

DIE ONLINE- PRINTER

EINE SERIE VON
BEYOND PRINT UND
DRUCKMARKT



Olav Kollin, Geschäftsführer der Kollin Medien GmbH.
Foto: Print4Reseller

MARKTPLATZ 4.0

PRINT4RESELLER ZEIGT SICH VISIONÄR

Beim zweiten Openhouse des Partnernetzwerks Print4Reseller war das Druck- und Medienzentrum der Kollin Medien GmbH in Neudrossenfeld erneut der Treffpunkt. Dabei präsentierte Print4Reseller sein Konzept, seine Strategie und gab einen Einblick, was dahinter steckt und wie es umgesetzt wird.

Von KLAUS-PETER NICOLAY

Gemeinsam neue Wege gehen. Das ist der Anspruch des Partnernetzwerks Print4Reseller, das sich als Online-Druckerei für Druckereien, Agenturen und Wiederverkäufer versteht. Erklärtes Ziel ist ein strategisches Netzwerk mit spezialisierten Druckereien, um auf einer gemeinsamen Plattform Drucksachen zu wettbewerbsorientierten Preisen zu vermarkten. So wurde die Einkaufsplattform Print4Reseller ins Leben geru-

fen. Inzwischen agieren 33 Partner in diesem Druckerei-Netzwerk.

»Die Wechselbeziehungen sind Wegbereiter für erfolgreiche Kooperationen und den vertrauensvollen Austausch im gegenseitigen Miteinander. Das gibt Sicherheit und vermittelt Aufbruchstimmung«, sagt Olav Kollin, Geschäftsführer der Kollin Medien GmbH in Neudrossenfeld und die treibende Kraft hinter der »virtuellen« Online-Druckerei.

»In dem sich wandelnden Marktumfeld wollen wir neue Wege gehen. Denn keiner kann alles alleine«, be-

schreibt Kollin das Konzept hinter der zentralen Einkaufs- und Vermarktungsplattform. »Dabei geht es um die Bündelung verschiedener Kompetenzen. So wollen wir langfristig und strategisch Existenzen sichern, Umsätze generieren und auch neue Märkte im heiß umkämpften und vom Preis dominierten Online-Print-Business eröffnen.«

Diese Idee ist sicherlich schon mehrfach angedacht, in dieser Konsequenz allerdings bisher noch nicht erfolgreich umgesetzt worden. Der besondere Charme des Partnernetz-

werks liegt vielleicht in der Tatsache begründet, dass viele ansonsten im Wettbewerb stehenden Druckereien an einem Strang ziehen – eine Form von Kooperation, die Druckereien in anderer Form eher scheuen würden. Doch die bewusst neutrale Plattform Print4Reseller wahrt Neutralität und bietet den Partner-Unternehmen damit eine gewisse Anonymität.

Win-Win-Situation

Unter der Marke Print4Reseller werden individuell modifizierbare Shop-

Lösungen für Wiederverkäufer, Agenturen und Druckereien angeboten. Mehr als 100 Shop-Systeme hat Print4Reseller nach eigenen Angaben bereits installiert und untereinander vernetzt.

Dies ermöglicht es den Partnern, Drucksachen im firmeneigenen Design zu vertreiben, ohne selbst alles drucken zu müssen. Eigene Produkte sind in die Shops integrierbar. Damit ist die Einkaufsplattform beliebig erweiterbar. Shop-Betreiber können druck- und versandtechnische Anforderungen für die eigenen Produkte im Hintergrund abwickeln lassen, sind aber nicht gebunden.

Anbietern von Spezialitäten oder Nischenprodukten wird damit ein Vertriebskanal geöffnet, den sie sonst nur schwer realisieren könnten. Dadurch entsteht ein breites Sortiment, aus dem die Netzwerkpartner zukaufen, aber auch ihre eigenen Produkte beisteuern können. Bei Bedarf lassen sich Trend- oder Spezialprodukte anderer Netzwerkpartner ins eigene Portfolio integrieren, ohne alles im eigenen Hause produzieren zu müssen. Eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten.

Marktplatz 4.0 als Vision

Und wie könnte man dieses Konzept selbst in Zeiten der Digitalisierung besser in Szene setzen und symbolisieren als durch einen Marktplatz? Marktplätze waren schon im Mittelalter Kreuzungen von Handelswegen. »An diesen Gabelungen trafen sich Händler, haben gehandelt und verhandelt, sich zum Teil dort niedergelassen, woraus wiederum Städte entstanden. Und es ergaben sich Marktspezialisierungen wie etwa Vieh- oder Fischmärkte und so weiter«, zieht Olav Kollin Parallelen zur Geschichte. »Märkte haben sich schon immer am Bedarf orientiert. Und Märkte wird es immer geben. Heute haben wir genau das gleiche im Internet.«

Doch welche Bedeutung hat in diesem Zusammenhang die Zahlenkombination 4.0? Nach der ersten industriellen Revolution mit Dampfma-

schinen, der Zweiten mit Massenfertigung und dem Fließband und der anschließenden digitalen Revolution und dem Internet steht Industrie 4.0 für die Integration der Fertigungstechniken. »4.0 bedeutet in diesem Zusammenhang Vernetzung und Integration, das Kommunizieren miteinander und das Einbeziehen der Partner in das jeweilige Geschäftsmodell«, erläutert Olav Kollin.

