



## PRINT MEDIA NETWORK STARTET VERTRIEBSOFFENSIVE

# „WIR SUCHEN BUNDESWEIT NEUE PARTNER“

Die Fachhandels-Verbundgruppe Print Media Network (PMN) feiert im nächsten Jahr ihr zehnjähriges Jubiläum. Mit einem auf die Kernzielgruppe maßgeschneiderten Support bieten die Hamburger insbesondere kleineren MFP-Händlern ganz praktische (Über)lebenshilfe in einem Markt, der vor allem von Verdrängung geprägt ist. Dass die großen Hersteller die Direktbetreuung umsatzschwächerer Partner immer mehr ausdünnen, arbeitet PMN natürlich in die Hände. Entgegen dem Markttrend rüstet man in Hamburg zurzeit personell auf, um das Partnernetz weiter auszubauen und zugleich den hohen Servicelevel zu halten.



**MICHAEL UNGER**

„Wir suchen bundesweit neue Partner und freuen uns über jeden Händler, der das Gespräch mit uns sucht.“

**PRINT MEDIA NETWORK** Die Erfolgsgeschichte der Hamburger Fachhandels-Verbundgruppe nahm ihre Anfänge vor genau zehn Jahren: Damals hob der langjährige Branchenkenner Michael Unger gemeinsam mit dem umtriebigen Inhaber des Nürnberger Fachhandelshauses Igeko, Alexander Lolis, die neue PMN-Gruppe (Print Media Network) aus der Taufe. Es dauerte nicht lange, bis es sich in der Branche herumgesprochen hatte, dass die Händlergruppe insbesondere für kleinere MFP-/Bürotechnik-Fachhändler eine echte Alternative zu den großen etablierten Kooperationen ist. Mit Sharp und Samsung als Herstellerpartner und einem maßgeschneiderten Support stieg die Zahl der Partner schnell an, die Umsätze erreichten bald siebenstelligen Werte und – in dieser Branche alles andere als selbstverständlich – schwarze Zahlen schreibt man in Hamburg obendrein.

### NEUE PARTNER WILLKOMMEN

Fachhändler, die an einer Zusammenarbeit mit Print Media Network interessiert sind, können direkt Michael Unger oder Hans-Jürgen Peshorn kontaktieren (Tel: 040/8000 4878-0; Mail: info@print-media-network.de). Er wird dann zeitnah einen Termin für ein persönliches Gespräch vor Ort abstimmen.

### GUT IST NOCH NICHT GUT GENUG

Heute zählt PMN 80 aktive Partner bundesweit und ist eine feste Größe im deutschen MFP-Markt. Für Unger ist das gut – aber noch nicht gut genug: Er will das Partnernetz in den nächsten zwei Jahren nochmals deutlich ausbauen und hat dafür die personellen Ressourcen entsprechend aufgestockt: Erst kürzlich hat man zwei neue Außendienstmitarbeiter sowie einen Techniker angestellt, um die Qualität der Betreuung auch in Zukunft sicherzustellen. Michael Unger: „Wir suchen bundesweit

neue Partner und freuen uns über jeden Händler,



↳ Mit der im Frühsommer neu eingeführten MX7-Serie bietet Samsung nun auch ein weitgehend vollständiges A3-MFP-Lineup.



### **HANS-JÜRGEN PENSCHORN**

„Kleine MFP-Fachhändler haben oft gar nicht die Ressourcen, um ihre Techniker regelmäßig auf mehrtägige Schulungen zu schicken. Wir bieten ihnen individuelle Trainings vor Ort.“

die Möglichkeit, dass ein PMN-Techniker direkt vor Ort beim Händler eine entsprechende Schulung durchführt. Das ist nur ein Beispiel für praxisnahe Unterstützung im Tagesgeschäft. Darüber hinaus umfasst diese flexible Finanzierungskonzepte, hohe Restwertgarantien, praxisnahe Vertriebsstrainings sowie ein eigenes Showroom-Konzept.

der das Gespräch mit uns sucht.“ Der Markttrend arbeitet ihm dabei klar in die Hände: So ist der Kooperationsgrad im MFP-Fachhandel traditionell sehr niedrig – knapp zwei Drittel der Händler gehören keiner Verbundgruppe an. Zudem steigt der Wettbewerbsdruck in dem umkämpften Markt von Jahr zu Jahr, und last but not least haben die meisten Hersteller ihre Händlerbetreuung – insbesondere für kleiner Partner – in den letzten Jahren stark ausgedünnt.

Ungers langjähriger Mitstreiter bei Panasonic, Hans-Jürgen Penschorn, der seit knapp drei Jahren gemeinsam mit ihm das Geschäft bei PMN vorantreibt, weiß aus zahlreichen Gesprächen mit Händlern, wo der Schuh am meisten drückt: „Kleine MFP-Fachhändler haben oft gar nicht die Ressourcen, um ihre Techniker regelmäßig auf mehrtägige Schulungen zu schicken.“ Hier bieten die Hamburger als Special Service

## **PRODUKTENTWICKLUNG IN REKORDZEIT**

Durchweg positiv hat sich die Zusammenarbeit zwischen PMN und Samsung in den letzten Jahren entwickelt. „Die neuen A3-MFP-Geräte auf Android-Basis sind klasse“, schwärmt Unger. Für ihn

### **HANS-JÜRGEN PENSCHORN**

„Samsung hat seine Hausaufgaben beim Service gemacht und bietet jetzt einen sehr guten technischen Support. Das kommt uns und unseren Partnern sehr entgegen.“

samsung hat seine Hausaufgaben beim Service gemacht und bietet jetzt einen sehr guten technischen Support. Das kommt uns und unseren Partnern sehr entgegen.“

Neben Samsung arbeitet PMN noch mit weiteren namhaften MFP-Herstellern – unter anderem mit Sharp – eng zusammen. |ho|

war die Entwicklung der Samsung-eigenen A3-Produktlinie ein echter „Quantensprung“. Auch Penschorn hält die Koreaner für ausgesprochen innovativ: „Wofür andere Hersteller viele Jahre gebraucht haben, das hat Samsung mit der neuen MX700-Serie in Rekordzeit hinbekommen.“ Dabei seien die Geräte trotz der kurzen Entwicklungszeit ausgereift.

Auch habe man sich in Schwalbach die von Fachhändlern oft geäußerte Kritik, es hapere an den Servicestrukturen, zu Herzen genommen. Hans Jürgen-Penschorn: „Sam-

### **MICHAEL UNGER**

„Die Entwicklung der Samsung-eigenen A3-Produktlinie war ein echter Quantensprung.“