

# Neue Perspektiven durch Lösungsverkauf

Die **pbs Marketing Group** und **Magnetoplan** haben einen strategischen Partnerschaftsvertrag geschlossen. Wir sprachen mit Helmut Schreiber und Dirk Freimund von der Händlergruppe und Holtz-Office-Support-Geschäftsführer Christopher Holtz-Kathan über Chancen und Ziele.

**Herr Schreiber, was waren denn die Gründe für den Lieferantenwechsel und was erwarten Sie von der neuen Kooperation?**

**Schreiber:** Jeder Lieferanten- oder Produktwechsel ist für uns mit einem nicht unerheblichen Aufwand verbunden. Tangiert hiervon sind neben Änderungen in der Datenpflege für Print und Shop auch intensive Mitarbeiter-Produktschulungen und Kundeninformationen. Von daher ist zu verstehen, dass wir mit einem Lieferantenwechsel niemals leichtfertig umgehen. Die Motivation, eine neue strategische Partnerschaft mit Holtz Office Support einzugehen, ist dadurch begründet, dass wir auf einem extrem hohen Level des Know-how-Austauschs miteinander arbeiten werden, um gemeinsam komplexe Projekte erfolgreich bearbeiten zu können.

**Ihre Marketinggruppe geht damit neue Wege in der Sortiments- und Vertriebsausrichtung. Welche Perspektiven sehen Sie im Bereich visuelle Kommunikation und interaktive Medien?**

**Freimund:** Die Anforderungen im Bereich visuelle Kommunikation haben sich am Markt drastisch verändert. Sowohl im Segment Office wie auch im Bereich Education gehen wir gemeinsam mit unserem Partner-Lieferanten auf diese Marktveränderungen ein, indem wir künftig kundenorientierte Lösungen präsentieren. Aufgrund der Tatsache, dass wir auf ein bedeutendes Magnetoplan-Produktportfolio Zugriff haben und in ein Netzwerk eingebunden sind, das sich inhaltlich professionell auch mit der Thematik Inklusion befasst und hierfür ausgereifte Lösun-



*Einsatzbeispiel Schule: das „easyboard“ als praktische und flexible Lösung für Planung, Meeting/Präsentation, Krisenmanagement und Unterricht. Der Vertrieb erfolgt ausschließlich über die akkreditierten easyboard Solution Center.*

gen anbietet, sehen wir durch diese neue strategische Zusammenarbeit sehr gute Perspektiven mit einem enormen Potenzial.

**Was hat Magnetoplan im Segment visuelle Kommunikation Besonderes zu bieten und welche Nutzer- und Kundenzielgruppen können für die Mitglieder der pbs Marketing Group von besonderem Interesse sein?**

**Holtz-Kathan:** Magnetoplan ist der weltweit älteste und traditionsreichste Hersteller magnetischer Planungs- und Organisationsmittel – damit einhergehend können wir unseren Partner natürlich eine einmalige Kompetenz anbieten und darüber hinaus auch das umfassendste Produkt-

portfolio überhaupt. Viele Endkunden setzen wieder auf gute Qualität zu vernünftigen Preisen. Hier können wir eindeutig punkten. Neben Innovation bauen wir zudem auf die Emotionalisierung unserer Produkte im Rahmen von Konzeptkatalogen, die die Wertigkeit unterstreichen und unseren Handelspartnern das Verkaufen erleichtern. Viele weitere interessante Produkte werden Anfang 2014 im Markt für Aufsehen sorgen. Wir bieten unseren Partnern aber auch im Bereich interaktive Medien eine einmalige Produkt- und Vertriebsstrategie, die zu Zusatzumsätzen führt und die unsere ausgewählten Partner gegenüber ihren Kunden weiter aufwertet. Wer in den letzten Monaten den

Newsletter Ihres Hauses verfolgt hat weiß, dass die Kombination aus dem oben Genannten ganz offensichtlich große Potenziale bietet, denen sich kein Händler verschließen sollte.

