

Pressemitteilung Soennecken

15 Jahre Nordanex - Das Netzwerk mit dem X-Faktor

Overath, 30. November 2021: Der IT-Systemhausverbund Nordanex blickt auf 15 Jahre Unternehmensgeschichte zurück. Das heute rund 300 Partner umfassende Netzwerk, wurde 2006 von Martina und Ralph Warmbold gegründet und 2018 von der Soennecken eG übernommen. Nach einer Übergangszeit von zwei Jahren hat Christian Weiss die Nachfolge in der Geschäftsführung angetreten.

Es war der heimische Schreibtisch und nicht wie bei so vielen innovativen IT-Unternehmen die Garage, in der die Geschichte der Nordanex vor 15 Jahren begann. Eine Gruppe von zukunftsgerichteten IT-Systemhäusern in einem Verbund zusammenzufassen, um deren Kompetenzen zu bündeln, das war der Grundgedanke, der Ralph Warmbold dazu bewegte, sein eigenes Unternehmen zu gründen. Andreas Kirchner, Leiter Partnerbetreuung und langjähriger Mitarbeiter bei Nordanex erinnert sich: „Mein Arbeitsplatz war damals tatsächlich im Wintergarten in einem kleinen Bungalow – es fühlte sich an wie ein kleines Wohnzimmer!“. Das sollte nicht lange so bleiben, denn schnell war das erste Dutzend Partner gefunden. Einige wurden damals als Gesellschafter beteiligt und viele sind bis heute noch dabei. Einer davon ist Peter Feige, TechnoSoft Consulting GmbH aus Buchholz in der Nordheide: „Es ist, als wäre es gestern gewesen. Und doch sind wir schon so lange ein Teil des Nordanex Verbundes. Die Nordanex hat mich und mein Unternehmen bis heute begleitet und tut es weiterhin. Die durchgehend gute und vertrauensvolle Unterstützung seit so vielen Jahren ist für uns sehr wertvoll.“

Mehr Wissen! Ein starkes Experten-Team

Das Wissen von Spezialisten zu vernetzen, um gemeinsame Antworten auf vielseitige Kundenanforderungen zu finden, das war und ist die Kernkompetenz von Nordanex. Um dies bestmöglich über eine bundesweit einheitliche Servicequalität zu gewährleisten, schlossen sich 14 herausragende, innovative IT-Systemhäuser im Jahr 2007 zu dem strategischen Verbund der Nordanex Qualified Partner zusammen. Mittlerweile vereinen sich über 20 Qualified Partner und insgesamt 300 IT-Systemhäuser in dem Kompetenz-Netzwerk der Nordanex.

Der intensive Erfahrungsaustausch erweitert das Leistungsportfolio eines jeden Einzelnen und versetzt das gesamte Netzwerk in die Lage, IT-Leistungen jenseits des eigenen Kompetenzbereiches anzubieten. Die Vorteile liegen auf der Hand: Je umfassender das Angebot, desto größer der Ertrag.

Damit das funktioniert, werden regelmäßige Treffen von der Nordanex zentral organisiert – je nach Bedarf als Präsenzveranstaltung oder in der Online-Community. Neben allgemeinen IT-Themen stehen dabei auch Strukturen für den Einkauf, Informationen zu Zertifizierungen und Angebote zur Weiterbildung und Unternehmensentwicklung auf der Tagesordnung.

Mehr Freiraum! Ein durchdachtes Geschäftsmodell

Der Wandel in der IT und die Anforderungen an Systemhäuser nehmen stetig zu. Als Antwort darauf hat Nordanex gemeinsam mit einigen Systemhauspartnern bereits im Jahr 2016 das „Nordanex Managed IT Service“ (NMS) als langfristiges Programm zur Geschäftsmodellentwicklung gestartet. Bei der auf drei Jahre ausgelegten exklusiven Ausbildung zum Managed Service Provider nehmen derzeit 20 Systemhäuser aus dem Verbund teil. Aufgrund der laufenden Weiterentwicklung des Programms sind auch die Teilnehmer der ersten Stunde weiter an Bord.

Das Programm bündelt Know-how und die Gesamtheit der Zukunftsthemen im Managed Service Bereich und unterstützt die teilnehmenden Partner bei der Schaffung von Strukturen und Rahmenbedingungen für erfolgreiche Managed-Service-Provider.

Dadurch können sich die teilnehmenden Unternehmen auf den Aufbau ihrer Fokusthemen und den Wandel ihres Unternehmens und Geschäftsmodells hin zu Managed-Services konzentrieren

Von Beginn an starten die NMS-Teilnehmer mit den zentral bereitgestellten Unterlagen für Vertrieb, Marketing und natürlich geprüften Vertragswerken nebst Leistungsbeschreibungen. Ergänzt wird dies durch ein intensives Onboarding und unterjährliche Updates zu juristischen und strategischen Fragestellungen. Die ausgewählten Lieferanten und Lösungsanbieter unterstützen die Systemhäuser mit attraktiven Bezugskonditionen, Sonderleistungen, Zertifizierungen sowie Projekt- und Vertriebssupport.

„Indem jedes angeschlossene IT-Systemhaus seinen Teil zum gesamten Prozess beiträgt, profitieren alle von dem gemeinsamen, professionellen und zugleich praxisnahen Know-how. Das heißt: Aus Wettbewerbern werden Partner. Das ist ein guter strategischer Zug und verschafft einem jeden von uns große Vorteile“, ist sich Marc Hurrelmann, Midland IT sicher.

