

# UNITEDPRINT THINK GLOBAL. PRINT LOCAL.

Unitedprint.com SE gehört mit seinen Marken Print24, Easyprint, Unitedprint, Firstprint, Getprint, Printwhat, DDK PRINT BIG und Infowerk seit über zehn Jahren zu den führenden Online-Druckern Europas. Jetzt will Unitedprint mit seinen USS-Shop-Services lokale und regionale Drucker dazu motivieren, selbst in den Markt des E-Business Print einzusteigen. Wunsch oder Wirklichkeit?

Text und Bilder: Unitedprint

In Heft 88 hatten wir im Rahmen unserer Serie «Die Online-Printer» mit Ali Jason Bazooband, dem Vorstand Innovation/Marketing von Unitedprint, über die Philosophie des Unternehmens gesprochen. Dabei hat uns neugierig gemacht, was das Unternehmen mit seinen Shop-Services vorhat.

**Herr Bazooband, können Sie uns noch einmal zusammenfassend erläutern, was sich hinter dem Schlagwort Web-to-Print 3.0 und den Unitedprint Shop Services verbirgt?**

**Ali Jason Bazooband:** Web-to-Print 3.0 hat für uns einen Namen – Unitedprint Shop Services (USS). Dabei handelt es sich um nichts anderes als eine disruptive Innovation, deren Ausmasse und Dimensionen – bisweilen sogar für uns selbst – beinahe unglaublich sind. Mit unseren USS-Partnershops geben wir Druckereien ein mächtiges E-Commerce-Werkzeug an die Hand, mit dem sie über Nacht zum professionellen Online-Print-Player werden können. Damit läuten wir ein neues Zeitalter ein, das wir WtP 3.0 nennen.

In den Anfängen von WtP 1.0 galten Onlinedrucker noch als unbedeutende Zeiterscheinung, die sich dann aber schon recht schnell als ernsthafte Wettbewerber für Druckereien darstellten. Dann haben sich Druckereien zunehmend von der Eigenproduktion dem Wiederverkäufergeschäft zugewandt und wir waren auf einmal willkommene Lieferanten für Druckereien. Das waren die Zeiten von WtP 2.0. Heute verstehen wir WtP 3.0 als Partnersystem auf Augenhöhe. Das heisst: Aus Wettbewerbern sind Kunden von Online-Druckereien geworden und jetzt werden sie zu Vertriebspartnern. Dafür haben wir die Vertriebsplattform unter der Marke USS Unitedprint Shop Services geschaffen.

**Dass Sie mit Ihren USS-Partnershops nun allen Druckereien die Türen zum Online-Druck öffnen, ist in der Tat etwas Neues.**

Diese neue Epoche hat sogar schon begonnen! Wir haben europaweit über 20.000 Voranmeldungen und die ersten Shops sind schon live. Mit unseren Partnershops startet die Generation WtP 3.0, bei der Druckereien aller Grössen an allen Orten sofort die uneingeschränkten Möglichkeiten haben, die Leistungen einer der erfolgreichsten und grössten Internet-Druckereien zu übernehmen und für sich selbst nutzen zu können. Ein Businessmodell, das sowohl das Geschäft unserer Partner als auch unser eigenes Wachstum durch die Nutzung der Skalen- und Netzwerkeffekte enorm beschleunigt. Win-Win in Reinstform. Und ein Modell, das jedem Partner den Wunsch nach seinem eigenen WtP-Shop binnen weniger Stunden erfüllt, um

selbst zum professionellen Online-drucker zu werden. Und das zusätzlich zu seinem bisherigen lokalen und/oder regionalen Angebot auf einen Schlag Hunderte neue Produkte in millionenfachen Ausführungsvarianten und grossartigen Services und Features anbieten zu können, die nur E-Commerce bereitstellt. Und dann auch noch jederzeit selbst zu entscheiden, ob und was er selbst produziert und zu welchen Preisen anbietet, die Herstellung zu uns durchstellt oder jemanden ganz anderen damit beauftragt.

**Sie sprechen von Win-Win. Wieso ist es für Unitedprint nützlich, lokale Drucker vor Ort mit den Partnershops zu stärken?**

Weil wir davon überzeugt sind, dass lokale und regionale Märkte enormes Potenzial haben. Dafür ist aber spezifisches Know-how notwendig und dieses kann nur durch leistungsfähige lokale Akteure intensiv er-

schlossen werden. Wir geben unseren Partnern ein E-Commerce-Werkzeug an die Hand, ihren eigenen Markt mit professionellen WtP-Angeboten zu erschliessen.

