vater Rolf Strothkamp den Handel mit Bürotechnik und -möbeln. In den folgenden Jahren entwickelte sich das Unternehmen so erfolgreich, dass zunächst ein Umzug in ein größeres Gebäude erfolgte und dieses noch zusätzlich erweitert werden musste. Anfang der 80er-Jahre wurde auch das Ladengeschäft für Büro- und Schreibbedarf „schreiben & schenken strothkamp“ mitten in der Soester Innenstadt sowie ein Außenlager mit einer Nutzfläche von über 7.000 Quadratmetern eröffnet. Im Jahr 1995 bereitete sich das Unternehmen auf den anstehenden Generationenwechsel vor, indem Rolf Strothkamp

seinen Sohn Frank zum neuen Geschäftsführer berief.

LANGJÄHRIGE ERFAHRUNG

Heute ist die büroorganisation strothkamp in verschiedene Fachabteilungen aufgeteilt und an vier verschiedenen Standorten präsent. Insgesamt kümmern sich 65 Mitarbeiter im Innen- und Außendienst, die meisten davon mit langjähriger Erfahrung in der Bürobranche, um über 1.500 gewerbliche und täglich bis zu 1.000 private Kunden. Deren Interesse steht dabei stets im Mittelpunkt: „Kundenzufriedenheit und partner-



schaftliche Zusammenarbeit sind die zentralen Themen unserer Tätigkeit. Dabei betrachten wir nicht nur Mitarbeiter, Lieferanten und befreundete Fachhändler als unsere Partner, sondern ganz besonders auch unsere Kunden“, bringt Frank Strothkamp seine Geschäftsphilosophie auf den Punkt.

Im anspruchsvollen Bereich der Bürotechnik kommt es auf die individuelle Beratung, zuverlässigen Service und die passenden Lösungen an, wie Strothkamp aus Erfahrung weiß. „Dabei sehen wir unsere Aufgabe nicht primär darin, dem Kunden ein einzelnes Produkt zu verkaufen. Vielmehr wollen wir umfangreiche Komplettlösungen bieten, von denen der Kunde einen ganz konkreten und nachhaltigen Nutzen hat“, erteilt der Geschäftsführer der so genannten reinen „Kistenschieberei“ eine deutliche Absage und setzt stattdessen ganz auf lösungsgetriebenes Denken: „Unsere Lösungen sollen den Arbeitsablauf vereinfachen, die Kosten senken, die Produktivität steigern und die Gesundheit der Mitarbeiter unserer Kunden fördern.“

SYSTEMOPTIMIERUNG

In diesem Zusammenhang haben sich die Soester auf ganzheitliche Analysen und Konzepte zur Dokumentenausgabe spezialisiert. „Viele Unternehmen haben keinen Überblick über ihre genauen Druckkosten. Grund dafür ist ein wahrer Wildwuchs innerhalb der Infrastruktur aus verschiedenen Geräten, unterschiedlichen Verbrauchsmaterialien und Vertragsarten“, berichtet Strothkamp, an welcher Stelle vielen seiner Kunden der Schuh drückt. Die Lösung des Problems: die Optimierung von Kopier-, Druck- und Faxsystemen durch ein effizientes Dokumenten-Ausgabe-

INFO

C-Artikel-Management

C-Artikel haben eine Wertigkeit von 5 Prozent des Einkaufsvolumens. Häufig sind 85 Prozent aller bestellten Artikel C-Artikel und diese lösen 60 Prozent aller Bestellvorgänge aus. Folge: Die Beschaffung, Lagerung, Verwaltung und Kontrolle von C-Artikeln übersteigt die reinen Anschaffungskosten und sorgt für hohe Wiederbeschaffungskosten. Durch die Digitalisierung und Automatisierung von Geschäftsprozessen lassen sich die Prozesskosten für die Bestellung von C-Artikeln um bis zu 70 Prozent reduzieren. Das C-Artikel-Management von büroorganisation strothkamp bietet individuelle Lösungen zur Senkung von Einkaufskosten. Durch den Einkauf mittels elektronischer Bestellabwicklung lassen sich Freiräume für die Einkäufer schaffen, die sich dadurch auf die Beschaffung höherwertiger Güter konzentrieren können.