Noch mehr Verbund! Ein neuer Bestandteil der Soennecken

Im Jahr 2018 entschieden sich Martina und Ralph Warmbold gemeinsam mit der Soennecken dazu, dass sie dort eine neue Heimat findet. Für die Firmengründer war es dabei wichtig, das Lebenswerk in guten Händen zu wissen. Es gab viele gute Gründe, die für diese Entscheidung sprachen: Nordanex lebt wie die Soennecken von der Gemeinschaft. Bei beiden ist die Verbundenheit mit den Mitgliedern beziehungsweise Partnern, deren Betreuung und die gemeinsame Weiterentwicklung von Stärken sowie Know-how Grundlage für erfolgreiches Handeln.

Zwei Jahre lang nahm man sich Zeit, um die Mitglieder, die Strukturen, den Markt, die Lieferanten sowie die tagtägliche Zusammenarbeit kennenzulernen. Als man sich darüber klar

war, dass es einen Weg gibt, die Zukunft erfolgreich zu gestalten, wurde die Nachfolgeregelung im Jahr 2020 vollzogen und Christian Weiss zum neuen Geschäftsführer ernannt: „Ich bin sehr stolz auf die Entwicklung der Nordanex und das Zusammenspiel mit der Soennecken. Beide Unternehmen profitieren gegenseitig von Synergien und haben gewissermaßen dieselbe DNA. Die intensive Betreuung, Nähe und Verbundenheit zu den Mitgliedern und Partnern sind für beide Verbände unerlässlich für den Erfolg und die Gemeinschaft.“

Inzwischen nehmen auch rund 30 Soennecken-Mitglieder das übergreifende IT-Leistungsspektrum der Nordanex in Anspruch, so dass die Zusammenarbeit bereits nach kurzer Zeit erste Früchte trägt. Ein exklusives Angebot versetzt dabei die Soennecken-Mitglieder in die Lage, an der Digitalisierung ihrer Kunden und deren Büros teilzuhaben.

Als Rüstzeug bietet die Nordanex nicht nur ein erweitertes Lieferantenportfolio über einen einfachen, vordefinierten Zugang zum Technik- und IT-Markt mit neuen Sortimenten, sondern auch eine individuelle Begleitung der Prozesse durch erfahrene Mitarbeiter aus der Kooperation und Vernetzung mit etablierten IT-Systemhäusern.

„Der Weg zur weiteren Digitalisierung unserer Bürolandschaft ist unausweichlich. Als langjähriges Soennecken-Mitglied wissen wir um diese Entwicklung. Die Nordanex versetzt uns in die Lage, über vordefinierte Tools und Prozesse in diesem hochkomplexen IT-Channel aktiv zu sein, ohne das eigene Tagesgeschäft dabei vernachlässigen zu müssen“, freut sich Markus Schlaffner, ckw Computer & Büro GmbH.

Auch in Zukunft hat die Nordanex gemeinsam mit ihren Partnern einiges vor. Die Anforderungen an Lösungsmodelle zur Bewältigung komplexer IT-Strukturen und Kundenanforderungen werden immer anspruchsvoller und erfordern schnelles, effizientes Handeln. Diejenigen Mitglieder, die bisher wenig mit diesem Bereich zu tun hatten, in die Lage zu versetzen, an dem digitalen Wandel teilzuhaben sowie aktuelle Transformationen über das Partnerschafts-Netzwerk kontinuierlich mitzugestalten, das ist und bleibt das Erfolgsmodell der Nordanex – und das auch mindestens für die kommenden 15 Jahre.

Mehr Informationen rund um 15 Jahre Nordanex finden Sie unter www.nordanex.de/15jahre



Über Soennecken:

Die Soennecken eG wurde 1926 gegründet und hat ihren Sitz im bergischen Overath. Gemeinsam mit ihren Mitgliedern ist die Genossenschaft im deutschsprachigen Raum das führende Unternehmen für Vermarktung, Finanzierung und Logistik von Produkten rund ums Büro. Bis heute haben sich an knapp 1.000 Standorten rund 500 Fachhandelshäuser angeschlossen. Diese werden in den vier Geschäftsfeldern Einzelhandel, Streckenhandel, Drucken und Kopieren und Büroeinrichtung betreut. Die Mitglieder können auf das Sortiment von rund 1.000 namhaften Markenartikelherstellern sowie die Exklusivmarke Soennecken zurückgreifen. Umfangreiche Dienstleistungen in den Bereichen Marketing, Beratung, IT, Finanzierung und Logistik runden das Dienstleistungsportfolio ab. Der Gesamtabrechnungsumsatz der Unternehmensgruppe Soennecken betrug im Jahr 2020 rund 649 Millionen Euro (netto).

Über Nordanex

Die Nordanex Systemverbund GmbH & Co. KG ist eine Kooperation für Systemhäuser und Fachhändler der ITK-Branche. Mittweile zählt Nordanex bereits etwa 300 Anschluss Häuser. Das Geschäftsmodell der Nordanex zielt darauf ab, den angeschlossenen Unternehmen der ITK-Branche durch Kooperationsvereinbarungen mit Lieferanten und Distributoren, Herstellern und Dienstleistern entscheidende Markt- und Bezugsvorteile zu verschaffen, sowie ihnen die Konzentration auf ihr Tagesgeschäft, unter anderem durch die angebotene Zentralregulierung, zu erleichtern. Als Dienstleister der Anschluss Häuser setzt die Nordanex ihr Know-how ein, um individuelle Lösungsansätze zu präsentieren, die eine dynamische und sichere Entwicklung jedes einzelnen Partnerunternehmens unterstützt. Das Ausbildungsprogramm „Nordanex Managed IT Service“ begegnet dabei der Entwicklung des Marktes in Zeiten der fortschreitenden Digitalisierung. Weitere Informationen unter www.nordanex.de