

BusinessPartner

Die Zeitschrift für Handel und Industrie

PBS



Big Deal Staples verkauft Deutschland-Geschäft an Lyreco ■ **Trotz Corona** Compass Gruppe gut unterwegs ■ **Titelstory** Interview mit Kyocera-Chef Dietmar Nick ■ **Themen-Specials** Neues Arbeiten, Printing + Supplies

Doppelte Power an der Spitze

Colop hat künftig ein Führungsduo: Seit März ist Christoph Skopek (37), der Sohn des Gründers Karl Skopek, zusätzlicher Geschäftsführer des Unternehmens und damit gemeinsam mit dem bisherigen langjährigen Geschäftsführer Ernst Faber in der Verantwortung.

Herr Skopek, Herr Faber, Colop wird künftig mit einer Doppelspitze arbeiten. Wie werden die Aufgaben zwischen Ihnen geteilt?

Ernst Faber: Christoph Skopek und ich werden diese Leitungsfunktion ab sofort gemeinsam innehaben und uns sämtliche Agenden teilen. Herr Skopek wird mich unterstützen und mit seinem unternehmerischen Verständnis und Engagement den Erfolg des Unternehmens maßgeblich mitgestalten. Ich freue mich, dass Colop damit weiterhin familiengeführt bleibt und natürlich auf eine weiterhin sehr gute und intensive Zusammenarbeit.

Christoph Skopek: Ich werde Herrn Faber mit bestem Wissen und Gewissen als Geschäftsführer unterstützen und mit ganzem Engagement zur Seite stehen. Mein Ziel ist es, den bisherigen Erfolgsweg von Colop gemeinsam weiterzuführen und unsere Position am Markt

kontinuierlich zu stärken. Sichere Arbeitsplätze für unsere Mitarbeiter stellen genauso eine unserer Prioritäten dar, wie mit innovativen Produkten die Kundenbedürfnisse weiterhin bestmöglich zu erfüllen.

Herr Skopek, Sie sind schon seit 2003 beim Familienunternehmen tätig, unter anderem als Export-Manager für verschiedene Märkte in Europa und in Asien. Was ist der Hintergrund für die Doppelspitze?

Christoph Skopek: Es war immer mein Wunsch für die Zukunft, das Unternehmen, das mein Vater 1981 gegründet hat, aktiv mitgestalten zu können. Es freut mich daher ganz besonders, von Herrn Faber und unseren Gesellschaftern das Vertrauen zu erhalten, Teil der Geschäftsführung zu werden.

Ernst Faber: Colop wächst, die Geschäftsbereiche werden vielfältiger. Wir haben es

mit mehr und unterschiedlichen Kundengruppen in unterschiedlichen Märkten zu tun. Hierbei ist es wichtig, sich einerseits breiter aufzustellen, andererseits aber auch an später zu denken, um im Laufe der nächsten Jahre eine gesicherte Übergabe gewährleisten zu können.

Wie ist Colop durch das vergangene Jahr gekommen?

Ernst Faber: Die Auswirkungen der Corona-Krise haben uns natürlich sehr zu schaffen gemacht. Da ging es Colop nicht anders als vielen anderen Unternehmen. Wir gehen von einem Umsatzrückgang im zweistelligen Prozentbereich aus. Die Nachfrage ist in allen Märkten eingebrochen, die Möglichkeit, sich auf Messen vor Ort zu präsentieren, ist komplett weggefallen. In unserem Werk in Tschechien, wo 160 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt sind, waren und sind die Corona-bedingten personellen Ausfälle sehr hoch – teilweise bis zu 30 Prozent. Wie viele andere Unternehmen auch, mussten wir Kurzarbeit anmelden, welche nun aber mit Ende März auslaufen soll. Das neue Geschäftsjahr steht wieder unter anderen Vorzeichen und ich bin überzeugt, dass wir die Rückgänge in absehbarer Zeit wieder ausgleichen können und Umsätze steigen werden. Auch unser neuer digitaler Stempel beziehungsweise mobiler Drucker, der „e-mark“, wird hier einen wesentlichen Beitrag leisten.

Christoph Skopek: Ein Aufwärtstrend ist erkennbar. Die derzeitige Auftragslage ist gut. Neben den klassischen Office-Stempeln haben wir uns mit der Gründung von zwei weiteren Tochterfirmen bereits vor der Krise



Christoph Skopek (links) und Ernst Faber, die neue Doppelspitze bei Colop: „Neue Struktur von Colop mit insgesamt drei Geschäftsbereichen als gute und stabile Basis für das künftige Wachstum“

Stempel aus der „Green Line“ von Colop: „derzeit die bestwachsende Produktlinie in Deutschland“



breiter aufgestellt. Neben den Stempeln für den Bastel- und Hobbybereich dürfen wir uns sicherlich noch sehr viel von unserer Digital-Sparte, dem mobilen Drucker „e-mark“, erwarten. Hier sind auch schon neue Produktideen in der Pipeline.

