

Der Vertrag zum Mehrwert – Koelliker neuer VAR von Xerox

Die Koelliker AG wird neuer Value Added Reseller von Xerox. Koelliker positioniert sich damit als Anbieter, der seinen Kunden landesweit die ganze Palette von Papermanagement-Lösungen anbietet. Xerox setzt mit der Zusammenarbeit einen weiteren wichtigen Meilenstein in dem letztes Jahr angekündigten Ausbau des Partnernetzes.

Xerox geht mit ausgewählten Partnern Value Added Reseller-Verträge ein, die neben einem Businessplan auch den Beleg für Ihre Qualitätssicherung erbringen müssen. Dafür bekommen die Xerox-Partner die Möglichkeit jene Produkte zu vertreiben, für welche sie akkreditiert sind. Zudem bekommen sie die Möglichkeit, ihren Endkunden Xerox Wartungsverträge anzubieten.

Das 60jährige Traditionsunternehmen Koelliker AG ist der erste Value Added Reseller von Xerox mit nationaler Reichweite und der entsprechend breit aufgestellten, dreisprachigen Vertriebsmannschaft. Durch den Xerox-Partnerstatus genießen die Kunden von Koelliker nun kompetenten Zugriff auf sämtliche Output-Lösungen, vom Office-Bereich bis hin zu High-End-Produktionsanlagen. Sie erhalten den ganzen Prozess von der Datenaufbereitung bis hin zum fertig verpackten und frankierten Couvert aus einer Hand, haben nur einen Ansprechpartner und stellen sicher, dass bei ihren Aufträgen sämtliche Prozesse des Papermanagements effizient zusammenspielen. Kein anderer Anbieter deckt von der Beschaffung über das Finishing, also dem Laminieren, Binden und Schneiden bis hin zum Output die gesamte Angebotskette ab.

Das Dokument der Zukunft verbindet vom Empfänger nachgefragte Informationen wie zum Beispiel Rechnungen, Kontoauszüge oder Produkteinformationen mit zusätzlichen, kundenindividuellen Marketinginhalten. Dies erhöht die Akzeptanz des gedruckten Dokuments beim Empfänger markant. Koelliker und Xerox stellen die kostengünstige, schnelle und flexible Produktion solcher Dokumente sicher und tragen so zur Wettbewerbsfähigkeit ihrer Kunden bei.

Der Trend zum «1:1»-Marketing, also der Aufbereitung individueller Informationen, die für nur einen einzigen Empfänger bestimmt sind, beeinflusst sämtliche Prozesse von der Druckaufbereitung über den Druck selbst bis zur Nachverarbeitung.

Ein mögliches Resultat sind höchst 36 individuelle Werbebeilagen anstelle tausenden von identischen, vorproduzierter Beilagen.

Mit der Möglichkeit, auch anspruchsvolle Produkte digital zu lagern und on-demand zu drucken verändert sich die Welt der traditionellen Druck- und Nachverarbeitungstechniken rasant. Mit diesen Technologien kann schnell, kostengünstig und flexibel auf die steigenden Ansprüche der Unternehmenskommunikation reagiert werden.

Koelliker schliesst jetzt mit Hilfe von Xerox die letzte Lücke zwischen Datenaufbereitung und dem verpackten, verschickten Couvert. Da die gesamte Produktionskette bei der Koelliker AG liegt, die somit auf der ganzen Fertigungsstrasse bis hin zur Verpackung Leistungen einbringen kann, ist der Papiermanagement-Spezialist in der Lage, selbst höchst individuelle Kundenwünsche zu erfüllen. Nicht nur können alle denkbaren Supplies über Koelliker bezogen werden. Dokumentmanagement und -kontrolle können sogar von der hauseigenen Software *Lara* gesteuert werden. Als einziger Outsourcer befasst sich Koelliker eigenständig mit der Datenaufbereitung. Das *Lara*-Softwarepaket für die Datenaufbereitung wird auch bei Kunden, die selbst produzieren, eingesetzt. Über zehn Jahre an Erfahrung im IT-Bereich verhilft Koelliker zu einer flexiblen und leistungsfähigen Standardsoftware zur Datenaufbereitung. Sei es für das Design von Dokumenten oder die Nachbearbeitung fertiger Druckdaten (e-frankieren, Sortieren oder Codieren).

Das alles bietet Koelliker natürlich immer im optimalen Zusammenspiel mit den Druckern von Xerox an. Matthias Gallin, CEO von Koelliker, meint: «Mit diesem Schritt ergänzen wir die Lösungspalette für unsere Kunden in Richtung eines umfassenden und abgestimmten Gesamtangebotes. Gleichzeitig bauen wir die gute Partnerschaft mit Xerox weiter aus. Dies wird unsere führende Marktposition auch in Zukunft stärken.»

Xerox beliefert Koelliker schon länger mit einer Vielzahl von Produktionslösungen. Mit dem Inkrafttreten der VAR-Vereinbarung kommt nun die gesamte Office-Produktpalette dazu. Xerox verfolgt auch in Zukunft eine dedizierte Ausbaustrategie und entwickelt sein Partnernetz kontinuierlich weiter, um das grosse Marktpotenzial im mittleren Segment zu nutzen. Diese Strategie kommt wiederum den Partnern zugute: «Die Wartungsverträge stellen dem Partner einen über Jahre fliessenden Umsatzstrom sicher», meint Christophe Touton, General Manager von Xerox Schweiz.

Für Fragen oder weitere Informationen:

Koelliker Papermanagement
Hertistrasse 29
8304 Wallisellen

+41 (0) 43 2 333 666 oder news@koelliker.ch