

UNITEDPRINT/PRINT24 NOCH SPIELRAUM NACH OBEN

Mit etwa 700 Mitarbeitern an weltweit 26 Standorten und den Marken print24, Easyprint, Unitedprint, get-print, printwhat, Firstprint, DKK Print Big, infowerk und Unitedprint Shop Services (USS) ist die Unitedprint SE eines der führenden E-Commerce-Unternehmen im Bereich Druck und Medien. Produziert wird in Radebeul nahe Dresden und Nürnberg sowie bei etlichen Partnerbetrieben.

Von KLAUS-PETER NICOLAY

Als Ali Bazooband Anfang 2015 als Vorstand Innovation und Marketing bei Unitedprint (UP) startete, fiel ihm die immer gleiche rote Internetseite der Radebeuler Online-Druckerei auf. «Da muss man doch etwas ändern», dachte er. Aber er änderte nichts – weil es mit dieser immer wieder gleichen roten Seite blendend läuft. So gut, dass Bazooband das Unternehmen unter den Top 5 in Europa sieht.

Unitedprint SE bedient mit zahlreichen Portalen neben print24 national und international eine breite Kundenschaft von Druckereien, Designern, Grafikern, Printbuyern, Resellern und Werbeagenturen. Dabei werden rund 80% bis 85% der bis zu 5.000 Jobs pro Tag im Business-to-Business abgewickelt. Und das bei rechnerisch über 500 Millionen Produktmöglichkeiten, wie Ali Bazooband, inzwischen Geschäftsführer der Unitedprint Holding, erläutert.

Dabei seien auch die vielen unterschiedlichen Marken und Portale sinnvoll: «Viele Türen führen in den gleichen Raum», sagt er und meint damit, dass die Marken zwar unterschiedliche Kunden ansprechen, de-

ren Aufträge aber zentral in Radebeul bei Dresden und Nürnberg produziert werden.

print24 richtet sich dabei vor allem an Agenturen, Marketingprofis, Druckereien und Wiederverkäufer. Kleinere Unternehmen und Privatpersonen finden bei Easyprint ein grosses Spektrum an einfach zu individualisierenden Produkten. Das Portal DKK Print Big hingegen mit seiner Ausrichtung auf das Grossformat und Werbetechnik bietet ein umfangreiches Portfolio an hochwertigen Produkten für Marketing, Messebau und Werbetechnik.

Die Produktlinien Wahlwerbung, Verpackungen, Textilien, Gastronomie und Foto vervollständigen das Angebot des Vollsortimenters und ermöglichen es, den gesamten Bedarf an Werbeprodukten bei ein und demselben Anbieter zu bestellen.

Das Bestellen von Topsellern auch ab Auflage 1, eine Vielzahl von Veredelungen, telefonische Beratung durch ausgebildete Spezialisten und günstige Preise auch bei kurzen Lieferzeiten sind Features, an denen print24 permanent arbeitet. «Vor einigen Jahren noch ging es darum, besonders günstig zu sein, dann kam der Trend hin zum Vollsortimenter – heute müssen wir beides und zusätzlich immer kürzere Lieferzeiten bieten», erläutert Ali Bazooband.



Ali Bazooband, Geschäftsführer der Unitedprint Holding (links), und Fabian Frenzel, Director Innovation und Marketing, sehen für weiteres Wachstum gute Chancen im Digitaldruck und dem Lokalisieren von Dienstleistungen.

«Generell bestimmen fünf wesentliche Faktoren den Erfolg im Online-Druck: das Portfolio, die Qualität, der Preis, die Lieferzeiten und der Service», ergänzt Fabian Frenzel, Director Innovation und Marketing.

