

# Weichen für nachhaltiges Wachstum gestellt

„Die **Morgenstern-Gruppe** wird gestärkt aus der Krise hervorgehen“, ist sich Robin Morgenstern, Vorstandsvorsitzender beim Reutlinger Dokumenten-Spezialisten sicher. Schon früh habe man die Weichen für nachhaltiges Wachstum gestellt. Das zahlt sich nun aus.

**Herr Morgenstern, auch wenn die Morgenstern-Gruppe mit einem breitem Leistungsportfolio aufgestellt ist, generieren Sie einen wesentlichen Anteil Ihres Geschäfts mit Druck- und Kopierlösungen sowie entsprechenden Services. Wie haben sich der Lockdown, Produktionsschließungen und die Verlagerung von Druckvolumen ins Home-Office ausgewirkt?**

Die Morgenstern-Gruppe verfügt über eine langjährig gewachsene Kundenbasis, die in sämtlichen Branchen zu Hause ist. Daher waren und sind die Auswirkungen der Pandemie bei unseren Kunden ebenfalls unterschiedlich. Nachdem Mitte März viele Unternehmen – auch wir selbst – große Teile der Mitarbeiter ins Home-Office verlagert haben, sind bei einem überwiegenden Teil die Büros inzwischen wieder unter Einhal-

tung von Hygiene- und Schutzmaßnahmen besetzt. Wir haben somit für einige Wochen einen Rückgang im Servicegeschäft verzeichnet – auch weil einzelne Kunden ihren Geschäftsbetrieb komplett einstellen mussten. Diese Phase scheint weitestgehend vorüber und wir stellen uns sukzessive wieder auf eine Geschäftsentwicklung auf Vorkrisenniveau ein.

**Welchen Einfluss wird Corona mittelfristig auf den Output-Markt haben?**

Im Austausch mit unseren Kunden nehmen wir wahr, dass sich diese stärker als zuvor mit dem Thema „Mobiles Arbeiten“ befassen. Letztendlich mussten in der Krisensituation binnen weniger Tage IT-Infrastruktur und Arbeitsplätze dezentralisiert werden. Wir gehen davon aus, dass

ein Teil dieser Arbeitsplätze bei unseren Kunden Bestand haben wird. Daher werden auch smarte Drucklösungen für den Heimarbeitsplatz verstärkt nachgefragt. Daneben hat die Corona-Pandemie gesamtwirtschaftliche Auswirkungen, die sicher auch am Output-Markt nicht spurlos vorübergehen. Das Druckvolumen war in der Pandemie tendenziell rückläufig. Umso wichtiger für uns ist es daher, profitabel zu wachsen und wirtschaftlich erfolgreich zu sein.

**Trotz der aktuellen Situation haben Sie zum 15. Mai den Output-Spezialisten Datalink EDV Service aus Leonberg übernommen. Ist diese Akquisition Teil der angekündigten Wachstumsstrategie und wie sieht Ihre weitere Expansionsstrategie aus?**



*Firmenzentrale der Morgenstern-Gruppe in Reutlingen*

Ja, exakt. Wir haben bereits 2019 – also weit vor der Corona-Krise – die Weichen für weiteres, nachhaltiges Wachstum gestellt. Ein Element dabei ist die Integration von Datalink, die wir Mitte Mai vollzogen haben. Datalink hat einen ähnlichen Produktfokus im Bereich der Outputlösungen wie wir und ist mit rund 2000 Stellplätzen eine feste Größe in der Region. Darüber hinaus profitieren die Kunden von einem leistungsstarken Portfolio für intelligentes Dokumentenmanagement und innovativen Tools rund um die Digitalisierung des Arbeitsplatzes. Mit der Übernahme verfügen wir zukünftig über einen weiteren Standort in Leonberg und schaffen damit regionale Nähe zu unseren Kunden. Unser Ziel dabei ist klar: Wir möchten weiter der führende Anbieter für individuell optimierte Lösungen rund um das Druck- und Dokumentenmanagement im Südwesten sein. Wir prüfen aktuell zudem weite-

re Entwicklungschancen für unsere Gruppe, es ist aber noch zu früh, um etwaige Schritte zu konkretisieren.

**Im Juni haben Sie zudem eine strategische Partnerschaft mit Epson geschlossen. Welche Mehrwerte versprechen Sie sich?**

Mit der Kooperation und der damit einhergehenden Portfolioerweiterung wollen wir insbesondere die Zielgruppen ansprechen, für die Energieeffizienz, Nachhaltigkeit und der Präzisionsdruck im Zusammenhang mit ihrem Output-Management eine große Rolle spielen. Dieses spiegelt sich zunehmend auch im Beschaffungsprozess kleiner und mittelständischer Unternehmen sowie öffentlicher Auftraggeber wider. Durch den Einsatz von Tintenstrahldruckern vermeiden Betriebe CO<sub>2</sub>-Emissionen und sorgen für eine nachhaltige Verbesserung ihrer Umweltbilanz. Zudem eignet sich die Technologie per-



*„Wir sind mit unserem Team in der Lage, sehr schnell auf die Anforderungen des Marktes zu reagieren. Diese Agilität wissen unsere Kunden zu schätzen“, sagt Robin Morgenstern, Vorstandsvorsitzender der Morgenstern-Gruppe.*

fekt für den Einsatz im Home-Office. Mit Epson haben wir einen Partner, bei dem das Thema Nachhaltigkeit tief in der Unternehmenspolitik verwurzelt ist. Außerdem bewerten wir die Fokussierung auf Tinte-technologie und die ausschließlich indirekte Vermarktung als sehr positiv.

