

Mit Kontinuität und frischen Impulsen

Trotz spürbarer Veränderungen im Output-Markt bleibt der Supplies-Spezialist **THS** auf einem verlässlichen Kurs. Mit klaren Strukturen, intensiver Fachhandelsbetreuung und seinem neuen nachhaltigen Tonerkonzept „FAIRPRINT“ richtet das Unternehmen den Blick nach vorn.

Der Output-Markt bleibt angespannt – Konsolidierung, Preisdruck und technologische Umbrüche prägen das Marktumfeld. Der Supplies-Spezialist Team Hell & Schulte (THS) hat sich in diesem anspruchsvollen Umfeld dennoch stabil behauptet. Mit der Ernennung von Simone Schroers, die Ende 2024 die Geschäftsführung der THS-Gruppe von Christian Schulte übernommen hat, hat sich das Unternehmen nicht nur zukunftsorientiert aufgestellt, sondern zugleich seine Position als verlässlicher Partner des technischen Fachhandels untermauert. Die Kontinuität wirkt sich positiv auf die Geschäftsentwicklung aus.

Trotz der weiter rückläufigen Druckvolumina sei man „auf Kurs und über alles gesehen zufrieden mit der Geschäftsentwicklung“, bilanziert Schroers. Auch wenn man den geplanten Umsatz leicht unterschreiten werde, habe man es geschafft weitere Fachhandelspartner von OEM- auf THS-Produkte umzustellen und somit gezeigt, dass man als effiziente Geschäftseinheit innerhalb der Altkin-Gruppe vertrieblich und wirtschaftlich gut aufgestellt sei.

Die erfolgreiche Entwicklung von THS ist dabei nicht zuletzt das Ergebnis besserter Prozesse sowie einer intensiven Kundenbetreuung, die in den vergangenen

Jahren gezielt ausgebaut wurde. „Unsere Nähe zum Fachhandel und die enge Abstimmung mit unseren Partnern sind zentrale Erfolgsfaktoren“, so Schroers. Durch klar strukturierte Abläufe, effiziente Logistik und eine hohe Serviceorientierung habe man die eigene Wettbewerbsfähigkeit weiter gestärkt.

Einen wichtigen Teil zur positiven Geschäftsentwicklung beigetragen haben zudem die europäischen Standorte in Frankreich, Benelux und Italien, wo eine verstärkte Nachfrage nach kompatiblen Verbrauchsmaterialien zu verzeichnen ist. Um die Kundenbetreuung weiter zu intensivieren und die wachsenden Anforderungen in den europäischen Märkten noch besser abdecken zu können, wurde daher auch das Team erweitert. Mit Albert Bolte, der seit Oktober den Vertrieb in der DACH-Region verstärkt, und Helene Debavelaere, die seit September die französische Vertriebsorganisation unterstützt, konnten dafür zwei branchenerfahrene Vertriebsexperten gewonnen werden.

Gut eingespielt hat sich nicht nur die Zusammenarbeit mit Bernd Jarmann, der die THS-Gruppe seit Dezember 2024 als kaufmännischer Leiter in der Unternehmensspitze unterstützt, und, wie Schroers betont, ein „wichtiger Gesprächspartner für unser Tagesgeschäft wie auch für unsere strategischen Themen“ geworden ist.

Zufrieden zeigt man sich bei THS auch mit der Zusammenarbeit mit der Altkin-Gruppe, die 2023 bei THS eingestiegen ist. Durch den Zusammenschluss entstand



Gut eingespieltes Team: THS-Geschäftsführerin Simone Schroers (l.) gemeinsam mit Bernd Jarmann, der den Supplies-Spezialisten aus Hemer seit Dezember 2024 als kaufmännischer Leiter unterstützt.



