

■ PRINT 4 RESELLER

# 360°-Partnernetzwerk

Immer häufiger schließen sich Druckereien zu gut funktionierenden Wagenburgen zusammen. Ein gutes Geschäft für alle Seiten. Einerseits, um eigene Produkte über Partnerbetriebe abzusetzen, andererseits um solche Druckaufträge mit guten Margen an geprüfte Partner abzugeben, die selber nicht produziert werden. **PRINT 4 RESELLER** zählt zu den erfolgreichsten dieser Netzwerke. Die Macher kommen aus der Mitte der Branche.



Chef und Initiator des Partnernetzwerks  
www.print4reseller.com, Olav Kollin.

2001 wurde in Kooperation eines der ersten Onlinedruckportale mit dem Ziel gelauncht, Drucksachen durch Standardisierung und Automatisierung schnell, effizient und günstig in hochwertiger Qualität zu produzieren. Seit 2009 spezialisiert sich das Unternehmen als Anbieter individueller Onlineshoplösungen für Druck- und Mediendienstleister unter der Marke: PRINT 4 RESELLER<sup>2)</sup>.

## Die Shoplösung XL

„PRINT 4 RESELLER ermöglicht Druckereien und Agenturen, einfach und kostengünstig mit einem eigenen Druckshop am geschaffenen Netzwerk teilzunehmen“, erklärt Ge-

schäftsführer Olav Kollin, der sich über fast 200 Partner aus der Druck- und Medienbranche freut, die mittlerweile zum Netzwerk zählen.

Für die Netzwerkpartner stehen verschiedene Shopversionen zur Verfügung. Die jeweilige Whitelabel-Lösung kann individuell an das gewünschte Layout des Partners und an sonstige Gegebenheiten angepasst werden. Bereits über 40 Millionen Produkte bzw. Produktvariationen sind mittlerweile vorkalkuliert, z. B. aus den Warengruppen Flyer, Folder, Plakate, Visitenkarten, Briefpapier, Broschüren etc. Darüber hinaus können die Partner beliebige andere/eigene Warengruppen anlegen, um auf

die eigenen Besonderheiten hinzuweisen und den eigenen Angebotscharakter optimal zur Geltung zu bringen. „Die Preisgestaltung liegt komplett in der Hand des Shopbesitzers und kann per Klick über sogenannte Aufschläge definiert werden“, erklärt die Leiterin des Onlineshopverkaufs Stefanie König und das das Besondere sei, dass hier eine Win-win-Situation entstünde, quasi eine starke Gemeinschaft, die im Netzwerk zukaufte, eigene Aufträge an spezialisierte Betriebe abgibt oder selber produziert, immer so, dass unterm Strich jeder Beteiligte definitiv profitiere und das Beste für seine Kunden erreiche.

1) [www.druckdeal.de/go/kome01](http://www.druckdeal.de/go/kome01), 2) [www.druckdeal.de/go/kome02](http://www.druckdeal.de/go/kome02), 3) [www.druckdeal.de/go/kome03](http://www.druckdeal.de/go/kome03), 4) [www.druckdeal.de/go/kome04](http://www.druckdeal.de/go/kome04), 5) [www.druckdeal.de/go/kome05](http://www.druckdeal.de/go/kome05), 6) [www.druckdeal.de/go/kome06](http://www.druckdeal.de/go/kome06)



Firmsitz des Druckereinetzwerkes PRINT 4 RESELLER in Neudrossenfeld, in der Nähe von Bayreuth. Von hier aus werden sowohl die technischen Features programmiert und Netzwerkpartner beraten und organisiert als auch bestimmte Drucksergebnisse selber produziert.



### Eigenproduktion, Auftragsdruck oder Vermittlung

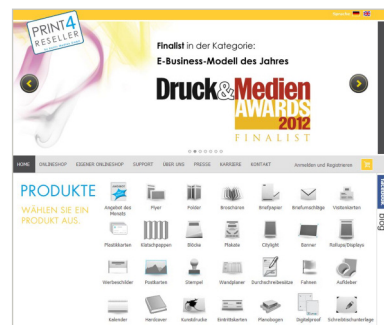
Diese freie Wahl, wie mit einem Auftrag verfahren wird, erweitert den Spielraum jedes angeschlossenen Partners erheblich. „Neben der Wahlfreiheit, wie mit dem Auftrag verfahren werden soll, kann der Anbieter zudem sicher sein, dass Qualität und Service der anderen Partner immer stimmen, denn man kennt sich und wir achten zudem auf die Einhaltung der meist ohnehin automatisierten Standards“, erklärt König.