Welche Neuheiten gibt es bei „e-mark“ und „Colop Arts & Crafts“?

Ernst Faber: Zusammen mit unserer belgischen Tochter Colop Arts & Crafts konnten wir letztes Jahr den „Protect Kids Stamp“ auf den Markt bringen – eine kreative Stempelidee, die insbesondere Kinder – per Stempelabdruck auf der Hand – während der Pandemie an ein regelmäßiges Händewaschen erinnern soll. Auf Grund der hohen Nachfrage wird es hier schon bald eine weitere Ausführung geben.

Christoph Skopek: Mit dem „e-mark create“ haben wir vergangenen Sommer eine Kreativ-Edition des mobilen Druckers auf den Markt gebracht und konnten gute Verkaufserfolge verzeichnen. Im Unterschied

zum „e-mark“ bietet der „create“ alles, was das Bastlerherz begehrt – zum Beispiel Abdruckvorlagen für sämtliche kreative Einsatzbereiche. Vom „e-mark“ wird man aber heuer noch viel hören. Hier wird gerade intensiv an weiteren Modellen gearbeitet.

Herr Skopek, wo sehen Sie die größten Entwicklungspotenziale für Colop?

Christoph Skopek: Neben den oben bereits erwähnten Punkten, sehe ich die neue Struktur von Colop mit insgesamt drei Geschäftsbereichen als gute und stabile Basis für unser zukünftiges Wachstum. Der klassische Stempelbereich ist und bleibt unser Kerngeschäft. In Belgien sind wir mit unserem Kreativ-Stempelsortiment gut aufgestellt. Den Digital-Sektor sehen wir als sehr vielversprechend für unsere zukünftige Entwicklung. Die Colop Digital GmbH verfügt mittlerweile über viele internationale Expertinnen und Experten mit Know-how in der Hard- und Firmware-Entwicklung sowie in der App- und Softwareentwicklung. Verschiedenste Zubehör, Accessoires und Verbrauchsmaterialien – wie etwa für das Bedrucken von Bändern – bieten viele neue Einsatzmög-

lichkeiten. Ein neues „e-mark“-Modell wird für den Einsatz im Bereich Dokumentensicherheit entwickelt.

Wie beurteilen Sie die künftige Marktentwicklung in der DACH-Region?

Ernst Faber: Die DACH-Region ist für Colop ein starker und wichtiger Markt mit stabilem Potenzial. Wir erleben hier gerade eine erhöhte Nachfrage im traditionellen Stempelbereich – insbesondere bei nachhaltigen Stempelprodukten aber auch beim „e-mark“. Unsere „Green Line“-Stempel sind bereits seit ihrer Einführung 2008 ein Erfolg, der gerade in den letzten beiden Jahren noch um ein Vielfaches gesteigert werden konnte. Das Thema Klimaschutz ist hochaktuell. Hier erfolgte sicherlich eine allgemeine Bewusstseinsbildung mit der Folge, dass mehr denn je auf verantwortungsvolles Denken und nachhaltiges Handeln geachtet wird. Unsere „Green Line“ entspricht diesem Trend und ist derzeit die bestwachsende Produktlinie in Deutschland.

Christoph Skopek: Darüber hinaus hoffen wir natürlich, dass wir bei den Messen in Deutschland im kommenden Herbst, wie der IFA oder der InsightsX, wieder vor Ort sein und unsere Kunden hoffentlich wieder persönlich begrüßen zu können.

www.colop.de

Reiner

Lösung für digitalen Impfprozess entwickelt

Reiner hat für Impfzentren eine leicht zu bedienende technische Ausstattung entwickelt, die auf der Weiterentwicklung bewährter Komponenten basiert. Das System besteht aus Datenerfassung (mit dem Chipkartenleser „Reiner SCT cyber Jack wave“), der App zur Verarbeitung der Stammdaten von elektronischer Gesundheitskarte/Krankenversichertenkarte („Reiner VacCenAPP“) und zugleich Drucksoftware sowie dem Direktdruck auf den Laufzettel des Impflings oder in den Impfpass (mit dem Inkjet-Drucker „Reiner jetStamp 1025“). „Der digitale Impfprozess

basiert auf technischer Ausstattung, die seit Jahren im Einsatz bewährt und einfachst bedienbar sind“, betont der Hersteller. Bei der zweiten Impfung und weiteren nachfolgenden medizinischen Vorgängen stünden somit alle erfassten Daten strukturiert und umgehend zur Verfügung. „Bereits während der ersten Welle konnten wir unsere Geräte mit cleveren Add-ons aufrüsten und für die mobile Temperaturmessung einsetzen. Nun können wir mit unserem vorhandenen Geräteportfolio und der Software VacCenAPP eine zuverlässige Basis für einen digitalisier-



Inkjet-Drucker „Reiner jetStamp 1025“ als Teil einer Lösung für den digitalen Impfprozess

ten Impfprozess anbieten“, sagt Gerolf Heldmaier, Director Sales and Marketing von Reiner.

www.reiner.de