**Mit dem neuen easyboard Solution Center gehen Sie auch bei der Marktbearbeitung neue Wege. Welches Konzept steht dahinter?**

**Holtz-Kathan:** „easyboard Solution“ ist eine maßgeschneiderte Lösung für Planungen, Meeting und Präsentation, Krisenstäbe und Unterricht. Sie besteht aus den qualitativ hochwertigen Magnetoplan-Kommunikationsmitteln, spezieller Software, Medien sowie Dienstleistungen. Das „easyboard“ vereint dabei alle bewährten analogen Präsentations-, Planungs-, Konferenz- und Unterrichtstechniken mit denen der digitalen Arbeitstechniken und Medien in einer einzigen Lösung. Ziel dabei ist, die entsprechenden Arbeitsprozesse der Anwender zu optimieren. Der Vertrieb dieser maßgeschneiderten Lösung erfolgt ausschließlich über unsere akkreditierten easyboard Solution Center in Deutschland,

Österreich und der Schweiz. Das Konzept, das dabei speziell auf den PBS-Fachhandel zugeschnitten ist, sieht die aktive Gewinnung von neuen Geschäftskunden aus den Bereichen Bildung, öffentliche Auftraggeber und Business bei maximaler Rentabilität und minimalstem Supportaufwand vor. Neben einer intensiven Produktschulung mit Marketingunterlagen erhält jeder Partner auch eine Schulung im kundenorientierten Lösungsverkauf. Mit einer auf die Partnerregion ausgerichteten Vertriebsstrategie wird darüber hinaus jedes einzelne Solution Center aktiv im kundenorientierten Vertriebsprozess durch unsere easyboard-Partnermanager unterstützt. Gezielte Veranstaltungen im easyboard Solution Center wie beispielsweise unsere regionalen Medientage für Bildungseinrichtungen oder unsere Business-Breakfast-Meetings dienen dabei der zusätzlichen Kundengewinnung. Abgerundet wird das Konzept durch ein intuitives, intelligentes und plattformunabhängiges easyboard-Partnerportal mit Echtzeitkommunikation, integriertem CRM, Aufgaben- und Leadmanagement



**Kooperationspartner in Richtung neue Lösungen im Bereich visuelle Kommunikation: Mollenkopf-Geschäftsführer und pbs-Marketing-Group-Händler Helmut Schreiber (r.) und Holtz-Office-Support-Geschäftsführer Christopher Holtz-Kathan**

als auch einem Projekt-, Dokument- und Zeitmanagement für die effiziente Zusammenarbeit mit jedem einzelnen easyboard Solution Center. >>

## Erste Erfolge realisiert

**Frank Strothkamp, Geschäftsführer Strothkamp GmbH in Soest:**

„Mein Unternehmen ist seit April 2013 ein easyboard Solution Center. Überzeugt hat uns dabei das bis ins Detail durchdachte Lösungs- als auch Vertriebskonzept des ‚easyboards by magnetoplan‘. Nach nur zwei Monaten konnten wir dank der aktiven Vertriebsunterstützung durch Holtz Office Support die Komplettausstattung einer Gesamt- und einer Realschule in Nordrhein-Westfalen mit ‚easyboards‘ für einen inklusiven Unterricht realisieren. Gegenüber dem Schulträger als Auftraggeber konnten wir uns dabei als verlässlicher, strategischer und wichtiger Partner etablieren. Für 2014 stehen aufgrund der positiven Erfahrungen aus diesem Projekt bereits die nächsten beachtlichen Folgeaufträge mit dem Schulträger an. Mit dieser Partnerschaft sind wir somit nicht nur optimal gerüstet, neue Geschäftschancen und Wachstumsmöglichkeiten zu erkennen, sondern auch dem Bedarf unserer Kunden an innovativen und umfassenden Lösungen

besser gerecht zu werden. Auch für den klassischen Bürobedarf bietet diese Partnerschaft für uns wichtige Wachstumspotenziale, da die ‚easyboard-Lösung‘ den Abverkauf unserer klassischen Bürobedarfsprodukte gegenüber den Endkunden sinnvoll unterstützt. Durch diese kombinierten Fähigkeiten, Fachkenntnisse und Angebote möchten wir einen herausragenden Wert für unsere Kunden schaffen. Mit dieser Partnerschaft sehen wir den Vorteil für unser Unternehmen, neben der größeren Rentabilität und Reichweite auch den Zugang zu neuen und neu entstehenden Technologien für zufriedeneren und erfolgreichere Kunden realisieren zu können.“

[www.strothkamp.de](http://www.strothkamp.de)



**Frank Strothkamp:** „Für 2014 stehen beachtliche Folgeaufträge an.“

**Die Branchen- und Handelslandschaft ist weiter in Bewegung. Welche Argumente sprechen für eine Mitgliedschaft in der pbs Marketing Group?**