Noch Wachstum möglich

Nun könnte man mit Blick auf die grossen Player im Online-Print-Markt glauben, der Kuchen sei verteilt und Wachstum nur noch durch die Erwei-

terung des Leistungsangebotes möglich. Doch Ali Bazooband relativiert: «Der gesamte europäische Markt für Drucksachen ist etwa 100 Milliarden Euro gross, der in Deutschland, Österreich und der Schweiz hat daran einen Anteil von 27 Milliarden. Online-Print macht über alles gesehen aber erst 2,5 bis fünf Milliarden aus. Da ist also noch viel Spielraum nach oben», sagt Bazooband. Dabei dürfe aber nicht vergessen werden, dass

man sich in Europa bewegt, dem wohl wettbewerbsstärksten Markt weltweit.

Dennoch bleiben laut Bazooband vier Wachstumsstrategien im harten Wettbewerb zwischen lokalen, nationalen und internationalen Playern: «Erstens Produkterweiterung; UP hat sein Portfolio in den letzten 24 Monaten etwa verdoppelt. Zweitens die Internationalisierung, drittens Mobilization; das heisst das Angebot einer echten mobilen E-Commerce-Lösung und viertens die Lokalisierung».

Unitedprint Shop Services

Ali Bazooband und Fabian Frenzel haben gerade beim «Lokalisieren» des Geschäftes noch grosse Pläne. Denn sie feilen weiterhin an den Unitedprint Shop Services, die Bazooband bereits auf dem Online Print Symposium 2016 in München vorstellte. Die Idee dahinter ist es, lokalen und regionalen Druckern mit den Unitedprint-Partnershops zu helfen, ihren Markt zu erweitern, landesweit oder sogar international operieren zu können.

Mit den Unitedprint Shop Services (USS) ebnet das Unternehmen über sein Partnernetzwerk Druckereien, Werbeagenturen und Resellern den Weg zum internationalen Druckmarkt – und das, so Ali Bazooband,



Blick in den Drucksaal bei Unitedprint in Radebeul: sechs KBA Rapida und eine Heidelberg Grossformat-Speedmaster sorgen für den gewaltigen Output der Online-Druckerei.

ohne Risiko für die Teilnehmer. Denn dank kostenloser Features wie einem eigenen Online-Shop und den Zugriff auf ein umfangreiches Produktportfolio hätten lokale und regionale Druckereien die Möglichkeit, ihr Produktportfolio auf einen Schlag zu erweitern und global anzubieten. Die Partner von USS könnten selbst entscheiden, welche Produkte sie selbst produzieren möchten oder ob sie auf das Portfolio der Online-Druckerei zugreifen wollen.

Ali Jason Bazooband beschreibt dies als Win-Win-Situation, denn Partner, die aussergewöhnliche oder besondere Produkte und Leistungen anbieten, könnten diese dem gesamten USS-Netzwerk zur Verfügung stellen. «Ich könnte wirklich kein neues Produkt und auch keinen zusätzlichen Service erfinden, der dermassen durch die Decke geht, wie unsere USS-Shops, die jedem potenziellen Partner seinen Wunsch nach seinem eigenen Web-to-Print-Shop binnen

Minuten erfüllt, um so selbst zum professionellen Online-Drucker zu werden», so Bazooband.

Knapp 400 solcher Partner gibt es inzwischen. Und die Zahl soll weiter ansteigen. Denn Ali Bazooband ist von dieser Strategie überzeugt und räumt ein: «Wir haben das Geld und das Know-how, aber die lokalen und regionalen Drucker haben den Markt und die Kunden. Sie sind die Platzhirsche – nicht wir.»







IT Services
Document Solutions

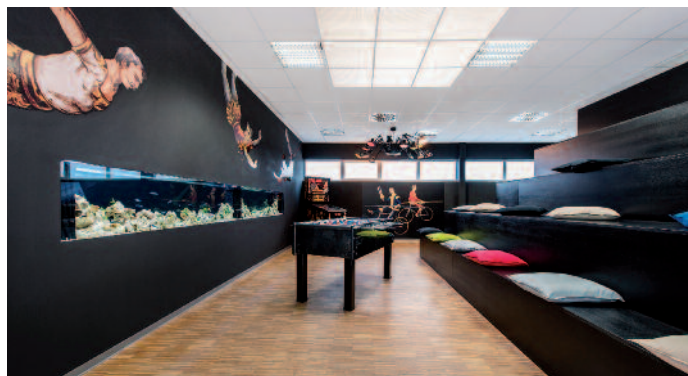



Die **Farbe** ins Zentrum gerückt

Die Farbigkeit unserer neuen **bizhub PRESS C71hc**: rein, brillant und unglaublich lebendig.