Zugleich räumt er ein, dass dies für Print4Reseller zunächst einmal nur Vision blieb. Die Praxis sah dann doch etwas anders aus. Denn eine Befragung zeigte, dass die meisten Kunden einen Ansprechpartner wollen, eine Rechnung und am liebsten alles aus einem Haus. Dementsprechend wurde das Konzept samt zugehöriger Technik angepasst.

printQ für Print4Reseller

In Zukunft werden die Print4Reseller-Shops auf printQ des Strategiepartners CloudLab AG setzen, eine Online-Print- und E-Business-Lösung, die auf dem weitverbreiteten Content Management System Magento aufsetzt. printQ ermöglicht Automatisierungen der Bestellabläufe und bietet moderne und schicke Shops. Neue B2B- oder B2C-Stores, werden in wenigen Augenblicken mit dem gewünschten Branding versehen.

»Unter der Marke Print4Reseller bieten wir seit jeher individuell modifizierbare Shops. Die ermöglichen es den Partnern, Printprodukte im firmeneigenen Design und zu flexiblen Preisen professionell zu vertreiben, ohne verpflichtet zu sein, alle Aufträge im eigenen Hause zu drucken. Die Shop-Betreiber können je nach Gusto die Produkte von Print4 Reseller in ihre eigenen Shops integrieren«, sagt Olav Kollin. »Die strategische Partnerschaft mit der CloudLab AG bietet daher für das gesamte Partnernetzwerk die Chance, Trends im E-Commerce zu setzen.«

Nach der Entscheidung für die Technik brauchte es nur noch Regeln und ein Team für die Partner-Akquise, das Produkt- und Portal-Management, sagt Kollin. »Alle Kompetenzen sind

»Wo sich viel ändert, gibt es immer auch viele Chancen«, meint Olav Kollin. Er ist der geistige Vater und treibende Kraft hinter Print4Reseller. Mit seiner Idee vom »Marktplatz 4.0« ist ihm eine treffende Symbolik gelungen. Doch welche Rolle das Partnernetzwerk im Online-Print künftig spielen wird, hängt nicht nur von Kollin ab. Gemeinschaftsgeist ist gefragt.

zunehmend unter einem Dach gebündelt. Dies hilft bei der Abwicklung komplexer Aufträge, die über einen zentralen Ansprechpartner realisiert werden, und schafft sowohl Vertrauen als auch Kundenbindung.« Printprodukte aus über 40 Millionen Produktvarianten können online bestellt werden, Ansprechpartner stehen für die Abwicklung standardisierter Druckaufträge bis zur persönlichen Betreuung individueller Printprojekte im Offset und im Digitaldruck samt Großformat zur Verfügung.

Alte Pfade verlassen

Die Voraussetzungen für ein wettbewerbsfähiges Konzept sind also gegeben und wurden beim Openhouse den rund 350 Besucher aus Agenturen, Druckereien und der Industrie praxisnah vorgestellt. Begleitend zur Openhouse wurde übrigens auch die Herbstkonferenz der Initiative Online Print in den Räumen der Kollin Medien GmbH abgehalten.

»Wir sind glücklich, dass so viele Besucher und Kollegen unserer Einladung gefolgt sind. Besonders freuen wir uns darauf, das Netzwerk und den Marktplatz 4.0 zu vergrößern und um weitere Trend- und Spezialprodukte zu bereichern«, sagt Olav Kollin.

Das dürfte zugleich aber auch die große Herausforderung für das Managen des Netzwerks sein. Denn

wenn Drucksacheneinkäufer und Drucker zugleich Kunden sind, muss einfach alles an dem Konzept stimmen. Aber: »Wer versteht die Zielgruppe besser als die Zielgruppe selbst?« fragt Olav Kollin und gibt gleich die Antwort: »Als Teil der Zielgruppe stellt sich Print4Reseller auf die Bedürfnisse der Druckereien, Agenturen und Wiederverkäufer ein. Die Kombination aus eigener Produktion, Shop-Lösung, Vermarktung der Partnerprodukte und die Unterstützung der Partner mit Marketing-Maßnahmen und Strategien macht die Marke einzigartig.«

Print4Reseller schafft damit nach seiner Aussage Vertrauen und öffnet neue Vertriebswege. Jeder Netzwerkpartner bringt seine eigenen Kompetenzen ein und hat sein Geschäft im Fokus – aber alle ziehen gemeinsam an einem Strang.

»Man muss eben alte Pfade verlassen, um neue zu gehen«, resümiert Olav Kollin. Die Überlebensstrategie heiße Kooperation oder auch Print4Reseller.

- › www.print4reseller.com
- › www.kollin.de
- › www.initiative-online-print.de



Nach mehr als zehn Jahren Online-Print ist noch immer viel Bewegung in

diesem Markt. Von Langeweile keine Spur. Dabei spielen neben Technologien vor allem Strategien eine große Rolle, um das schnellebige Geschäft erfolgreich zu betreiben. Aus diesen Gründen haben »Druckmarkt« und das Portal »Beyond Print« eine Serie aufgelegt, in der wir namhafte Online-Printer portraituren. Nach den beiden Artikeln in dieser lesen Sie in der nächsten Ausgaben mehr.