**Schreiber:** Das Tempo der Veränderungen in der Branche ist ernüchternd und die Dynamik wird mit Sicherheit noch gesteigert werden. Die Mitgliedschaft in einer Gruppierung wird mittelfristig unausweichlich sein, um erfolgreich am Markt bestehen zu können. In der Gruppe ist die Wertschöpfung in allen erdenklichen Kategorien oberste Priorität zum Nutzen jedes Mitgliedes. Die im

Markt bestehenden Gruppierungen werden von den strategischen Lieferanten unterschiedlich beurteilt. Von großer Bedeutung ist die gegenseitige Akzeptanz zwischen Hersteller und Gruppe als Basis für eine vertrauensvolle zukunftsrichtige Zusammenarbeit. Diese Akzeptanz und das entsprechende Vertrauen in Vereinbarungen hat sich die pbs Marketing GmbH in den zurückliegenden Jahren mit Sicherheit erworben.

[www.pbs-marketing-group.de](http://www.pbs-marketing-group.de)  
[www.magnetoplan.de](http://www.magnetoplan.de)  
[www.holtzofficesupport.com](http://www.holtzofficesupport.com)



**Kommunikationsinstrument: der Anfang September im Rahmen der ersten Partnertagung der easyboard Solution Center vorgestellte Katalog**

*Alternativ-Kartuschen für Samsung-Drucker von wta: Das Sortiment wird permanent ausgebaut.*



**wta Casten Weser**

**Sortiment der Rebuilt-Kartuschen deutlich ausgebaut**

Der Hersteller alternativer Druckersupplies wta Carsten Weser aus Suhl hat sein Sortiment an LGA-schadstoffgeprüften Kartuschen seit Jahresbeginn deutlich ausgebaut. Hatte der Hersteller zur diesjährigen Paperworld schon zirka 180 solcher zertifizierten Rebuilt-Tonerkartuschen im Programm, sind es mittlerweile fast 290, so Thomas Lentes vom wta-Marketing. Das Gesamtsortiment umfasst mittlerweile weit über 700 Rebuilt-Tonerkartuschen. Zu den jüngsten Neuheiten zählen etwa 30 neue Rebuilt-Tonerkartuschen passend für Utax Monochrome- und Farblaser. Des Weiteren sind Rebuilt-Kartuschen auch für die Modelle „FS-2100D“, „FS-4100DN“ und „FS-4200DN/4300DN“ von Kyocera lieferbar, so dass insgesamt mehr als 115 Rebuilt-Tonerkartuschen passend für Kyocera im Sortiment sind. „Wir verfolgen weiterhin die Strategie eines breiten Produktportfolios, um unseren Kunden alles aus einer Hand zu bieten“, sagt Lentes. Alle Produkte seien auf Lager, so dass der Fachhandel von kurzen Lieferzeiten profitiert. Erst im Sommer dieses Jahres hatte wta den Bereich Versand und Verpackung ausgebaut, auch um kurze Lieferzeiten sicherzustellen.

[www.wta-suhl.de](http://www.wta-suhl.de)

**Xerox**

**Stadt Singen setzt auf Partner Team Harant**

Die baden-württembergische Stadt Singen hat ihre gesamte Druckinfrastruktur erneuert. Bei der europaweiten Ausschreibung konnte sich der Xerox-Partner Team Harant durchsetzen. Mit einer Vielzahl an Standorten, die neben den Stadtwerken auch die kommunalen Einrichtungen, Feuerwehr, Schulen und Touristeninformation umfassen, war der Großauftrag eine logistische Herausforderung: Innerhalb von nur acht Tagen hat das 1992 gegründete Team Harant gemeinsam mit Xerox und weiteren Lösungspartnern 200 Druck- und Kopiergeräte angeliefert, installiert und in ein Netzwerk mit FollowMe-Print-Technologie und einer Kostenabrechnungssoftware von Equitrac integriert. Durch die FollowMe-Print-Technologie können die Mitarbeiter der Stadt nach der Eingabe eines PIN-Codes ihre Ausdrücke nun an jedem beliebigen Multifunktionssystem im Netzwerk abrufen. Die Equitrac Software stellt dabei sicher, dass die Druckkosten spezifisch nach Abteilungen beziehungsweise kommunaler Einrichtung abgerechnet werden können.

[www.team-harant.de](http://www.team-harant.de)  
[www.xerox.de](http://www.xerox.de)



**Macht Druck für Singen: der Xerox-Partner Team Harant**