



INTERVIEW MIT ULRICH KRETSCHMANN, OZB WEISS GMBH

# „DIE QUALITÄT STIMMT“

Kleine und mittlere Unternehmen in der Region Frankfurt – aber auch darüber hinaus – setzen bei Ihren Printlösungen auf die Dienstleistungen der OZB Weiss GmbH. Im DI-Gespräch mit Geschäftsführer Ulrich Kretschmann ging es um den Markt und die Zusammenarbeit mit der I.R. Deutschland GmbH, die Toner und Ersatzteile an den Fachhändler liefert.



☒ Ulrich Kretschmann von OZB Weiss ordert Toner und Ersatzteile bei I.R. Deutschland GmbH.

☒ Mehr als 60 Konica-Minolta bzw. Develop-MFP können ab Showroom geliefert werden.

## OZB WEISS GMBH/I.R. DEUTSCHLAND GMBH

Von Fulda bis Mainz und von Mannheim bis Gießen reicht das Einzugsgebiet des Bürotechnikspezialisten OZB Weiss GmbH, die sich auf Vermietung/Verkauf und den Service von Multifunktions-Geräten an KMU mit 1-3 MFP-Stellplätzen spezialisiert hat – wiewohl durchaus auch Behörden und mehrere größere Unternehmen mit bis zu 50 Stellplätzen auf die OZB-Printlösungen setzen. „Wir akquirieren ganz bewusst keine Großkunden und beteiligen uns deshalb meist auch nicht an Ausschreibungen – denn nur um Geld zu wechseln, müssen wir die Sache nicht machen“, betont Kretschmann. Vielfach erkenne man schon an den Ausschreibungstexten, auf welchen Hersteller diese gemünzt sind.

## FAIR KALKULIERT

In ihren Angeboten bietet die OZB Weiss GmbH All-in-Klick-Verträge, die auch das halten, was „All-in“ verspricht: Keine monatlichen Pauschalen für eventuelle Techniker-Einsätze, keine versteckten Preiserhöhungen über die Jahre, kein monatliches Rücksetzen des Freivolumens und Vollservice inklusive Elektronik – sprich, wenn die Platine kaputt ist, wird anstandslos repariert. Selbst, wenn der OZB-Techniker mehrfach kommen müsste, wird kein Aufpreis fällig. Diese Transparenz honorieren die gewerblichen Kunden mit Treue, denn sie wissen genau, was sie für ihr Druckvolumen bezahlen. In seinem Showroom in Schöneck hat Kretschmann stets über 60 Multifunktionsgeräte verfügbar, so dass bei Bedarf „heute bestellt, und morgen geliefert“ werden kann. In der eigenen Werkstatt werden die MFP gewartet und repariert, Hardcopy Supplies und Büromaterialien liefert der Fachhändler primär an die eigenen Kunden. „Das vervollständigt unsere Dienstleistung“, so der Geschäftsführer.

## HOCHWERTIGE KOMPONENTEN ZAHLEN SICH AUS

Damit die Technikereinsätze minimiert werden, nutzt Kretschmann nur hochwertige Komponenten: Bei über 90 Prozent der „rund 500–1000 relevanten Stellplätze“, welche er unter Vertrag hat, kommen MFP von Konica Minolta/Develop zum Einsatz. Canon hat er aus dem Portfolio genommen – der Grund: „Die Canon-Farb-MFP hatten eine Zeitlang nicht die gewünschte Qualität, zudem haben wir einen großen Canon-Partner in der Umgebung“, so der Geschäftsführer.



Die Multifunktions-Geräte – häufig junge, refurbished Systeme – bestückt man bei der OZB-Weiss GmbH in der Regel mit qualitativ hochwertigen, kompatiblen Tonern der I.R. Deutschland GmbH: „Mit den Tonerkartuschen von I.R. haben wir sowohl im Hinblick auf die Qualität als auch den Preis sehr gute Erfahrungen gemacht“, erläutert der Geschäftsführer. „Im Alternativtoner-Bereich gab es noch gar keine Reklamation, und dass ein Recycling-Toner einmal nicht funktioniert, ist die absolute Ausnahme“, so Kretschmann weiter. „Da wir über ein eigenes Lager verfügen, können wir mit den 48 Stunden Lieferzeit aus Italien gut leben – zumal die Ware bei uns immer morgens ankommt, und schon am Mittag wieder mit einem anderen Dienstleister weiter zum Endkunden geht.“ Auch bei den Ersatzteilen, wie z. B. Einzugsrollen, Transferrollen usw. setzt Kretschmann auf die Produkte von I.R.: „So etwas findet man in der normalen Distribution nicht. Sehr praktisch ist auch die Verfügbarkeitsanzeige im Online Shop, die auf den Tag genau anzeigt, wann weitere Toner und Ersatzteile verfügbar sein werden, wenn sie einmal gerade nicht vorrätig sind.“



## ONE-STOP-SHOPPING

„Ich nutze I.R. als One-Stop-Shopping-Portal – für kompatible Toner, für OEM-Toner und für Ersatzteile. So habe ich nur eine Firma als Ansprechpartner und spare dadurch Zeit, Geld und Frachtkosten. Zudem haben mir, bei Anfragen, sowohl mein persönlicher Ansprechpartner der I.R. Deutschland GmbH als auch mein Ansprechpartner aus der Zentrale in Italien, auch hier auf Deutsch, bisher immer schnell und kompetent weitergeholfen – sie rufen auch zurück.“, freut sich Kretschmann.

## BLICK NACH VORN

Generell geht der Trend aus Sicht des Print-Spezialisten eindeutig in Richtung Farbe – auch wegen der immer niedrigeren Anschaffungskosten. Business-Inkjet ist kein Thema: „Da verkaufen wir zwei Stück pro Jahr“.



S/W-Geräte werden nur noch installiert, wenn der Kunde nicht möchte, dass seine Mitarbeiter farbig drucken. Der Anteil der „Computerarbeit – sprich der Einbindung der Geräte in die vorhandene IT-Infrastruktur bzw. an eine DMS-Lösung nimmt zu“, erläutert Kretschmann. Ein Negativ-Trend ist offensichtlich: Weiter sinkende Klickpreise. „Da ist aber inzwischen schon der Punkt erreicht, an dem die großen Hersteller versuchen, durch andere Mehrleistungen und zahlreiche Zusatzfeatures bei den MFP noch Ertrag zu generieren“, erläutert Kretschmann. „Wir sind als überschaubares Unternehmen ohne große Nebenkosten glücklicherweise mehr als konkurrenzfähig – auch wenn wir Neugeräte anbieten.“ | max |

In der eigenen Werkstatt werden die Geräte gewartet.

Hardcopy Supplies und Ersatzteile für die eigene Flotte sind sofort verfügbar.