Mit seinem „FAIRPRINT“-Konzept bietet THS dem Handel eine nachhaltige Lösung, mit der sich Partner im Markt differenzieren und gegenüber Endkunden mit klaren Umwelt- und Servicevorteilen punkten können.

einer der größten Anbieter für kompatible Druckerverbrauchsmaterialien, Ersatzteile und MPS-Software in Europa – mit rund 700 Mitarbeitenden und einem Jahresumsatz von etwa 90 Millionen Euro. Auch wenn die Integration noch nicht vollständig abgeschlossen sei, nutze man bereits zahlreiche Synergien innerhalb der Gruppe, beispielsweise in den Bereichen Beschaffung, Logistik sowie bei Produktentwicklung und -management, und verzeichne erste Erfolg, berichtet Schroers. Die Zusammenarbeit mit der Altkin-Gruppe werde daher weiter intensiviert. Konkrete Schritte seien bereits in Vorbereitung, darunter beispielsweise ein für das kommende Jahr geplanter Ausbau der Logistikdienstleistungen für die Altkin-Gruppe.

Mit Nachhaltigkeit punkten

Die enge Zusammenarbeit mit der Altkin-Gruppe unterstreicht zugleich, wie wichtig leistungsfähige Strukturen und effiziente Prozesse geworden sind. Denn Digitalisierung, schwierige wirtschaftliche Rahmenbedingungen und der zunehmende Wettbewerb durch den Direktvertrieb der Hersteller setzen auch den Handel spürbar unter Druck. Die THS-Geschäftsführerin rechnet daher auch für die Zukunft mit einer weiteren Marktkonsolidierung. „Aufgrund der konjunkturrellen Unsicherheiten werden Verträge zudem häufiger verlängert, so dass die Maschinen länger im Feld bleiben, anstatt durch neue Modelle ersetzt zu werden. Gleichzeitig rückt aufgrund des steigenden Kostendrucks der Einsatz kom-

patibler Verbrauchsmaterialien stärker in den Fokus vieler Unternehmen“, berichtet Schroers. Für den Handel biete dies die Chance, wirtschaftliche Alternativen gezielt im Markt zu positionieren.

Um sich hier weiter zu differenzieren, hat THS mit „FAIRPRINT“ ein neues Produkt auf den Weg gebracht, das seit Kurzem auch als Wort- und Bildmarke eingetragen ist. „Ziel ist es, noch nachhaltiger zu agieren und dem Fachhandel eine Lösung zu bieten, mit der sich Partner sowohl im Projekt- als auch im Tagesgeschäft unabhängiger positionieren können und gleichzeitig dem steigenden Anspruch vieler Endkunden an umweltfreundliche Produkte und eine transparente, fachgerechte Entsorgung gerecht zu werden“, so Schroers. Bei „FAIRPRINT“ handelt es sich um ein Gesamtkonzept, bei dem auch Leergut – ganz gleich, ob Original oder THS-Toner – über von THS zur Verfügung gestellt Boxen eingesammelt und wieder aufbereitet oder dem Wirtschaftskreislauf zugefügt wird.

Das Produkt ist dabei nicht einfach frei bestellbar. Vielmehr entwickelt THS gemeinsam mit dem Fachhandel zunächst eine individuelle Strategie für den Einsatz von „FAIRPRINT“. Dazu zählen sowohl eine umfassende Unterstützung bei der Argumentation gegenüber Endkunden als auch die Bereitstellung aller relevanten Produkt- und Serviceinformationen, wobei die Vertriebsmannschaft gemeinsam mit den Partnern individuelle Lösungen entwickelt – ganz im Sinne des Leitmotivs „maximal flexibel“.

Ein weiterer Bestandteil des Konzepts ist die transparente Dokumentation: Der Fachhandel erhält für die gesammelten und aufbereiteten Kartuschen eine detaillierte Auswertung, die er auch an seine Endkunden weitergeben kann. Damit lässt sich der ökologische Nutzen des Rücknahmesystems klar belegen und als zusätzlicher Service im Kundengespräch einsetzen.

Auch für das kommende Jahr ist man in Hemer daher zuversichtlich. „Mit klaren Strukturen, neuen Konzepten und einer engen Zusammenarbeit mit dem Fachhandel sind wir gut gerüstet“, so Schroers.

www.ths-hemer.de