

Papyrus eröffnet neues Logistik- und Kompetenzzentrum in Köln

Neues Papyrus Competence Center

Ende März hat Papyrus feierlich sein PCC-Papyrus Competence Center in Köln eröffnet. Im Rahmen einer eigenen Hausmesse zeigten sich 20 Partner auf Seiten der Lieferanten. Zusätzlich warteten auf die rund 650 Gäste an beiden Eröffnungstagen spannende Vorträge zu unterschiedlichen Themen rund um das Produkt Papier sowie natürlich geführte Touren durch den hochmodernen Neubau.

Ein moderner Standort, optimaler Materialfluss, neue Flächen für Mehrwert- und Serviceangebote und ein in dieser Form bislang einzigartiges Papyrus Competence Center (PCC): Das neue Logistikzentrum von Papyrus setzt ein weithin sichtbares Zeichen für die erfolgreiche Zukunft der Papierbranche. Von Köln aus beliefert Papyrus zukünftig ganz Europa mit grafischen und Büropapieren sowie ausgefallenen Spezialitäten. Dies bedeutet kurze Wege, kompakte Umschlagzeiten und eine intelligente Logistik, die Produkte und Lösungen punktgenau und schnell an ihr Ziel bringt. Mit seiner Investition setzt der europäische Marktführer auf nachhaltige Systemlösungen durch Innovation, Inspiration und ein extrem hohes Servicelevel rund um das Thema grafische und Büropapiere. Mit dem integrierten Papyrus Competence Center fördert das Unternehmen zudem den branchenweiten Kompetenzaufbau.

Kunden des Multiprodukt distributors für Papier und Papierlösungen profitieren von höchster Verfügbarkeit durch optimale Versorgungssicherheit und standardisierten Distributionskonzepten. Die Leistungen reichen vom Briefversand über den Paketservice bis hin zum Palettenversand an jeden Ort in Europa und bei Bedarf auch global. Ausschlaggebend für die Wahl von



„Wir glauben an Papier und sind bereit, zu investieren“ – das ist die Kernaussage, die hinter dem neuen Logistik- und Kompetenzzentrum „PCC – Papyrus Competence Center“ in Köln steht.

Köln als Standort waren seine zentrale Lage in Europa sowie die großen Erfahrungen im internationalen Logistiknetzwerk bezüglich der Lagerung und Bereitstellung von Produkten und Services rund um Papier und Spezialitäten. Im neuen Logistik- und Kompetenzzentrum werden Papierspezialitäten – vom Muster über Verkaufsmittel, Bogenversand und Ries, von Teilmengen bis zur vollen Palette – gelagert und mit dem bestmöglichen Transportmittel in kürzester Zeit geliefert.

Die Transportvorbereitung, -steuerung und -kontrolle findet unter einem Dach unter Hinzunahme modernster IT-Steuerungssoftware innerhalb der Papyrus Logistik statt. Darüber hinaus verfügt Papyrus mit dem neuen Tagungs- und Schulungszentrum PCC über ein wirkungsvolles Instrument und eine branchenweite Plattform zum gegenseitigen Austausch, zur Wissensvermittlung und Inspiration.

GEBÜNDELTE KERNKOMPETENZEN

Die Vorteile des neuen Papyrus Competence Centers verbindet Papyrus mit den bekannten Veranstaltungsreihen wie Papyrus inn oder Papyrus city unter dem Dach der neu gegründeten Marke PCC. Damit stellt das Unternehmen sicher, dass die Vorteile des PCC nicht nur am Standort Köln zum Tragen kommen, sondern auch mobil im gesamten deutschsprachigen Raum ausgerollt werden können. Das Papyrus Competence Center verbindet vier zentrale Kompetenzen von Papyrus an

einem zentralen Ort in Europa: die papierbezogene Beratungskompetenz, die Servicekompetenz, die logistische Papierkompetenz und die papiertechnologische Kompetenz. Um dies optimal umzusetzen wurde in ein modernes Schulungs- und Veranstaltungszentrum mit moderner Medientechnik investiert.