Für uns ist es wichtig, diese Räume zu bedienen, wo wir mit unserem eigenen Angebot selbst niemals ausreichend intensiv hinkämen. Wir haben uns bisher im Wesentlichen auf die «Grossbereiche» konzentriert und entsprechend beworben, weil auf diese Weise das meiste abfällt. Aber Drucker Müller, nennen wir ihn einfach mal so, ist in seiner Stadt der Platzhirsch. Jetzt statten wir ihn mit einem mächtigen Werkzeug aus, damit er seinen Markt neu erschliessen kann. Kostenlos, völlig frei – ein WtP-Shop mit dem der USS-Partner von heute auf morgen Hunderte zusätzliche Produkte wie Druck- und Foto-produkte, Werbetechnik und vieles mehr als Ergänzung zu seinen bisherigen Produkten und Leistungen anbieten kann.

Unsere Mission ist es, der professionelle WtP-Vertriebspartner regionaler Druckereien zu sein. Think global. Print local. Denn es ist wichtig zu signalisieren: Es gibt im Online-Print noch einen gigantischen Markt, ohne selbst Millionen Euro investieren zu müssen. Wir beseitigen mit unseren Partnershops die Markteintrittsbarrieren für regionale Druckereien und öffnen den Zugang zu diesem Markt.

**Sie haben von 20.000 Voranmeldungen gesprochen, die theoretisch alle die Möglichkeit nutzen**

«USS kombiniert das Know-how sowie das Portfolio eines Top-Online-Printers mit der Kundennähe und den Services lokaler Anbieter.»



Ali Jason Bazooband,  
Vorstand Innovation/  
Marketing bei United-  
print.



Bereits 20.000 Unternehmen aus ganz Europa haben sich für das USS-Partnerprogramm registriert. Ihnen stehen ein riesiges Angebot an Drucksachen, Fotoproduk-

**können, selbst Online-Drucker zu werden. Machen Sie damit Ihre jetzigen Kunden nicht zu Wettbewerbern?**

Nein, weil wir durch unsere offene Infrastruktur und unsere bereitgestellte Kompetenz und Power einen enormen Mehrwert für alle schaffen. Die neue Philosophie wird bestehende Kundenbeziehungen nicht kannelalisieren, wenn dadurch zusätzliche Vorteile für unsere Partner und ihre Kunden entstehen. Existieren dagegen unüberwindbare Markteintrittsbarrieren oder warten Druckereien mit der Einführung einer neuen Technologie so lange, bis der Markt dafür gesättigt ist und/oder führen sie die neue Technologie nur reaktiv und widerwillig ein – nicht selten, um bereits erfolgte Angriffe durch schnellere Neueinsteiger zu parieren – ist die Angst, verdrängt zu werden, berechtigt.

Den meisten Druckereien dürfte nach wie vor nicht bewusst sein, welches enorme Marktpotenzial mit WtP vor ihrer Haustür verfügbar ist. Ein einfaches Rechenbeispiel: Generiert eine regional tätige Druckerei mit unserem Partnershop nur fünf Bestellungen täglich, kann sie damit zusätzlich 250.000 Franken hochprofitablen Umsatz im Jahr für sich erzielen. Dass Druckereien mit USS-Partnershops aber nicht nur fünf, sondern täglich Hunderte oder Tausende Bestellungen erhalten können, macht die Dimensionen erst deutlich. Das Potenzial für WtP ist auch 2016

noch immer erst zu 10 Prozent ausgeschöpft – eine sehr gute Gelegenheit also, die Chance zu nutzen und zum professionellen E-Commerce-Player zu werden.

**Viele Druckereien haben aber keine konkrete Vorstellung, wie Online-Druck funktioniert. Wie schaffen Sie es, eine Vertrauensbasis bei zukünftigen USS-Partnern aufzubauen?**

Durch Leistung und Transparenz. Und vor allem durch Ergebnisse – denn das ist es letztlich, was in der Wirtschaft zählt. Es ist nicht unsere Strategie, um jeden Preis den kurzfristigen Wachstumserwartungen finanzmarktgesteuerter Investoren zu folgen. Und es geht uns auch nicht darum, kurzfristige Gewinne zu generieren, sondern langfristige Werte zu schaffen. Es ist nicht unsere Philosophie, schnell reich zu werden, ohne etwas Bleibendes zu schaffen. Wir wollen nachhaltig profitabel wachsen – durch überzeugende Leistung und nicht durch hinzugekauften, hochdefizitären Umsatz ohne Nachhaltigkeit. Das unterscheidet uns als inhabergeführtes Familienunternehmen von Kapitalmarktinvestoren, verbindet uns mit dem lokalen und regionalen Drucker vor Ort und macht uns zu einem zuverlässigen Partner auf Augenhöhe. Wir haben für unsere Partner ein erfahrenes Expertenteam für WtP, das in allen kaufmännischen und technischen Fragen und der Vermarktung proak-



ten, Textilien etc. zur Vermarktung zur Verfügung. Mit einer übersichtlich gestalteten Maske lässt sich einfach kalkulieren.

tiv zur Verfügung steht. Und zwar aus ganz eigenem Interesse – ist nämlich unser Partner glücklich und zufrieden mit seinem WtP-Shop, sind wir es ganz sicher auch!

