

IT-Partner von der Gründung bis zum ausgewachsenen Unternehmen

# ComNet begleitet die Pedro Schöller Printservice GmbH, Eschweiler seit 15 Jahren

Die ComNet begleitet den Marktführer für Toner-Kassetten-Recycling seit über 15 Jahren als IT-Partner. Das gesamte IT-Equipment vom individuell gefertigten Hochleistungsserver bis zum Netzwerkkabel sowie die Internet-Sicherheitssysteme stammen vom Würselener Systemhaus.

Wenn das Wort vom „Hidden Champion“ einen Sinn hat, dann bei der Pedro Schöller Printservice GmbH. Nicht einmal die Nutzer der recycelten Laserdrucker-Toner wissen, dass diese im über 15.000 qm großen Werk in Eschweiler bei Aachen wieder aufgefüllt wurden. Denn Printservice verkauft seine Produkte ausschließlich an Fachhändler, die die Toner unter eigenen Markennamen führen, und hat sich deshalb bewusst unbemerkt seit 1993 zu einem der Top-Drei-Unternehmen der Branche entwickelt. In der Mittelstadt Eschweiler gehört das Unternehmen zu den größten Arbeitgebern.

## Toner-Recycling als Manufaktur

Das Recyceln von Tonerkassetten ähnelt trotz aller Automatisierung der traditionellen Arbeit in einer Manufaktur: Die meisten Prozessschritte von der Sortierung und Qualitätskontrolle der leeren Kassetten im mit 500.000 Stück gefüllten Eingangslager über die Reinigung und Neubefüllung bis zum Druckertest, den jede Tonerkassette vor der Auslieferung durchläuft, werden per Hand durchgeführt. Am Hochlohnstandort Deutschland lohnt dies nur, wenn man sich ganz auf

den Faktor Qualität konzentriert. Deshalb positioniert sich Printservice innerhalb des Tonerkassetten-Recycling-Markts als Premium-Anbieter mit dem Slogan „Qualität gewinnt“. In Produkteigenschaften übersetzt bedeutet dies: Jede Toner-Kassette ist „mindestens“ besser als das Original, aber 30 Prozent preiswerter.

## Qualität gewinnt

Diesen Qualitätsanspruch strahlt das gesamte Werk mit seiner metallisch glänzenden Fassade aus: Das stetig erweiterte Gebäudeensemble ist innen und außen blitzsauber. Was nicht der Rede wert wäre, wenn es hier nicht um Tonerkassetten ginge, deren staubfeine Füllungen sonst gerne auch entfernte Oberflächen überziehen und sich in allen Spalten und Öffnungen festsetzen. Dort, wo Technik bei der Produktion hilft, nutzt Printservice Anlagen und Maschinen der jeweils höchsten Standards. So werden die Kassetten mit Laserschneidern und Ultraschallschweißmaschinen geöffnet und wieder verschlossen.



„Wir benötigen einen Partner, der mit dem gleichen hohen Qualitätsanspruch arbeitet und uns – wenn es sein muss, auch ‚auf Zuruf‘ – individuell gefertigte Systeme liefern kann“

Marcel Schneider

### Do-it-yourself als Erfolgsfaktor

Der Qualitätsanspruch gilt auch für die gesamte IT, für die Marcel Schneider verantwortlich ist. Wie viele erfolgreiche Mittelständler arbeitet Printservice mit einer hohen Fertigungstiefe, macht und entwickelt vieles selbst. Das schlägt sich im Umgang mit der EDV nieder. Die zentralen Teile der Unternehmenssoftware sind Eigenentwicklungen. So ist über eine Barcode-Kennzeichnung der Weg jeder Tonerkassette durch das Werk individuell verfolgbar. Im Falle von Reklamationen – die allerdings unter einem Prozent liegen – lässt sich der Produktionsweg in der Software zurückverfolgen, um Fehlerquellen zu entdecken und zu beseitigen.

Auch die Hardwarelandschaft basiert auf eigenen Konzepten. So arbeitet Printservice mit zwei getrennten Netzwerken, um die Unternehmens-IT vor den Gefahren des Internets zu schützen. Mitarbeiter, die im Internet arbeiten, haben zwei Rechner unter dem Schreibtisch stehen – einen für das interne Netzwerk, den anderen für Internet-Services wie E-Mail oder das Surfen im Web.

