

Durchhaltevermögen ist besonders gefragt

Die easyboard-Gruppe von **Magnetoplan**, in der derzeit knapp über 30 Fachhandelsunternehmen aktiv sind, setzt auf den professionellen Vertrieb von Planungs- und Präsentationslösungen. Wir sprachen mit easyboard-Partnermanager Drazan Vidovic über die Chancen im Education-Markt.

Herr Vidovic, die Händler der easyboard-Gruppe, die so genannten easyboard-Solution-Center, adressieren mit ihrem Lösungsangebot unter anderem auch den Education-Markt. Wie sind Ihre Erfahrungen im Bereich Schulen und Universitäten? Schulen und Universitäten stellen mit Sicherheit für unsere easyboard-Gruppe eine sehr interessante Kundenklientel für interaktive Medien als auch das Standardsortiment für visuelle Kommunikationsmittel dar, das allerdings sehr professionell bedient werden muss. Einmal als zufriedenen Kunden gewonnen hat man mit Schulen und Universitäten mittel- und langfristig einen loyalen und verlässlichen Geschäftspartner an seiner Seite.

Wo liegen die Schwierigkeiten und Hindernisse bei der praktischen Umsetzung?

Die Herausforderungen, den Education-Markt erfolgreich zu bedienen, liegen zu ei-

nem in der heterogenen Entscheidungsstruktur von Schulen und Universitäten bei der Wahl der passenden Vertriebsmethodik als auch dem Wissen, seine Produkte und Lösungen didaktisch methodisch korrekt den Pädagoginnen und Pädagogen zu präsentieren und im Markt mittel- und langfristig zu platzieren. Sind diese zeitintensiven Hürden einmal genommen, steht einem erfolgreichen Vertrieb nichts mehr im Wege.

Die Ausstattung der Schulen in Hamminkeln bei Wesel mit 26 Easyboards durch ein Fachhandelsunternehmen der Gruppe ist ein Positivbeispiel in der Umsetzung. Warum funktioniert das dort?

Hamminkeln ist ein Paradebeispiel für den lösungsorientierten Vertrieb unserer Produkte und Systeme. Das easyboard-System, als inklusive Klassenraum-Lösung von uns entwickelt, war von Anfang an eine



Drazan Vidovic: „Die Grundschule in Hamminkeln ist ein Paradebeispiel für den lösungsorientierten Vertrieb unserer Produkte und Systeme“

Klassenraum-Ausstattung zur Förderung der inklusiven Bildungsgesellschaft. Die Klassenzimmer in Hamminkeln sollten von Beginn an so gestaltet werden, dass Schülerinnen und Schüler mit Behinderung barrierefrei einen durchgängigen Kommunikationsfluss im Klassenverbund ermöglicht bekommen. Dies ist in Hamminkeln mit unserem easyboard-System eindrucksvoll gelungen. Da Inklusion das zentrale Bildungsthema der nächsten Jahre in Deutschland ist, sind wir zuversichtlich, weitere Entscheidungsträger bei der spannenden und verantwortungsvollen Aufgabe begleiten zu dürfen, allen Kindern einen gleichberechtigten Zugang zu einem inklusi-

ven und hochwertigen Unterricht zu ermöglichen. Denn so einzigartig



Als Klassenraumlösung entwickelt: das easyboard-System



Eigenständiger Auftritt für die Marktbearbeitung: der Folder für die easyboard-Solution-Partner

tig wie jedes Kind, so einzigartig sind auch die Bedürfnisse jeder Schule auf dem Weg zum inklusiven Miteinander.

Welche Voraussetzungen muss ein easyboard-Solution-Partner mitbringen, um im Education-Geschäft erfolgreich sein zu können?

Neben dem Know-how, seine Produkte lösungsorientiert und pro-aktiv zu vermarkten, ist auch eine gewisse Portion Balance gepaart mit Durchhaltevermögen notwendig. Das richtige Timing für die Akquise, die Vorstellung der Lösung, Angebotserstellung und Nachfassen bei den richtigen Ansprechpartnern erfordern eine professionelle und strukturierte Arbeitsweise, die oftmals über Monate hinweg pro Kunde dauern kann. Hier den roten Faden nicht zu verlieren, ist eine Herausforderung besonderer Qualität. Eine Besonderheit der easyboard-Gruppe ist die Ausrichtung auf vier Geschäftsfelder. In welchen Bereichen sehen Sie das größte Potenzial?