Blick in das Daten- und Kommunikationscenter von Unitedprint. Hier werden die Kunden aus ganz Europa in ihren jeweiligen Landessprachen betreut. Neben der Mannschaft im Kundenzentrum arbeiten alleine 40 Spezialisten in der IT und Programmierung.



«Dresden ist nicht sehr zentral gelegen. Man muss sich also etwas einfallen lassen, um gute Mitarbeiter zu gewinnen», sagt Fabian Frenzel. So befindet sich oberhalb des Drucksals beispielsweise eine eigene «Chillout- und Fitness-Zone» für die derzeit rund 700 Mitarbeiter.

Digitaldruck als Wachstumsfeld

Doch neben der Stärkung des Unternehmens über das Partnerprogramm USS wächst Unitedprint auch produktseitig.

Mit der Offensive für neue Druck-Erzeugnisse, die Unitedprint 2016 startete und die noch immer anhält,

wurde 2017 auch der Einstieg in den grossformatigen Digitaldruck eingeleitet. Und das gleich gewaltig. Zwei neue HP Indigo 10000 Digitaldruckmaschinen und eine HP Indigo 12000 decken das Format B2 ab, daneben betreibt UP noch neun HP Indigo-Maschinen der Modelle 7000 und 7600.

«Aufgrund des Formats geht das Konzept mit Sammelformen auch im B2-Digitaldruck auf – genauso wie im Offsetdruck», stellt Fabian Frenzel fest. «Dabei ist Speed der grosse Vorteil des Digitaldrucks.» Es entfällt die konventionelle Druckplattenherstellung. Ansonsten seien die Prozesse aber gleich.

«Wir bewegen uns mehr und mehr auf den Digitaldruck zu. Zum einen, weil die Maschinen durch ihr breiteres Anwendungsspektrum attraktiver geworden sind, zum anderen, weil die Nachfrage nach kleineren Auflagen, auch Auflage 1, deutlich zugenommen hat», erklärt Ali Bazoband. «Der Digitaldruck ist eines unserer Wachstumsfelder: in der Akzidenz wie in der Werbetechnik mit dem digitalen Grossformatdruck. Large-Format wächst an unserem Standort Nürnberg, den wir nach dem Kauf der infowerk GmbH im Jahr 2014 betreiben, derzeit am stärksten.»

Gewaltiges Volumen

Was jedoch keine Abkehr vom klassischen Offsetdruck ist. Im Drucksaal produzieren sechs Koenig & Bauer Rapida im Format 70 x 100 cm und eine Heidelberg Speedmaster XL 145 für das Bogenformat 121 x 162 cm. Für den Druck, die Veredelung und die Weiterverarbeitung der Drucksachen stehen 10.000 m² Produktionsfläche zur Verfügung.

Etwa 25.000 Tonnen Papier, rund 1 Mio. m² Druckplatten, 135 Tonnen

Farbe, 700 Tonnen Dispersionslack und noch einmal etwa 15 Tonnen UV-Lack verschlingt die Produktion bei Unitedprint. Das und weitere Positionen belaufen sich auf ein Einkaufsvolumen von rund 25 Mio. € alleine für die Verbrauchsmaterialien, die bei ca. 130 Lieferanten eingekauft werden.

Und wenn wir schon bei Zahlen und Fakten sind: Die 1.600 Reklamationen pro Monat hören sich im ersten Moment erschreckend an, doch bei Unitedprint ist man stolz darauf. Denn es sei eine Reklamationsquote von weniger als 1%.