## ClickShare

# Drahtlos-konferenzen

### Großartig auf den ersten Click

Lassen Sie das neue ClickShare Conference Ihre Fern- und Hybrid-Meetings ändern. Starten Sie Videoanrufe auf Ihrem Laptop mit Ihrem bevorzugten Konferenztool (Zoom, MS Teams, Webex...). Stellen Sie eine drahtlose Verbindung zu den AV-Geräten im Konferenzraum her, um Ihre Meetings noch intensiver und fesselnder zu gestalten. In weniger als 7 Sekunden sind Sie einsatzbereit.



Testen Sie ClickShare kostenlos!





*Neben Druck- und Kopierlösungen bietet die Morgenstern-Gruppe ihren Kunden auch ein breites Portfolio zur Optimierung von Informations- und Geschäftsprozessen.*

**Neben Druck- und Kopierlösungen bieten Sie Ihren Kunden auch ein breites Portfolio zur Optimierung von Informations- und Geschäftsprozessen. Vor welchen Herausforderungen stehen Ihre Kunden diesbezüglich – generell, aber auch gerade in Zeiten von Corona?**

Eine Vielzahl unserer Kunden stand mit dem „Lockdown“ vor der Herausforderung, ihren kompletten Geschäftsbetrieb ins Home-Office zu verlagern. Dabei standen zu Beginn zunächst Themen wie die Anbindung der Home-Office-Standorte an die IT-Infrastruktur oder zusätzliche Bandbreite für die Internetzugänge ganz oben auf der Prioritätenliste. Rasch beschäftigten sich diese Unternehmen in einem zweiten Schritt jedoch auch mit prozessualen Fragen: Wie kann ich ein komplexes Vertragswerk auch dezentral ausfertigen und von mehreren internen sowie auch externen Beteiligten rechtssicher und digital unterzeichnen lassen? Welche Möglichkeiten gibt es, um Dokumente wie eine Eingangsrechnung durch einen digitalen Workflow vom Posteingang über die Verbuchung bis hin zur Archivierung ortsunabhängig und abteilungsübergreifend zu bearbeiten? Welche Kollaboration-Tools sind in der jetzigen Situation geeignet, um die Kommunikation und Zusammenarbeit zu stärken? Dies sind nur drei Beispiele für typische Herausforderungen, vor denen unsere Kunden stehen. Mit unseren digitalen Lösungen adressieren wir exakt diese Themen und bieten Pro-

dukte, die sich den Anforderungen der Unternehmen anpassen und dennoch innerhalb kurzer Zeit umsetzbar sind.

**Wie ist die Resonanz auf Ihr Angebot und welche Trends und Entwicklungen beobachten Sie?**

Mobilisierung und Flexibilisierung von Arbeitsplätzen verändern die Geschäftsprozesse im Mittelstand kontinuierlich. In Folge dessen ist die Nachfrage nach Lösungen für die Digitalisierung von Geschäftsprozessen ungebrochen. Die Corona-Krise hat diesem Trend zusätzlich beschleunigt. Daneben hat die Krisensituation in einigen Bereichen ganz neue Anwendungsfälle geschaffen: So entwickelten wir gemeinsam mit unseren Partnern innerhalb kürzester Zeit eine App, mit der die Dokumentationspflichten in der Gastronomie, im Friseurhandwerk und weiteren betroffenen Branchen einfach digital abgebildet werden können. Mit der digitalen Lösung wird eine aufwendige Dokumentation auf Papier überflüssig und das Handling der Daten erfolgt vollkommen DSGVO-konform. Das Beispiel zeigt, wir sind mit unserem Team in der Lage, sehr schnell auf die Anforderungen des Marktes zu reagieren. Diese Agilität wissen unsere Kunden zu schätzen. Die Digitalisierung des Arbeitsplatzes steht bei vielen unserer Kunden aber auch generell kurz- bis mittelfristig auf der Agenda. Was das konkret in der Praxis bedeutet, unterscheidet sich von Branche zu Branche. Im ersten Schritt analysieren wir

gemeinsam mit dem Unternehmen die Ist-Situation im Rahmen einer 360-Grad-Betrachtung und identifizieren die Prozesse, die heute möglicherweise sehr stark papiergetrieben, manuell und damit Kostentreiber sind. Auf Basis dieser Ergebnisse erarbeiten unsere Experten dann konkrete Vorschläge für die Ausgestaltung und übernehmen auch die Umsetzung. Als autorisiertes Beratungsunternehmen im Förderprogramm „go-digital“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) haben unsere Kunden im Bereich KMU und Handwerk den Vorteil, dass sie von einer Förderung in Höhe von bis zu 50 Prozent der Beratungsleistungen profitieren.

**Auch wenn sich die Situation dynamisch ändert: Mit welcher Entwicklung rechnen Sie mittelfristig und welche Maßnahmen haben Sie getroffen, um sich als Unternehmensgruppe für die Zukunft aufzustellen?**

Wir rechnen fest damit, als Morgenstern-Gruppe gestärkt aus der Krise hervorzugehen. Viele Entscheider haben spätestens jetzt das Thema Digitalisierung und Dezentralisierung ihrer Geschäftsprozesse im Fokus. Gleichzeitig treffen wir mit der Weiterentwicklung unseres Outputmanagement-Portfolios in Richtung Nachhaltigkeit den Nerv der Zeit. Daher halten wir auch nach wie vor an unserem strategischen Ziel fest, in 2020 organisch als auch anorganisch zu wachsen.

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