**Sie sprechen auch von einem USS Netzwerk. Was ist darunter zu verstehen?**

Damit ein System überlebensfähig ist und bleibt, muss es sich an innere und äussere Veränderungen anpassen können. Es muss lernen von Veränderungen zu lernen, diese sinnvoll zu verwerten und sich selbstständig weiterzuentwickeln. Dabei darf es seine eigene Identität nicht aufgeben. Darum führt unser Weg von eindimensionalen Marken-Portalen hin zu einem vernetzten USS-Partnershop-System. Auf diese Weise sind wir isolierten Vertriebsformen und limitierten Wertschöpfungsketten um Dimensionen überlegen. Wir stellen damit heute grundlegende Weichen, die uns langfristig sehr erfolgreich bleiben lassen.

Die Menschen ziehen oftmals die Erinnerungen dem Blick in die Zukunft vor. Aber letztlich zählt in der Wirtschaft das Erreichen von Ergebnissen. An dieser Erkenntnis kommt niemand vorbei. Dabei geht es nicht nur um das Erkennen disruptiver Marktveränderungen und in der Folge um das Wissen, sich den notwendigen Marktanforderungen stellen zu müssen, sondern vor allem um das Schaffen der dafür erforderlichen Überlebensstrategie und die konsequente

Nutzung der dafür erforderlichen Werkzeuge. Jeff Bezos, der Gründer von Amazon bringt das perfekt auf den Punkt: «Die Kunden entscheiden, wo sie kaufen, nicht wir.»

**Welchen Nutzen bringt das USS-Netzwerk ganz konkret für den einzelnen Partner?**

In jedem Netzwerk steigt der Nutzen für alle Teilnehmer, sobald neue Teilnehmer hinzukommen. Mit unserem USS Partnershop-Programm koppeln wir unsere vorhandenen Unitedprint-Skaleneffekte mit zusätzlichen Netzwerkeffekten. Je grösser unser Netzwerk wird, desto mehr Partner, Nutzer und Kunden zieht es an – und umso exponentiell erfolgreicher wird es für alle USS-Netzwerkpartner. Betrachten wir das von der Angebotsseite her, haben wir heute schon eine enorme Bandbreite an Produkten, Services und Features, die wir mit den USS-Partnershops anbieten. Mit jedem neuen USS-Partner haben wir die Chance, weitere tolle neue Produkte ins Netzwerk aufzunehmen. Das USS-Netzwerk wird damit immer attraktiver und der Partner, der ein neues Produkt in das Netzwerk eingebracht hat, ist ab diesem Zeitpunkt automatisch internationaler Anbieter seines Produkts für das gesamte USS-Netzwerk.

Aber damit noch nicht genug – eine weitere Dimension wird deutlich, indem wir mit Systempartnern wie Koenig & Bauer kooperieren.





Ob mit Desktop, Laptop, Tablet oder Smartphone, zu jeder Zeit an jedem Ort auch mobil Onlineaufträge erhalten. So geht WtP 3.0 heute mit den USS-Partnershops.

Auf diese Weise machen wir unser USS-Shopsystem als «WtP-Betriebssystem» allen verfügbar. Sehr spannend entwickelt sich momentan die Zusammenarbeit mit KBA, die ihren Kunden zukünftig eine massgeschneiderte KBA WtP-Shoplösung auf der Basis unseres USS Operating Systems zur Verfügung stellen können. Dadurch versetzt KBA seine Kunden global in die Lage, neue Aufträge zu generieren, die Druckereien zusätzlich auf ihren KBA-Maschinen produzieren können. Mehr und durch WtP zusätzlich generierte Aufträge von KBA-Kunden bedeuten nämlich auch mehr durch KBA verkaufte Druckmaschinen. Das ist ein traumhaftes Win-Win-Win-Modell für alle. Erstens: Für Druckereien, weil sie ein professionelles WtP-Werkzeug zur Verfügung gestellt bekommen, um damit neue Märkte und Kunden durch ein enorm breites Angebotspektrum mit zusätzlichen Aufträgen zu generieren. Zweitens: Für Systempartner wie KBA, weil sie ihre Kunden von heute auf morgen in die Lage versetzen, mit einem zeitgemässen Web-to-

Print E-Commerce profitabel zu wachsen und dadurch in neue oder auch zusätzliche Druckmaschinen investieren zu können. Und drittens: Natürlich auch für uns selbst, weil wir durch den USS-Netzwerkeffekt ein exponentielles globales Wachstum generieren und damit unsere ohnehin schon marktbedeutende WtP-Stellung weiter ausbauen können.

