

# NIEDERRHEIN MANAGER

Wirtschaft. Regional. Spannend.

REGIO  
MANAGER



## PK OFFICE

Raum für  
Wachstum

## RANKING

Die größten IT-Dienst-  
leister am Niederrhein

## SMART CARS

Die automobilen Vernet-  
zung mit dem Internet

## EEG-UMLAGE

Profiteure am  
Niederrhein



Ausgabe 03 - 4. Jahrgang - 6,90 €





Geschäftsleitung von PK Office: Stephan Hahnen, Michael Camilli, Andreas Roth, André Nellen, Willi Buffen und Bruno Hahnen (v.l.)

## Raum für Wachstum

Als Systemanbieter für Lösungen im „Büro der Zukunft“ hat PK Office sich einen Namen gemacht. Mit dem neuen Firmensitz schlägt das Unternehmen ein neues Kapitel seiner einzigartigen Wachstumsgeschichte auf.

Das zweistöckige Firmengebäude der PK Office GmbH an der Krefelder Straße in Mönchengladbach beeindruckt genauso wie die Entwicklung, die dahintersteht. Denn der Neubau wird dem überaus schnellen Wachstum des Bürotechnik-Spezialisten gerecht: Der Kundenstamm hat sich in den vergangenen sechs Jahren fast versechsfacht, die Mitarbeiterzahl vervierfacht und der Umsatz mehr als verdreifacht. Aktuell betreut PK Office 7.800 Kunden aus der Region mit einem

Maschinenpark von insgesamt 19.200 Systemen und erwartet 2014 einen Umsatz von 15 Millionen Euro. Am neuen Standort ist zudem das Büro der Zukunft Realität geworden, betont Geschäftsführer Andreas Roth. „Bei der Gestaltung des neuen Gebäudes haben wir all unsere Erfahrungen einfließen lassen – auch um unseren Kunden ein Beispiel dafür zu geben, wie wir uns das Büro der Zukunft vorstellen.“ Das gilt sowohl für die technische Ausstattung als auch die räumliche Aufteilung zur

Optimierung von Arbeitsabläufen. Auf 1.600 Quadratmetern erstrecken sich Büros, Konferenz- und Sozialräume sowie ein großer Ausstellungsraum im repräsentativen Eingangsbereich. Weitere 1.000 Quadratmeter groß sind zusammen das Lager und die Werkstatt. Alles ist hell, offen und großzügig gestaltet. Zahlreiche Meeting Points, aber auch Rückzugsräume fördern ein freundliches, kreatives Arbeitsklima im Team. Und einige Kunden konnten bereits direkt von den Baumaßnahmen profitieren. Über 90 Prozent der Außen- und Innenausstattung wurden bei Kunden der PK Office in Auftrag gegeben.

### Gewinn an Effizienz und Raum für Wachstum

Doch nicht nur der Gewinn an Effizienz und Raum für weiteres Wachstum waren Beweggründe, einen Neubau in Eigenregie zu errichten, verrät Roth. „Aufgrund der aktuellen Finanzierungslage zahlen wir nun eine Darlehensrate, die unter der Miete für das bisherige Firmengebäude liegt.“ Weiterer Grund für spürbare Einsparungen stellt die konsequent ressourcenschonende Planung und Umsetzung dar. Unter der Federführung der renommierten Architekten Ledwig + Spinnen aus Mönchengladbach ist somit ein Firmengebäude entstanden, das die hohen Energiestandards nach KfW 70 erfüllt und so autark wie möglich konzipiert wurde. Dafür kamen moderne Baumaterialien mit hohen Dämm- und Isoliereigenschaften zum Einsatz. Eine eigene Photovoltaikanlage auf dem Dach liefert außerdem Strom, Geothermie aus 16 Tiefenbohrungen die Wärme und Kälte für die Beheizung bzw. Klimatisierung. Zusätzliche Einsparungspotenziale erreicht die Verwendung intelligenter Gebäudetechnik mit individuell gesteuerter LED-Beleuchtung oder einer raumlufttechnischen Anlage.