Management (DAM). „Ausgehend von einer fundierten Analyse der aktuellen Kostensituation beim Drucken, Kopieren und Faxen ermitteln wir ein speziell auf die Bedürfnisse unseres Kunden zugeschnittenes Druckkonzept. Dabei erreichen wir durch die bestmögliche Kombination aus Hard- und Software optimierte Arbeitsabläufe.“ Vorteil für die Anwender: Die verursachten Kosten sind nicht nur transparent, sondern sie lassen sich auch ➤

„Unsere Lösungen sollen den Arbeitsablauf vereinfachen, die Kosten senken, die Produktivität steigern und die Gesundheit der Mitarbeiter unserer Kunden fördern.“

FRANK STROTHKAMP, Geschäftsführer
büroorganisation strothkamp





GESUND SITZEN:
Die neuesten Büromöbel und Bürogeräte können direkt vor Ort ausprobiert werden.



› beträchtlich senken, in der Regel „um 10 bis 40 Prozent“, wie Strothkamp ergänzt. Einen wichtigen Beitrag zur Erhöhung der Produktivität und Kostentransparenz leisten dabei Softwarelösungen, die Administration, Abrechnung, Zugangskontrollen sowie Kostenverteilung und -budgetierung von mehreren Druck- und Kopiersystemen ermöglichen.

KONZEPTE NACH MASS

Auch bei der Ermittlung so genannter Seitenpreiskonzepte sind die Büroexperten behilflich. Bei einem solchen Vertragsmodell wird ein bestimmtes monatliches Seitenvolumen festgelegt und pro gedruckter Seite abgerechnet. Um den entsprechenden Seitenpreis zu ermitteln, wird zunächst der Druckbedarf des Anwenders analysiert und ein darauf abgestimmter Vertrag konzipiert. Der Preis errechnet sich aus unterschiedlichen Faktoren wie Vertragslaufzeit, der zur Verfügung stehenden Hardware und der Höhe des Druckvolumens. Auch die Kosten für Service, Wartung und Verbrauchsmaterialien wie Tonerkartu-

schen oder Tintenpatronen sind im „Klickpreis“ enthalten. „Die Konzepte orientieren sich an den realen Bedürfnissen des Anwenders und bieten hohe Kostentransparenz“, weist Strothkamp auf die Vorteile einer solchen Vorgehensweise hin.

Damit für jeden Kunden eine maßgeschneiderte Lösung erstellt werden kann, nutzen die Soester ihre langjährigen Partnerschaften mit

zahlreichen renommierten Herstellern wie etwa KYOCERA, RICOH oder SAMSUNG. „Als zertifizierter Servicestützpunkt namhafter Hersteller sind wir in der Lage, Garantiereparaturen direkt mit dem Hersteller abzuwickeln. Das gewährleistet kurze Reaktions- und Reparaturzeiten und eine störungsfreie Nutzung.“ Beispielsweise sind die strothkamp-Techniker als KYOCERA-SUPPORTCENTER in der Lage, anspruchsvolle und umfangreiche Projekte mit über 200 Stellplätzen zu betreuen. Aufgrund der sehr guten erzielten Ergebnisse beim jährlich stattfindenden SupportCenter-Audit des Herstellers gehört strothkamp zu den Top 10 der KYOCERA-SUPPORTCENTER in ganz Deutschland.

SERVICE VOM FACHMANN

Sollten Bürogeräte wie Aktenvernichter, Schreibmaschinen, Diktiergeräte und Anrufbeantworter einmal ihren Dienst versagen, sind sie beim Reparaturservice der Bürospezialisten in den besten Händen: Über zehn Techniker bieten Rundumservice inklusive Wartung, Reparatur und Garantie-Abwicklung. Egal ob in der eigenen Servicewerkstatt oder direkt beim Kunden vor Ort – die geschulten Servicemitarbeiter leisten Hilfe, wann immer die Technik streikt oder vorbeugend gewartet werden soll. Bei Bedarf stehen auch Ersatz- oder Mietgeräte zur Verfügung.

Neben Bürobedarf und Bürotechnik stellt die Objekt- und Büroeinrichtung einen weiteren zentralen Geschäftsbereich für strothkamp dar. „Wir bieten Planung und Gestaltung

INFO networking by strothkamp

Die Mitgliedschaft in leistungsstarken Gruppen und Vereinigungen spielt bei strothkamp seit jeher eine große Rolle:

