



Bild: HT-Pix/iStock/Gettyimages

Das Corona-Virus ist auch in der Office-Branche angekommen.

Wie das Corona-Virus die Branche trifft

Die **Corona-Pandemie** hat auch auf die Bürowirtschaft massive Auswirkungen. Während der stationäre B2C-Handel vielfach komplett zum Erliegen gekommen ist, verzeichnen IT- und Bürodienstleister jedoch steigende Nachfrage – nicht nur nach Home-Office-Equipment.

Die **Corona-Pandemie** hat längst auch die Bürowirtschaft erreicht und stellt viele Händler und Händlerkooperationen vor große Herausforderungen. Vor allem die Unternehmen, die ein Ladengeschäft betreiben und von den flächendeckenden Geschäftsschließungen betroffen sind, bekamen die negativen Auswirkungen unmittelbar zu spüren. Um die Folgen der Corona-Krise abzumildern, hat die Bundesregierung zwar ein rund 750 Milliarden Euro schweres Hilfspaket geschnürt. „Für die Beurteilung, ob das Paket auch wirklich nützt oder nicht, ist nicht das Volumen maßgeblich“, so Eckhard Schwarzer, Präsident des Mittelstandsverbundes: „Das einzige was zählt, ist die Geschwindigkeit, mit der die Hilfen dort ankommen, wo sie gebraucht werden.“ Man brauche daher „schlanke, schnelle, unbürokratische Prozesse, keine Bürokratiemonster.“

Das Hilfspaket sieht zudem vor allem Hilfen für Kleinunternehmen und Solo-Selbstständige vor, die in der Corona-Krise zusätzliche Ausgaben oder Einnahmeausfälle zu verkraften haben. Und während Firmen mit

mehr als 250 Mitarbeitern Bürgschaften oder sogar Beteiligungen beim staatlichen Rettungsfonds beantragen können und es für Kleinunternehmen unter zehn Mitarbeitern Zuschüsse gibt, stehen für den Mittelstand bislang nur Notkredite zur Verfügung.

Vor diesem Hintergrund haben der Handelsverband Deutschland und der Mittelstandsverband Anfang April die Kampagne „SOS Mittelstand“ gestartet, mit der Händler auf die kritische Lage aufmerksam machen sollen. Der Rettungsschirm der Bundesregierung hat Löcher – und der Mittelstand rutscht durch, so die Warnung des Mittelstandsverbundes. Beim Verband wurde kürzlich die „Taskforce Mittelstand“ gegründet, in der sich auch Soennecken-Vorstand Dr. Benedikt Erdmann engagiert. Die Plakat-Kampagne zeigt auf, dass es nicht damit getan ist, ein milliardenschweres Hilfspaket aufzusetzen. Solange das Geld nicht ankommt, sei keine Rechnung bezahlt, keinem Unternehmen und vor allem keinem einzigen Mitarbeiter geholfen. Es gehe hier um jeden einzelnen Arbeitsplatz, betonen die Initiatoren.



Andreas Bensegger, Geschäftsführer bei Bensegger: „Unsere Kunden standen, wie wir, vor einer vollkommen unplanbaren Situation.“

„Unternehmen zwischen elf und 249 Beschäftigten fallen in eine Förderlücke“, stellt auch Mario Ohoven, der Präsident des Bundesverbandes mittelständische Wirtschaft (BVMW), fest. Viele Unternehmen brauchen zwar dringend Geld, doch nicht alle könnten Kredite aufnehmen.

Wenig abgewinnen kann dem Paket auch Friedbert Baer, Geschäftsführer des Berliner Druckzubehör- und Schreibwaren-Händlers Tonerdumping. Das Unternehmen beschäf-



Frank Eismann, Geschäftsführer der GFC-Gruppe: „Wir arbeiten nahezu 24 Stunden am Tag, um Home-Office-Arbeitsplätze für unsere Kunden einzurichten.“

tigt rund 50 Mitarbeiter und betreibt neben einem Onlineshop 19 Filialen in Berlin, Brandenburg und Hamburg; elf davon selbst, weitere acht Standorte werden von Franchise-Nehmern betrieben. Das Geschäftsjahr habe zwar gut begonnen, nun herrsche plötzlich „wirtschaftliche Eiszeit“, betont

Baer. Das Angebot für Unternehmer, Kredite aufzunehmen, wenn es keine Einnahmen gibt, sei zwar gut gemeint, aus Sicht eines Mittelständlers jedoch „betriebswirtschaftlich reiner Irrsinn“. Nicht die Corona-Krise und die erzwungene Schließung würden viele Läden am Ende in den Ruin treiben, sondern die Überschuldung, sagt Baer.