STARKE PERSPEKTIVE MIT DER OPTIGROUP

Ein hohes Maß an Zukunfts- und Investitionssicherheit garantiert Papyrus die OptiGroup. In ihr stellt der Multiprodukt distributor und Lösungsanbieter mit 47 % den größten Umsatzanteil. Der gesamte Unternehmensverbund ist für mehr als 65.000 Kunden in 19 Märkten aktiv. Eines der obersten Ziele der OptiGroup besteht im weiteren Auf- und Ausbau der europäischen Führungsposition von Papyrus.

Als führender europäischer Business-to-Business-Distributor verfügt OptiGroup über eine breite Palette von Geschäftsgrundlagen. Hierzu zählen wegweisende Lösungen für die Bereiche Facility Management und Foodservice, Industrial Packaging und Safety, Print und Creative sowie für Reseller. Unternehmen der Gruppe unterstützen mehr als 90.000 Kunden in 19 Ländern mit einem Gruppenumsatz von rund 1,5 Mrd. Euro. Innerhalb der OptiGroup nimmt Papyrus eine Spitzenposition ein und steht mit seinen Lösungen als Vorbild für die Entwicklung zukunftsfähiger Supply-Chain-Lösungen.

Eines der Hauptziele von Papyrus als Herzstück der OptiGroup ist der Ausbau des Spezialitäten- und Serviceangebots für Druckereien und kreative Kunden. Investitionen in das Kerngeschäft stärken die führende Position in den Märkten nachhaltig. Mit dem Aufbau des neuen zentralen Logistikkreuzes für Papierspezialitäten in Köln wird das Unternehmen seine Spitzenposition in der Branche stärken und ein komplettes Spezialitätenassortiment mit hoher Verfügbarkeit in allen europäischen Märkten anbieten.

Perspektivisch gesehen plant Papyrus im Jahr 2020 der bevorzugte und zuverlässigste Partner für die Druck- und Kreativbranche zu sein, mit einem anerkannten Angebot, das über den Bereich der Papierprodukte hinausgeht. Mehrwertlösungen werden die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmenskunden verbessern. Hochwertige Beratungsleistungen führen zu einer größeren kommerziellen Wirkung für Markeninhaber. Darüber hinaus wird Papyrus zukünftig eine noch breitere Palette von Produkten und Dienstleistungen für den Druck- und Kreativsektor anbieten, beispielsweise für Verpackungsprodukte, Arbeitskleidung und Komplettlösungen.

PAPIERGROSSHANDEL ALS IMPULSGEBER, BERATER UND INVESTOR

Im komplexen Zusammenspiel der Kräfte ist der Papiergroßhandel Impulsgeber, Berater und Investor zugleich. Mit intelligenten Sortimentsstrategien, einer aktiven Kommunikationsarbeit und weitreichenden Bonitätslösungen stärkt er Unternehmen der Druck- und Medienbranche den Rücken. Die tragenden, weitverzweigten Funktionen



V.l.: Christoph Sander, CEO OptiGroup und Präsident von Papyrus, mit Frank Weithase, Papyrus Managing Director Deutschland, beim symbolischen Banddurchschnitt zur Eröffnung des PCC.

des Papiergroßhandels werden oft als Selbstverständlichkeit gesehen und gerne unterschätzt. Mit der digitalen Transformation verändert sich die Struktur der Märkte. Klasse und Kreativität von Papierlösungen ersetzen die Massenpolitik der Vergangenheit. Mit ihrer innovativen Sortimentsgestaltung und aktiven Produktstrategien bereiten Papiergroßhandelsunternehmen wie Papyrus heute schon den Boden für den Erfolg von morgen.

Die Entwicklungs- und Servicekompetenz des Papiergroßhandels erstreckt sich auf viele Bereiche – von der innovativen Sortimentsgestaltung über eine intelligente Logistik, die proaktive Beratungsleistung und Vorfinanzierung von Bestellungen bis hin zu kompletten Fulfillment-Lösungen. In puncto Sortimentsgestaltung überarbeitet und erweitert der Papiergroßhandel stetig seine Angebotsstrukturen.