- Im Jahr 1973 war das Unternehmen Gründungsgesellschafter der BFL Leasing.
- Die Mitgliedschaften in der Soennecken eG, Europas größter Einkaufsgenossenschaft für die Bürobedarfsbranche, und der pbs marketing group, einem Zusammenschluss von zwölf unabhängigen Bürofachhändlern, sichert Einkaufsvorteile, die direkt an die Kunden weitergegeben werden.
- büroorganisation strothkamp ist Gründungsmitglied des netzwerkhellweg.de, eines Zusammenschlusses von sechs leistungsfähigen IT-Unternehmen aus der Hellweg-Region.
- Außerdem lebt strothkamp eine enge Partnerschaft mit der PCT Consulting & Service, einem IT-Systemhaus mit Schwerpunkt Security und IT-bedingten Unternehmensrisiken (weitere Informationen hierzu auf Seite 54-55).

aus einer Hand – angefangen bei einer Ist-Aufnahme über die Planung bis hin zu Umzug und Einzug, und zwar vom Empfang über Büro- und Sozialräume bis hin zum Chefzimmer.“ Dabei kommt moderne 3-D-Planungssoftware zum Einsatz, mit deren Hilfe eine optimale Raumgestaltung unterstützt wird und die ein Höchstmaß an Anschaulichkeit bietet. Auch in Sachen Farb- und Stilberatung bieten die Büroplaner von strothkamp kompetente Unterstützung.

QUALITÄT UND ERGONOMIE

Das Büromöbelportfolio umfasst Tische und Stühle ebenso wie Schrank- und Trennwandsysteme. Auch die Produktion individueller Sonderanfertigungen ist dank der haus-eigenen Möbeltischlerei möglich. Die jeweils neuesten ergonomischen Büromöbel-trends für die Einrichtung gesund erhaltender Arbeitsplätze sind in der Ausstellung im Obergeschoss der Firmenzentrale auf 350 Quadrat-

metern zu sehen. Dort finden sich qualitativ hochwertige Produkte namhafter Hersteller der Büromöbelbranche wie KAMP, HAWORTH (mit den Marken COMFORTO und DYES), HÅG, ROVO CHAIR, WAGNER, STEIFENSAND und OFFICEPLUS. „Qualität und Ergonomie steht bei der Planung, Gestaltung und Einrichtung von Arbeitsplätzen mit den entsprechenden Möbeln bei uns ganz oben an“, erläutert Strothkamp.

Um in diesem Bereich die hohen selbst auferlegten Standards halten zu können, arbeiten die Soester mit ausgewiesenen Ergonomie-Experten zusammen. So werden etwa in Kooperation mit dem Ergonomie-Dienstleistungsunternehmen ergophys aus Berlin so genannte ErgonomieChecks durchgeführt, mit deren Hilfe Bildschirmarbeitsplätze auf Basis des individuellen Sitzverhaltens auf Optimierungspotenzial hin durchleuchtet werden. Das Ziel dabei: die Einrichtung eines Arbeitsplatzes, der höchste Ansprüche an Ergonomie und Gesundheitsschutz erfüllt.



BERATUNG: strothkamp übernimmt die komplette Einrichtung eines Büros, angefangen bei der Planung.

Vor diesem Hintergrund ist offensichtlich, dass die Erbringung kompetenter Beratungs- und Servicedienstleistungen entsprechend hohe Anforderungen an die eigenen Mitarbeiter stellt. Deshalb spielen die Themen Ausbildung und Qualifizierung der eigenen Mitarbeiter eine große Rolle bei strothkamp. Als IHK-anerkannter Ausbildungsbetrieb werden aktuell sieben Auszubildende in den Berufen Verkäufer/-in, Kauffrau/-mann im Einzelhandel, Bürokauffrau/-mann und Informations-elektroniker/-in ausgebildet. Zielsetzung ist dabei immer, die „Eigengewächse“ nach erfolgreichem Bestehen ihrer Abschlussprüfung möglichst auch zu übernehmen. Mit zusätzlichen regelmäßigen Weiterbildungsmaßnahmen wird der hohe Qualitäts- und Serviceanspruch im Hause strothkamp zusätzlich gesichert. Dadurch ist das Unternehmen auch für zukünftige Herausforderungen bestens gewappnet.

Daniel Müller ■

KOMPETENZ: Die Servicetechniker von strothkamp übernehmen die fachmännische Wartung oder Reparatur von Bürogeräten bei Bedarf auch direkt vor Ort.



INFO Kontakt

büroorganisation strothkamp gmbh
 Thomätor 10 –12
 59494 Soest
 Fon: 02921/36 12-0
 Fax: 02921/36 12-90
 E-Mail: info@strothkamp.de
<http://www.strothkamp.de>