Anders als viele andere Händler steht das Berliner Unternehmen jedoch nicht gänzlich ohne Einnahmen dar. Als strategischer Partner der chinesischen Ninestar-Gruppe agiert der Berliner Druckerzubehör-Spezialist nicht nur als exklusiver Distributor für die Tinten und Toner der Marke G&G, sondern hat auch einen finanzstarken Investor im Rücken. Wie viele Einzelhändler verbucht auch Tonerdumping einen Anstieg beim Online-Shopping. Die Kundenzahl dort habe sich verdreifacht, der Umsatz verdoppelt, berichtet Baer. Den fehlenden Umsatz aus den geschlossenen Läden gleiche dies jedoch nicht aus.

Kreative Ideen sind gefragt

Vor diesem Hintergrund sind kreative Ideen gefragt. „Als Geschäftsführer stehen für mich das Wohlergehen und die Gesundheit unserer Kunden, Mitarbeiter und Partner an erster Stelle. Aus diesem Grund hält sich Kaut-Bullinger äußerst strikt an die empfoh-



André Nösse, Geschäftsführer von Nösse Datentechnik: „Der Schubs in Richtung Digitalisierung könnte zu einer nachhaltigen Nachfrage im IT-Markt führen.“

Das Papier für Homeoffice

Clairalfa- Tischdisplay Homeoffice



Für Inkjet- und Laserdrucker geeignet

Clairefontaine



- Hochweiße, extra glatte Oberfläche (171 CIE), garantierter staufreier Druck.
- ISO 9706 = 100 Jahre Alterungsbeständigkeit.



200 Blatt

Mit Schutzhülle,
wiederverschließbar und
wiederverwendbar



Friedbert Baer, Geschäftsführer Tonerdumping: „Angebote für Unternehmer, Kredite aufzunehmen, wenn es keine Einnahmen gibt, ist betriebswirtschaftlich reiner Irrsinn.“

lenen Maßnahmen zur Eindämmung des Corona-Virus: So haben wir sämtliche Filialen unseres Einzelhandels geschlossen und der Großteil unserer Mitarbeiter befindet sich im Home-Office“, informierte Robert Brech, Geschäftsführer der Kaut-Bullinger-Unternehmensgruppe, Ende März in einer persönlichen Stellungnahme an Kunden und Partner über die aktuelle Situation.

Als Unternehmer habe er aber auch die Aufgabe, die Handlungsfähigkeit der Firma sicherzustellen. „Gemeinsam mit unseren Partnern und Mitarbeitern haben wir erreicht, dass aktuell noch mit keinen Einschränkungen bei Bestellungen gerechnet werden muss. Wir sehen es als unsere Aufgabe an, dass etwaige Engpässe frühzeitig erkannt und alternative Lieferanten eingebunden werden. Deshalb stehe ich in engem Kontakt mit den Fachabteilungen und einzelnen Lieferanten, um die bestmögliche Versorgung sicherzustellen“, betont Brech. Auch im Einzelhandel müsse, trotz der Filialschließungen, nicht auf Produkte verzichtet werden. Kunden informiere man im Internet und durch Hinweise an den Standorten darüber, dass Bestellungen kostenlos nach Hause geliefert werden können. Für B2B-Kunden haben man zudem Angebote geschnürt, die explizit das Thema Home-Office aufgreifen.

