



FACHHANDELS-PORTRÄT BEROLINA SÜDWEST

„WIR KÖNNEN ALLE SERVICES NUTZEN“

Die berolina Schriftbild GmbH & Co. KG hat sich in den letzten Jahren sukzessive vom Tonerkartuschen-Hersteller zum Dokumentenspezialisten weiterentwickelt. Konsequenterweise steht in Zossen die Anpassung des berolina Franchise-Konzepts an die sich rasant ändernden Marktbedingungen auf der Agenda. Um uns ein Bild davon zu machen, wie das Ganze an der ‚Basis‘ gesehen wird, haben wir der berolina Schriftbild Südwest GmbH einen Besuch abgestattet. Die Schwaben mit Sitz in Remseck, nördlich von Stuttgart, sind langjähriger Franchise-Partner der Brandenburger.

⇒ Tina Hirner: „Wir können alle Services der berolina Schriftbild GmbH & Co. KG nutzen, sind aber frei, auch eigene Lösungen zu entwickeln.“

BEROLINA SÜDWEST Knapp 30 Jahre ist es her, dass Karl Heinz Hirner im Jahr 1989 im schwäbischen Remseck die berolina Schriftbild Südwest GmbH aus der Taufe gehoben hat. Kurz vor der Wende hatten sich mehrere zuvor eigenständige Handelsvertretungen des Berliner Farbband- und Tonerkartuschen-Spezialisten als berolina-Franchise-Partner selbständig gemacht. Neben steuerlichen Vergünstigungen war für die meist langjährigen Vertriebspartner vor allem die Aussicht, Teil eines starken, überregionalen Netzwerks zu werden, sehr verlockend. Tina Hirner, die das von ihrem Vater gegründete Unternehmen seit 2014 als geschäftsführende Gesellschafterin leitet, erinnert sich: „Wir haben alle Produkte – Farbbänder, Tinten und Toner – in Berlin bezogen, und unser Außenauftritt war komplett im berolina-Look. Das hat sehr gut funktioniert.“ Ebenso, wie sich der Output-Markt in den letzten Jahren verändert hat, gab es auch in der Zusammenarbeit zwischen berolina Südwest und der KG einige Änderungen. Geblieben sind der einheitliche Außenauftritt und die Möglichkeit, auf die zentralen Services, die die berolina Schriftbild ihren Franchise- und Lizenzpartnern zur Verfügung stellt, zuzugreifen. Hirner: „Wir können alle Services nutzen, sind aber frei, auch eigene Lösungen zu entwickeln.“ Von besonderem Nutzen sind für ihr Unternehmen das zentrale Projektmanagement und Rech-



nungswesen sowie die erstklassigen Projektkonditionen. Das schont die eigenen Ressourcen und man kann sich voll und ganz auf sein Kerngeschäft – Vertrieb und Service – fokussieren.

DMS ALS WICHTIGES ZUKUNFTSTHEMA

„Das berolina-Netzwerk ist nach wie vor sinnvoll und hilft uns sowie den anderen Partnern, Synergien zu nutzen“, erklärt Dr. Benjamin Albrecht, der zusammen mit Tina Hirner die Schriftbild Südwest GmbH leitet. Der Begriff ‚Franchise‘ sei bei berolina unternehmerisch im Sinne der Partner gedacht und nicht, wie bei anderen, bis ins kleinste Detail vorgegeben. „Genau das macht das berolina-Netzwerk für Partner attraktiv“, so Albrecht. Das sieht Hirner genauso: „Letztlich treffen wir unsere eigenen Entscheidungen – solange wir die Grundregeln einhalten.“ Diese Freiheit ist den Schwaben wichtig, schließlich müsse man sich als eigenständiges Unternehmen in seinem lokalen Marktumfeld behaupten und gegen einen starken Wettbewerb durchsetzen.

Die schrittweise Transformation der berolina Schriftbild vom Tonerkartuschen-Hersteller zum Dokumentenspezialisten begrüßt das Führungsduo in Remseck ausdrücklich. Albrecht: „Die Digitalisierung ist täglich präsent, und wir müssen uns dieser Herausforderung aktiv stellen.“ Einiges verspricht man sich in diesem Kontext von der kürzlich geschlossenen Kooperation mit dem DMS-Spezialisten windream. Tina Hirner: „Der Bereich Dokumenten-Manage-



↑ Die berolina Schriftbild Südwest GmbH hat ihren Sitz im schwäbischen Remseck, nördlich von Stuttgart.



↑ Dr. Benjamin Albrecht: „Die Digitalisierung ist täglich präsent, und wir müssen uns dieser Herausforderung aktiv stellen.“

ment ist für uns Neuland, und wir wollen hier richtig einsteigen.“ Ihr Ziel ist es, einen der aktuell zehn Mitarbeiter zum DMS-Spezialisten zu qualifizieren. Hier baut sie auf die Unterstützung und das Schulungsangebot aus Zossen.

VIELE VORTEILE FÜR NEUEINSTEIGER

Durchwegs gute Erfahrungen hat man in Remseck mit dem berolina 360 Grad MPS-Konzept gemacht. Wir sind mit der Software sehr zufrieden“, so Albrecht. Eine Besonderheit ist, dass man bei berolina Südwest viele Maschinen verkauft und dann Klickverträge abschließt, die nur den Tonerverbrauch und Service umfassen. Hirner führt

diese Besonderheit auf die typisch schwäbische Mentalität zurück, wonach Kaufen immer die bessere Option als Mieten oder Leasen ist...

Wenig gemerkt hat man in Remseck von der Verlagerung der Tonerproduktion nach Rumänien vor einem Jahr. „Für uns hat sich dadurch nichts verändert“, erklärt Hirner. Die Qualität der bewährten berolina-Mehrleistungskartuschen sei unverändert hoch. Das ist insofern von zentraler Bedeutung, weil in den MPS-Verträgen von berolina Südwest berolina-Tonerkartuschen zum Einsatz kommen, was ein wichtiger Faktor für stabile Roterträge ist. Bislang so gut wie keine Rolle spielt in Remseck das Thema Business Ink.

Dass man in Zossen gerade an einer Neujustierung des Franchise-Konzepts arbeitet, hat sich freilich bis nach Süddeutschland herumgesprochen. Hirner: „Wir sind jetzt schon gut aufgestellt, freuen uns aber, wenn es neue Impulse für die Zusammenarbeit gibt.“ Dass die berolina Schriftbild GmbH & Co. KG parallel dazu ihr Vertriebspartner-Netz weiter ausbauen will, macht für Albrecht durchaus Sinn: „Für Neueinsteiger bietet eine Partnerschaft viele Vorteile und sie bekommen die volle Unterstützung.“ |ho|



↑ Die berolina-Mehrleistungskartuschen sind für die Franchise-Partner ein wichtiger Faktor, um stabile Roterträge einzufahren.