Unser easyboard wird im B2B-Umfeld als



Austausch unter Kollegen: Gruppentreffen der easyboard-Solution-Partner in der Zentrale von Holtz Office Support

Planungslösung, Meeting- und Präsentationslösung sowie Krisenraum- und Unterrichtslösung angeboten. Das größte Potenzial sehen wir innerhalb der easyboard-Gruppe in der Vermarktung im Bereich Meeting- und Präsentation. Unsere easyboard-Lösung hilft, Unternehmen die Zusammenarbeit der Meeting-Teilnehmer zu fördern und unter-

stützt Präsentationsprofis dabei, ihr Publikum noch mehr zu begeistern. Da Meetings und Präsentationen in jedem Unternehmen jeglicher Größe stattfinden, stellt dies das größte Marktpotenzial für uns dar – und dies mit dem Vorteil kurzer Entscheidungswege bei den Entscheidern.

www.magnetoplan.com

Ricoh-Studie

Bildungswesen im Branchenvergleich

Das Bildungswesen ist der fortschrittlichste Sektor beim Übergang vom „digitalen Wandel zur digitalen Reife“. Dies zeigt eine aktuelle Studie, die Ricoh Europe bei Coleman Parkes in Auftrag gegeben hat. Die Studie ergab, dass führende Bildungseinrichtungen die digitale Reife im Vergleich zu anderen Branchen häufiger als Schlüsselfaktor betrachten (80 Prozent). Sie sind darüber hinaus zuversichtlich, die digitale Reife innerhalb der kommenden zwei Jahre erreichen zu können, wobei 34 Prozent der Befragten 2016 als Ziel angaben und 71 Prozent von einem Erreichen bis zum Jahr 2019 ausgehen. Ihren hohen Stellenwert im Bildungsbereich verdankt die digitale Reife nicht zuletzt ihrem Potenzial, Studenten über attraktivere Online- und Vor-Ort-Lernumgebungen für ein Studium gewinnen zu kön-

nen. In keinem anderen vertikalen Markt schätzt ein größerer Teil der Befragten (23 Prozent) die digitale Reife als so klaren Wettbewerbsvorteil ein. Als weitere Vorteile werden optimierte Geschäftsprozesse (19 Prozent), einfacherer Zugang zu Informationen (17 Prozent) und schnellere Aufgabenbearbeitung (12 Prozent) genannt. Die Ergebnisse der Studie zeigen aber auch Hürden auf dem Weg zu digitaler Reife auf. Digitale Reife wird dabei als Zustand definiert, bei dem ein Unternehmen bzw. eine Organisation fortschrittliche Tools einsetzt, um die Leistung zu steigern und ein fortwährendes Engagement für Technologie, technologiebasierte Initiativen und digital verwaltete Prozesse zu zeigen. Der Bildungssektor sieht sich beim Ausbau digitaler Initiativen mit finanziellen und kulturellen Herausforderun-

gen konfrontiert. 48 Prozent der Teilnehmer gaben Budgetrestriktionen als größte Hürde auf dem Weg zu digitaler Reife an. Der Bildungssektor sieht sich darüber hinaus mit dem Problem konfrontiert, Mitarbeiter mit sehr unterschiedlichen technischen Kenntnissen in das digitale Zeitalter zu begleiten und äußert die Notwendigkeit einer klar kommunizierten Vision durch Führungskräfte. „Inzwischen sind viele Klassenzimmer mit interaktiven Whiteboards ausgestattet und die Lernenden verwenden regelmäßig mobile Endgeräte. Bei dieser Entwicklung könnte die digitale Zusammenarbeit in Echtzeit innerhalb der nächsten fünf Jahre zum Standard werden“, so Carsten Bruhn, Executive Vice President bei Ricoh Europe.

www.ricoh.de