Dabei ist es bei Unitedprint genauso wie bei den anderen grossen Online-Druckereien. Das alles funktioniert nicht etwa alleine wegen der Sammelformen, sondern wegen der extremen Standardisierung. Sobald eine Drucksache auch nur um einige Millimeter vom angebotenen Produkt abweicht, ist es für Unitedprint nicht realisierbar. «Damit würden wir die Automatisierung in höchstem Grad gefährden. Wenn wir anfangen einzelne Anfragen zu kalkulieren und Angebote schreiben, ist unser Geschäftsmodell obsolet. Wir sind als Online-Druckerei eben genau auf diesen Kanal fixiert. Nur hier haben wir unsere Stärken», beschreibt Ali Bazoband das Geschäft. Und genau das lässt Raum für die Partner im lokalen Markt.

➤ www.unitedprint.com

➤ www.print24.com

Interessant für Druckereien

- High-End-Scans
- Bildoptimierung
- Lithos
- GMG-Proofs

Nützlich für Werbeagenturen

- Eco-Solvent-Drucke für Aussenwerbung
- Beschriftungen für Schaufenster und Autos
- Spezialität: Zusatzfarben Silber und Weiss für Deko, Kleber, Plakate usw.

Sinnvoll für Fotografen

- 12-Farben-Fotodrucke für den Innenbereich
- nach Ihren Wünschen aufgezogen und laminiert
- Ihre kreativen Werke gedruckt auf Leinwand



Bieten Sie Ihren Kunden einen abgerundeten Vollservice. Wir stehen gerne zu Ihrer Verfügung. Rufen Sie uns an: **044 202 88 33**



Rund ums Bild

Oliver Bruns
Spinnereistrasse 12
8135 Langnau am Albis
Telefon 044 202 88 33
info@rund-ums-bild.ch
www.Rund-ums-Bild.ch



QUARKXPRESS 2017

FANTASTISCHE NEUE FUNKTIONEN · KEIN ABO



-50%
430 EUR
SPAREN

RAUS AUS DER CLOUD – WOLKENLOS ARBEITEN WIE EIN PROFI

Seit Adobe® das Creative Cloud® Mietmodell eingeführt hat, suchen mehr und mehr Kreativprofis Wege, den fortwährenden Zahlungsverpflichtungen zu entkommen. Viele möchten ihre Software dauerhaft besitzen, damit sie unabhängig Dateien öffnen, auf Arbeiten zugreifen und upgraden können – und zwar dann, wenn der richtige Zeitpunkt für sie gekommen ist.

Quark bietet schon immer ein unbefristetes Lizenzmodell, bei dem die gekaufte Software dem Kunden lebenslang gehört und genutzt werden kann. Bevorzugen Sie ein faires Modell, mit dem Ihnen ein Software-Anbieter Tools für eine bessere Produktivität und damit Zeitersparnis zur Verfügung stellt und Sie selbst entscheiden, ob das sein Geld wert ist?

Dann wechseln Sie jetzt zu QuarkXPress! Quark bietet jetzt ein sogenanntes Competitive Upgrade an, was einer neuen Vollversion zum günstigen Preis eines Upgrades entspricht. Und Sie werden Eigentümer der Softwarelizenz. Alles, was Sie benötigen, ist ein qualifizierendes Drittanbieterprodukt, zum Beispiel InDesign®, Photoshop®, Creative Suite/Cloud und einigen andere. Wenn Sie zu QuarkXPress wechseln oder es zusätzlich in Ihren Kreativ-Workflow aufnehmen, sparen Sie jetzt 430 Euro gegenüber dem normalen Preis von 829 Euro (netto). Das sind mehr als 50% Rabatt auf eine neue unbeschränkte Vollversion von QuarkXPress. Befreien Sie sich jetzt aus der Cloud!

Fragen? Rufen Sie uns gerne an: 040 / 853 328 54

WWW.QUARKXPRESS.COM