**Erstaunlich, welche Möglichkeiten sich für alle Marktteilnehmer ergeben können. Sie scheinen sich bei Unitedprint eine Menge Gedanken gemacht zu haben ...**

Da gibt es noch etwas, was Sie wissen sollten. Betrachten wir das Ganze doch mal nicht nur von der Verkaufsperspektive, sondern auch vom Verbrauch. So ein Netzwerk hat enormen und permanent wachsenden Bedarf an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen, Versand- und sonstigen Dienstleistungen. Volumen, das alles selbstverständlich noch on top zu unserem bereits eigenem vorhande-

nen beträchtlichem Einkaufsvolumen von Unitedprint hinzukommt. Unser USS-Shopsystem bietet unseren Partnern nicht nur ein grossartiges WtP-Vertriebswerkzeug – auch als attraktive Einkaufsquelle bringt unser USS-System enorme Vorteile für unsere Partner mit sich. Auf diese Weise profitiert nämlich jede lokale und regionale Druckerei vom Start weg von den attraktiven Bestellmöglichkeiten einer mächtigen Einkaufsplattform, bei der jeder einzelne USS-Partner von den Top-Einkaufskonditionen einer der grössten Internet-Druckereien Europas profitiert. Und das alles selbstverständlich nicht nur für Online-Produkte, sondern natürlich auch für sämtliche traditionell vertriebenen Produkte ausserhalb des USS-Netzwerks. Mit anderen Worten ziehen unsere USS-Partner bereits einen unmittelbaren Einkaufsnutzen aus dem USS-System, ohne auch nur eine einzige Onlinebestellung über ihren WtP-Shop generiert zu haben.

**Es wird ja viel von Innovationen gesprochen. Ich würde Ihr Konzept und die Leistungen dahin-**

**ter in der Tat als echte Innovation bezeichnen.**

Genau, «Innovate, don't imitate!». Innovativ ist man eben nicht, indem man nur Innovationen der Erfolgreichen kopiert oder den bisherigen Weg schneller geht. Und verlange auch nie, dass sich die Menschen gegen ihre eigenen Interessen entscheiden. So wird der Egoismus zur gesunden Triebfeder. Denn dass die Menschen nach ihren eigenen Interessen handeln – darauf kann man sich verlassen. Mit unseren USS-Shops stellen wir ein Web-to-Print-System zur Verfügung, das der Druckmarkt bisher noch nicht gesehen hat und mit dem jeder USS-Partner unternehmerisch selbstbestimmt handeln kann – und zwar im wahren Sinne des Wortes.

**Das ist ein gutes Schlusswort.**

Dankeschön. Think global. Print local.

› <http://de-demo-shop.unitedprintshopservices.com>



**Die cleveren Jobplattformen für Kommunikation & ICT:**

- reichweitenstark und trotzdem zielgruppenfokussiert inserieren
- CV-Datenbank mit Matchingtool «QualiProfil»
- Social Media-, Partnernetzwerk- und Fachpresse-Präsenz

**VON FACHLEUTEN FÜR FACHLEUTE:** Die Jobplattformen für Medien, Kommunikation, Marketing, Informatik & Telekommunikation

**medienjobs.ch**  
**ictjobs.ch**

# High-Speed Inkjet

RICOH Pro VC60000

**RICOH**  
imagine. change.

Die digitale Alternative zu  
einer Offsetdruckmaschine!

Besuchen Sie uns an der  
drupa 2016, Halle 8a



 Snap Me  
Clickable Paper™

- 1 HERUNTERLADEN**  
der CP Clicker-  
App von iTunes  
oder Google  
Play™ Store-App 
- 2 HALTEN**  
Sie Ihr Gerät über die mit  
dem Logo gekenn-  
zeichneten Seiten 
- 3 FOTOGRAFIEREN**  
Sie die gekenn-  
zeichneten Seiten  
mit der CP-Clicker App 
- 4 SEHEN**  
Sie nun weiter-  
führende Informationen  
zu diesem Thema 

Ricoh Schweiz AG  
Hertistrasse 2  
8304 Wallisellen  
+41 (0) 844 360 360  
www.ricoh.ch  
info@ricoh.ch