Durch eine aktive Kommunikation und Bewerbung von Produkten und Marken, aber auch den Aufbau von Kompetenzen in der Druck- und Medienbranche erweitert das Unternehmen die Lösungsmöglichkeiten seiner Kunden. Im Zusammenspiel mit Papierherstellern, Druckereien und Anwendern werden kontinuierlich Innovationen und Papierneuheiten entwickelt, die erfolversprechende Zukunftsperspektiven eröffnen.

SERVICE UND FINANZIERUNG

In der täglichen Informationsarbeit des Papiergroßhandels besitzen auch die Beratungs- und Serviceleistungen einen hohen Stellenwert. Die Bandbreite der Lösungen reicht von der Produktberatung über das Zusenden von Mustern bis hin zum Retouren-Management. Moderne IT-Lösungen sorgen für eine direkte Anbindung an Warenwirtschaftssysteme von Kunden und damit für schnelle und transparente Bestellvorgänge. Beim Thema Finanzen gehen Papiergroßhändler wie Papyrus oft mit hohen fünfstelligen Euro-Beträgen in Vorlage. Die kumulierte Bonitätsleistung kann sich dann bei mehreren Papiergroßhändlern schnell auf einige hunderttausend Euro zinslosen Finanzierungsspielraum anhäufen – pro Druckereikunde. Eine Finanzierungsleistung des Papiergroßhandels, die genauso gerne in Anspruch genommen wie übersehen wird.

MBO K80 FÜR GRÁFICA JB

Für die vollstufige Druckerei Gráfica JB aus dem brasilianischen João Pessoa hat sich der Besuch der ExpoPrint Latin America gelohnt: Bereits im Vorfeld der Messe hatte sich Gráfica JB ausgiebig über die neueste MBO-Kombifalzmaschine K80 informiert. Die lokale MBO-Vertretung, Koenig & Bauer do Brasil, stand Gráfica JB bereits vor der Messe mit Rat und Tat zur Seite. Mit der K80, die für den Formatbereich 3B / 70 x 100 cm geeignet ist, lassen sich Signaturen, Flyer und ähnliches in mittleren und hohen Auflagenhöhen produzieren.

Auf der ExpoPrint in São Paulo wurde die Maschine dann erstmals live in Augenschein genommen. Ausschlaggebend für den Kauf war für Gráfica JB vor allem die sehr gute Falzqualität der K80. Ein weiteres Plus verkörperte die Messerwellenkassette im Parallelbruch. Diese ist in der K80-Serie standardmäßig enthalten. In ergonomisch idealer Höhe lassen sich alle Werkzeuge und Abstreifer schnell und präzise außerhalb der Maschine justieren. Der Bediener muss sich nicht in die Maschine beugen, sondern kann ergonomisch bequem arbeiten. Die Messerwellenkassette ermöglicht somit die Ein-Personen-Bedienung. Außerdem trägt sie, z.B. bei Mehrfachnutzenproduktion, zu einer Rüstzeitverkürzung von bis zu 60% bei. Zusätzlich zur Falzmaschine hat sich Gráfica JB für ein mobiles MBO Z2 Schwertfalzwerk und für eine MBO SBAP46 Stehendbogenauslage entschieden.

„Wir freuen uns, dass wir zusammen mit unserem Partner Koenig & Bauer do Brasil auf dieser Messe präsent sein konnten. Die ExpoPrint Latin America ist das wichtigste Branchen-Event für Südamerika. Deswegen verwundert es auch nicht, dass viele Besucher aus den Nachbarländern ins brasilianische São Paulo gekommen sind – zum Beispiel aus Argentinien, Chile, Bolivien, Paraguay und Kolumbien. Dadurch konnten wir wertvolle Kontakte in ganz Lateinamerika knüpfen. Wir gehen davon aus, dass wir einige der vielen Anfragen, die auf der Messe an uns gestellt wurden, demnächst erfolgreich zum Abschluss bringen können“, zeigt sich Dietmar Schrimm, Vertriebsmitarbeiter bei MBO Deutschland, zufrieden mit der Resonanz auf der südamerikanischen Messe.