Ähnlich sieht die Situation auch beim Bürodienstleister Bensegger aus. Seit das Stammhaus in der Rosenheimer Innenstadt schließen musste, ist das B2C-Geschäft nahezu vollständig zum Erliegen gekommen. Lediglich eine Handvoll Kunden pro Tag be-

diene man über einen Fahrradkurier. Ein gänzlich anderes Bild zeichnet sich jedoch im B2B-Geschäft ab. „Unsere Kunden standen, wie wir, vor einer vollkommen unplanbaren Situation. Der Druck, dass zum Erhalt der Leistungsfähigkeit des Unternehmens schnell Entscheidungen getroffen werden müssen, hat viele Projekte beschleunigt, die sonst wohl noch Jahre gebraucht hätten“, erklärt Bensegger. „Die breite Verlagerung von Arbeitsplätzen ins Home-Office brachte Bedarf am kompletten Equipment dafür.“ Bei einem Großteil der Anfragen sei es daher um Webcams, IT-Peripherie, Stühle aber auch Drucker fürs „Büro daheim“ gegangen.

Einen Trend, den man auch beim Leverkusener IT-Systemhaus Nösse Datentechnik beobachtet. „Die Nachfrage nach Home-Office-Equipment, besonders im Bereich Notebooks und Headsets, hat sich deutlich verstärkt“, berichtet Geschäftsführer André Nösse. Unterstützung benötigen viele Kunden zudem im Bereich IT-Security. „Durch die Einbeziehung privater Geräte beziehungsweise fehlender Infrastruktur für dezentrales Arbeiten besteht die Gefahr von Sicherheitslücken auf Unternehmensdaten. Unser Security-Team greift auch hier helfend unter die Arme. Gleichzeitig ist der Umgang mit Kollaborationslösungen für viele Neuland und der Lernprozess gerade in vollem Gange.“

Die verstärkte Nachfrage nach der Ausstattung von Home-Office-Arbeitsplätzen beobachtet man auch bei der Kölner GFC-Gruppe, zu der unter anderem die IT- und Bürosystemhäuser Ditcon, Hackenbroich Büro- und Datentechnik, Polygon, [blueworks] und Systemhaus West gehören. „Wir arbeiten nahezu 24 Stunden am Tag, um entsprechende Arbeitsplätze für unsere Kunden einzurichten“, erzählt Geschäftsführer Frank Eismann. Allerdings sei es derzeit schwer, notwendige Hardware zu beschaffen. Wie in Leverkusen sieht man auch in Köln eine verstärkte Nachfrage nach Kollaborationslösungen wie Microsoft Teams, Zoom und Webex. Aus gutem Grund, weiß Eismann: „Gerade die Kommunikation innerhalb von Arbeitsgruppen und die Verfügbarkeit von Informationen ist hier das wichtigste Anliegen der jeweiligen Unternehmenslenker.“

Für mittelständische IT- und Büro-Anbieter, die sich auf Lieferung und Service von digitaler Infrastruktur und Bereitstellung von Home-Office-Arbeitsplätze qualifiziert haben, sei somit zurzeit Hochkonjunktur, erklärt Eismann. „Wir sind in Deutschland grundsätzlich bestens aufgestellt und ich bin der festen Überzeugung, dass wir diesen Ausnahmezustand nur als mittelfristigen Zustand sehen müssen. Um dem Ganzen bei aller Tragik etwas Positives abzugewinnen, werden die Themen Home-Office, Mobiles Arbeiten und Digitalisierung spätestens nach dieser Zeit bei unseren Mittelstandskunden angekommen sein. Eine Meinung, die man durchaus auch in Leverkus-



Robert Brech, Geschäftsführer der Kaut-Bullinger-Unternehmensgruppe: „B2B-Kunden beliefern wir derzeit kostenlos im Home-Office.“

sen teilt. „Im Bereich der mobilen IT rechnen wir mit einer reduzierten Nachfrage nach der ersten Einkaufswelle. Diese könnte durch die aktuellen Lieferengpässe etwas gedämpft werden“, sagt André Nösse. Der „Schub“ in Richtung Digitalisierung könnte nach Ansicht des Geschäftsführers des Leverkusener Systemhauses zu einer nachhaltigen Nachfrage im IT-Markt führen. Das werde jedoch davon abhängen, wie tief die wirtschaftlichen Einschnitte bei den Unternehmen sind, was aktuell noch nicht einschätzbar sei. Mit einer wirtschaftlichen Bestandsaufnahme rechne man daher erst zur Jahresmitte.

www.mittelstand-SOS.de
www.kaut-bullinger.de
www.toner-dumping.de
www.bensegger.de
www.noesse.de
www.gfc-gruppe.de