### Flexibler IT-Partner für individuelle Projekte und Standardtechnik

Bei aller Liebe zum Selbermachen benötigt jedoch Printservice einen starken IT-Lieferanten, der für die Konzepte maßgeschneiderte Systeme liefert. Marcel Schneider beschreibt die Anforderungen an den EDV-Partner: „Gerade, weil vieles in der EDV bei uns kein Standard ist, können wir mit einem ‚klassischen‘ Kistenschieber-Systemhaus nichts anfangen. Wir benötigen einen Partner, der mit dem gleichen hohen Qualitätsanspruch arbeitet und uns – wenn es sein muss, auch ‚auf Zuruf‘ – individuell gefertigte Systeme liefern kann“. Er ergänzt: „Und wenn es mal an einer Stelle klemmt, brauchen wir einen starken Service, der schnell und kompetent zur Stelle ist. Ausfallzeiten können wir uns nicht leisten, wenn wir die Über-Nacht-Liefergarantie gegenüber unseren Kunden einhalten wollen.“

Solche Kunden-Lieferanten-Beziehungen entstehen nicht von jetzt auf gleich, sondern basieren auf Kontinuität und wachsendem Vertrauen. Deshalb arbeitet Printservice bereits seit der Unternehmensgründung 1993 mit der ComNet GmbH, Würselen, zusammen. Beim Werksdurchgang ist das ComNet-Logo deshalb omnipräsent. In nahezu jedem Raum des weitläufigen Werks stehen PCs des Systemhauses als Desktop, Tower, Notebooks oder Mini-PC. Einzelne zum Beispiel im Lager, mehrere verteilt an den Arbeitsstationen, in den Produktionshallen oder den Büros in der Verwaltung, in Masse aufgereiht in den Teststraßen der Qualitätssicherung zur Ansteuerung der über 800 Drucker verschiedener Hersteller.

### Speziallösungen statt Standard

Auch die High-End-Systeme kommen aus dem Hause ComNet: Mehrere physikalische Server mit neuester Intel-Technik, auf denen wiederum mittels VMware diverse virtuelle Server laufen, arbeiten im Rechnerraum und bilden die stabile Anwendungsplattform für Management-, Produktions- und Kommunikationssysteme. Selbst Server-Schränke und die Verkabelung bezieht Printservice vom Würselener Systemhaus. Das neueste Spezialprojekt, für das ComNet die Komponenten geliefert hat: Eine zehn Quadratmeter große Monitorwand inklusive Steuerrechner für den Produktions- und Überwachungsleitstand von Printservice. Sie überträgt überschaubar die Bilder, die die im Werk verteilten Kameras liefern. Die Internetsicherheit erhöht Printservice zusätzlich mit der Internet- und E-Mail-Firewall aixGate, die ComNet als ASP-Lösung anbietet. Der ein- und ausgehende Datenverkehr wird komplett über das ComNet-Rechenzentrum abgewickelt und dort von Viren, Spams, Trojanern, Würmern etc. gesäubert. Angriffe aus dem Internet haben keine Chance, durch die Sicherheitssysteme im Rechenzentrum die Printservice-Ressourcen zu erreichen.

Im persönlichen Arbeitsfeld setzt Marcel Schneider ebenfalls auf ComNet-Lösungen. Er ist mit dem robusten Outdoor-Notebook Solidbook unterwegs, um sich über VPN aus der Ferne auf die Unternehmenssysteme aufzuschalten. So kann er auch von zu Hause aus oder auf Reisen eingreifen, wenn dies notwendig ist.

### Enge Zusammenarbeit

„Wenn ich etwas brauche, rufe ich bei ComNet an, beschreibe, für was es gedacht ist und wir diskutieren dann die beste Konfiguration für den gegebenen Zweck. Bei einer so eingespielten Zusammenarbeit läuft der Rest dann schnell und unkompliziert – ohne schriftlichen Auftrag, Auftragsbestätigung etc.“, beschreibt Marcel Schneider die Zusammenarbeit. „Wenn ich zusammenfassen soll, was ComNet von anderen Systemhäusern unterscheidet, dann sind es – neben einer ganzen Reihe sich addierender Faktoren – vor allem die schnelle und flexible Qualitätsfertigung und der sehr persönliche Service mit eigenen, festen Ansprechpartnern“, resümiert der IT-Leiter abschließend. „Deshalb haben wir auch nie über einen anderen IT-Partner nachgedacht.“

## Auf die Schnelle:

- Der passende IT-Partner von der Gründung bis zum Marktführer
- Individuelle Systeme
- Flexible Planung