



PMN ÜBERNIMMT OLIVETTI-EXKLUSIVVERTRIEB IN DEUTSCHLAND

170 AUF EINEN STREICH



⇐ Einigung nach gut einjährigen Verhandlungen: Zum 1. Januar übernahm ‚Print Media Network‘ (PMN) die Exklusivdistribution für Olivetti-MFP und Drucker in Deutschland. (© Fotolia/imageteam)

Michael Unger, hat er die Fachhandelsgruppe vor gut zehn Jahren aus der Taufe gehoben und seitdem als feste Größe in der deutschen Fachhandels-Landschaft etabliert.

Lolis kommt damit seinem Ziel, PMN zu einem schlagkräftigen, bundesweit aufgestellten Fachhandelsnetz auszubauen, einen großen Schritt näher: Ganze 170 Partner zählt das aktuelle Olivetti-Partnernetz hierzulande. Diese wurden erst kürzlich auf vier Veranstaltungen über die Änderungen informiert. Bislang lief der Vertrieb der Olivetti-MFP und Drucker über die Nürnberger Handelsvertretung ICT, die von dem langjährigen Branchenkenner, Wolfgang Grauel, geleitet wurde. Dass Grauel nach der Übernahme der Olivetti-Distribution durch PMN weiter an Bord bleibt, war Lolis sehr wichtig: „Damit wird die Kontinuität in der Zusammenarbeit sichergestellt.“

Zum 1. Januar übernahm ‚Print Media Network‘ (PMN) die Exklusivdistribution für Olivetti-MFP und Drucker in Deutschland. Die 170 Olivetti-Händler bekommen dadurch die Gelegenheit, Teil der Fachhandelsgruppe zu werden und deren zentrale Servicestrukturen zu nutzen. Damit kommt Hauptgesellschafter Alexander Lolis seinem Ziel, PMN zu einem schlagkräftigen, bundesweit aufgestellten Fachhandelsnetz auszubauen, einen großen Schritt näher.

PRINT MEDIA NETWORK/OLIVETTI Dicke Bretter bohren, das ist eine seiner Stärken: Knapp anderthalb Jahre hat Alexander Lolis mit Olivetti verhandelt, ehe man sich kürzlich einig wurde. Zum 1. Januar übernahm die Print Media Network (PMN) AG, deren Hauptgesellschafter Lolis ist, die Exklusiv-Distribution für die Olivetti-MFP und Drucker in Deutschland. Zusammen mit dem früheren Panasonic-Mitstreiter,

PROFESSIONELLER SUPPORT

Anders als die ICT übernimmt PMN in Zukunft den Zentraleinkauf für die Olivetti-Geräte und versorgt die PMN-Mitglieder nicht nur mit Warennachschub sondern auch mit einem maßgeschneiderten Support. Lolis: „Als echter Added Value-Distributor bieten wir unseren Partnern eine Vielzahl professioneller Services.“ Das beginnt bei fertigen Logistik- und Finanzierungs-Konzepten und geht über ein professionelles Vertragsmanagement bis hin zur Unternehmensberatung. Der solide Support aus Bönningstedt bei Hamburg – dem Sitz der Print Media Network AG – dürfte für viele Olivetti-Fachhändler ein echter Anreiz sein, sich dem Händlernetzwerk anzuschließen. Schließlich sind die Händler in punkto Lieferschnelligkeit und Vor-Ort-Unterstützung alles andere als verwöhnt: Da konnte es schon mal einige Wochen dauern, bis die in Italien bestellten Maschinen endlich auf dem Hof des Händlers standen. Alexander Lolis: „Wir wollen, dass die Händler wieder Spaß daran haben, Olivetti-Geräte zu verkaufen.“ Hinzu kommt, dass die Strukturen des bisherigen PMN- und des Olivetti-Partnernetzes sehr ähnlich sind:

Der Schwerpunkt liegt jeweils auf kleineren Kopierer-/MFP-Fachhändlern mit einer klaren Fokussierung aufs Output-Geschäft. Das dürfte es Olivetti-Händlern, die an einer Zusammenarbeit interessiert sind, erleichtern, sich unter dem neuen PMN-Dach bald heimisch zu fühlen.

DAS LABEL IST AUSTAUSCHBAR

Der Distributionsvertrag mit Olivetti stehe in keinerlei Zusammenhang mit der Übernahme der Samsung-Druckersparte durch HP, betont Lolis. „Die Verhandlungen waren schon so gut wie abgeschlossen, als diese News die Runde machte.“ Bekanntlich hat PMN Distributionsverträge mit Samsung, Sharp und – seit einem halben Jahr – HP.

Wie sich das Geschäft mit Samsung mittelfristig entwickeln wird, darüber scheint man sich weder in Nürnberg noch Bönningstedt allzu sehr den Kopf zu zerbrechen. Lolis: „Entscheidend sind die Produkte und die werden ja definitiv nicht vom Markt verschwinden. Wenn dann in anderthalb Jahren anstelle des Samsung- ein HP-Label auf den Printern und MFP klebt, dann können wir damit sehr gut leben.“ Dass HP über die letzten



✍ Alexander Lolis:
„Als echter Added Value-Distributor bieten wir unseren Partnern eine Vielzahl professioneller Services. Wir wollen, dass die Händler wieder Spaß daran haben, Olivetti-Geräte zu verkaufen.“

Jahre zugleich immer wieder bewiesen hat, dass man Channel-Vertrieb 20 Mal schlechter kann als Samsung & Co., daran stört sich Lolis genauso wenig. „Das ist ja unser Kerngeschäft. HP bietet ausgereifte Geräte – und wir übersetzen HP in die Sprache des Handels.“ |ho|