### Systemanbieter mit Rundum-Sorglos-Service

Nach 23 Jahren als reiner Lieferant von Kopiergeräten hat sich PK Office im Juli 2007 als Systemanbieter für Bürotechnik neu aufgestellt. „Drucker und Kopierer allein können heute die Anforderungen moderner Arbeitsabläufe nur noch bedingt erfüllen“, erklärt Geschäftsführer Michael Camilli. „Vielmehr sind zusätzliche Konzepte und Softwarelösungen gefordert, die langfristig Verbesserungen der Arbeitsabläufe, Kostenoptimierung, Prozesseffizienz und Sicherheit gewährleisten.“ Kon-





Geschäftsführer Michael Camilli



Geschäftsführer Andreas Roth

kret heißt dies: Seine Mitarbeiter analysieren den jeweiligen Ist-Zustand beim Kunden und suchen gemeinsam mit ihm nach Modernisierungs- und Einsparpotenzialen im sogenannten Output-Management, also im Ausgabeprozess und dem vorhandenen Druck-, Kopier- und Weiterverarbeitungsequipment – und das sowohl in der Windows- als auch der Macintosh-Welt. Zukunftsfähige Lösungskonzepte werden entwickelt und auf die innovativsten Technologien am Markt zurückgegriffen. „Unsere IT-Abteilung unterstützt den Kunden in vollem Umfang bei der Implementierung vom kleinsten Netbook bis hin zur umfangreichen Serverlandschaft“, ergänzt Camilli. Dazu gehört auch die ausführliche Einweisung und fortlaufende individuelle Beratung. PK Office garantiert darüber hinaus die reibungslose Versorgung mit Verbrauchsmaterialien und Ersatzteilen. Alle Geräte melden Störungen und Tonerbedarf vollautomatisch beim Service-Team in Mönchengladbach. Weiterer Vorteil für den Kunden: Das Unternehmen agiert weitgehend herstellerunabhängig, kann sich aber trotzdem 5-Sterne-Partner

von Kyocera, Top-50-Partner von Canon und Gold-Partner von Samsung nennen. „Bei uns kauft der Kunde keine Marke, sondern eine Lösung“, unterstreicht Geschäftsführer Michael Camilli. Der Kernwirkungsbereich des innovativen Anbieters erstreckt sich in einem Radius von etwa 120 Kilometern um Mönchengladbach – über den Niederrhein und den Großraum Düsseldorf.

## Aus den eigenen Strukturen gewachsen

Einen integralen Bestandteil der Firmenphilosophie und einen Garanten für die hohe Innovationskraft der PK Office stellen die Faktoren Aus- und Weiterbildung dar. „Wir investieren sehr viel in die Bildung und Ausbildung unserer Kollegen, damit sie durch Schulungen sowie unsere eigene Kompetenz wachsen können und wir sie so auch an die steten Neuerungen im Markt heranführen können“, erläutert Geschäftsführer Andreas Roth. Auf diese Weise gewährleisten das fundierte Fachwissen und die langjährige Erfah-

rung der eingespielten Teams aus Technik, EDV, Logistik und Vertrieb ein Angebot auf dem neuesten Stand der Technik. Besonderes Augenmerk kommt dabei dem „Nachwuchsbereich“ zu: Jedes Jahr beginnen sechs bis acht junge Leute eine Ausbildung zum IT-Systemelektroniker, IT-Systemkaufmann oder Groß- und Außenhandelskaufmann im Haus. In der Regel werden alle Auszubildenden übernommen, versichert Roth. „Und das zeichnet PK Office aus. Wir sind ein junges Team, das aus den eigenen Strukturen gewachsen ist.“ Über 90 Prozent der Mitarbeiter haben ihren Beruf schließlich im Unternehmen selbst erlernt. Für ihr solides Handwerk und technisches Know-how durchlaufen die Azubis alle Stationen im Betrieb und spezialisieren sich auf einen der Ausbildungsberufe. Neben dem guten Ruf als Arbeitgeber in der Region zeigt nun auch hier der Neubau seine Wirkung, wie Geschäftsführer Andreas Roth betont. „Durch das neue Firmengebäude werden wir noch stärker wahrgenommen, sodass ich zwei bis drei Bewerbungen pro Woche zusätzlich auf dem Schreibtisch liegen habe.“ ■



Der Neubau wurde von den renommierten Architekten Ledwig + Spinnen konzipiert

### KONTAKT

**PK Office**  
Lösungen im Büro der Zukunft

#### PK Office GmbH

Krefelder Straße 717 · 41066 Mönchengladbach  
Telefon: 02161/27799-0 · Telefax: 02161/27799-500  
zentrale@pkoffice.de · www.pkoffice.de