Bei der Produktion werden gleichartige Aufträge auf Sammelformen produziert, was die Kosten erheblich reduziert. Die Vorteile fasst König so zusammen:

- Intuitive Bedienbarkeit: schnell online und ohne spezielle IT-Kenntnisse
- Große Produktvielfalt, tagtäglich auf Marktrelevanz gecheckt
- Kunden und Shopbetreiber können online kalkulieren und Angebote als PDF ausdrucken
- Durch Produktion auf Sammelformen können Kleinauflagen zu marktüblichen Preisen inklusive einer interessanten Marge wieder angeboten werden
- Freie Wahl, ob selber produziert oder günstig zugekauft werden soll, entweder über PRINT 4 RESELLER oder durch Vergabe des Auftrages an einen angeschlossenen Partner
- Auslastung der eigenen Maschinen mit wirtschaftlich interessanten Aufträgen
- Mehr sichere Druckaufträge durch das Netzwerk

### Marketingstrategie

Jeder weiß, wie wichtig es ist, einen Internetshop über alle Vertriebs- und Marketingkanäle zu kommunizieren und zu verstärken – das Engagement entscheidet über Erfolg oder Misserfolg im E-Business. Der Erfolg eines Partnershops ist für den Betreiber und PRINT 4 RESELLER von entscheidender Bedeutung. „Eine Sym-



Homepage von PRINT 4 RESELLER. Das Unternehmen war 2012 Finalist des Druck&Medien AWARDS in der Kategorie „E-Business-Modell des Jahres“.

biose, die in sich schlüssig ist und funktioniert“, erklärt Geschäftsführer Olav Kollin. Vor einer Partnerschaft werde über Themen wie Zielgruppen, Preisgestaltung, Sortiment diskutiert und gemeinsam mit dem Partner die exakt passende Strategie und Lösung gefunden.

Darauf aufbauend stehen für das Marketingkonzept verschiedene vertriebsunterstützende Partner und Tools zu Themen wie Suchmaschinenoptimierung, AdWords, Social Media, Gutscheine, Newsletter sowie verschiedene Statistiken zur Verfügung. Das Team um Olav Kollin betreut seine Shopkunden umfangreich bei allen Supportfragen rund um den

Shop, gibt aber auch umfangliche Hilfestellung bei Vertriebsaktionen und Produkterweiterungen. Die Idee von Geben und Nehmen geht bestens auf – die Grundidee schafft ein großes gemeinschaftliches Netzwerk. In regelmäßigen Workshops sitzen Shopbetreiber gemeinsam an einem Tisch mit den Entwicklern, Herrn Kollin persönlich und seinem Serviceteam, um über Updates informiert zu werden und an Neuerungen und Erweiterungen zu tüfteln.

### Mehr Aufträge durch funktionierendes Netzwerk

„Auch unterschiedliche Produktgruppen des PRINT-4-RESELLER-Sortiments werden ebenfalls von Shopbetreibern produziert und finden somit den direkten Weg in alle angeschlossenen Partnershops. Dadurch wächst das Sortiment für alle Partner stetig. Eine Win-win-Situation, da sich die Absatzchancen für Partner deutlich verbessern“, begeistert sich König und dass die Shops von Druckern für Drucker entwickelt wurden.

Rund 200 Shopinstallationen wurden bereits vorgenommen. Dazu gehören Onlineshops für Druckereien und Agenturen, aber auch geschlossene Shops z. B. für Industrie- oder Franchiseunternehmen, Hotels oder Anbindungen an Web-to-Print-Portale etc. Aus dem Pool generieren sich ständig neue Funktionalitäten, die einer stets größer werdenden Gemeinschaft zur Verfügung gestellt werden können. „Damit bleiben die Entwicklungskosten gering und das System dynamisch“, erklärt König die Entwicklung des Systems. > aw

## SHOPVARIANTEN

Die Shops werden in vier Ausführungen angeboten. Für alle Varianten gilt: Keine Vertragslaufzeit, kein Mindestumsatz, keine Vorkasse oder gedecktes Kundenkonto für Shopbesitzer.

### DRUCKSHOP „S“

#### Die Provisionslösung

Die Lösung für Starter eines Onlinedruckshops im eigenen Layout (CI) des Nutzers. Alle nötigen Arbeitsschritte werden durch Kollin Medien abgewickelt – von „A“ wie Auftragsbestätigung über „R“ wie Rechnungslegung (im Namen von Kollin Medien) bis „Z“ wie Zahlungsarten.

[druckdeal.de/go/kome03](http://druckdeal.de/go/kome03)

### DRUCKSHOP „M“

#### Die neutrale Lösung

Onlinedruckshop mit angepasstem Layout für den Shopinhaber, Abrechnung und Service erfolgen durch den Shopinhaber mit dem Endkunden. In dieser Version tritt die Kollin Medien GmbH nicht namentlich gegenüber den Kunden der Netzwerkpartner auf. Partner haben zusätzlich die Möglichkeit, bis zu zehn editierbare eigene Seiten anzulegen.

[druckdeal.de/go/kome04](http://druckdeal.de/go/kome04)

### DRUCKSHOP „L“

#### Die neutrale Produktionslösung

In dieser Version können Netzwerkpartner auch eigene Produkte anbieten/einpfehlen – durch Auswahl aus dem Produktkatalog eigener und externer Produkte. Der Partner entscheidet je Auftrag selber, was er selbst produziert oder was über das Netzwerk PRINT 4 RESELLER läuft.

[druckdeal.de/go/kome05](http://druckdeal.de/go/kome05)

### DRUCKSHOP „XL“

#### Die neutrale Komplettlösung

Netzwerkpartner können sämtliche integrierten Vertriebsmodule nutzen, um ihren Shop durch Marketingmodule noch bekannter und interessanter für die eigenen Kunden zu gestalten.

[druckdeal.de/go/kome06](http://druckdeal.de/go/kome06)