

„Geht nicht“ gibt's nicht!

Rossimedia ist der flexible Fullservice-Mediendienstleister am Niederrhein für den Niederrhein



Die Geschäftsführer Carina Berlinger und Markus Roß haben immer ein offenes Ohr für ihre Kunden.

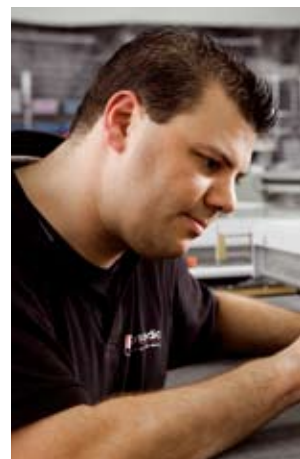
Bereits bei unserer Ankunft in der Sonsbecker Zentrale wird Rossimedia seinem Slogan „Geht nicht gibt's nicht!“ gerecht. Beim geplanten Titelfoto machte uns das Wetter einen Strich durch die Rechnung. Eine Aufnahme im Freien – unmöglich! Doch von Resignation keine Spur: In kürzester Zeit entwickeln Rossimedia-Chef Markus Roß und unser Fotograf einen ambitionierten Plan B – und der stellt sich im Nachhinein als die bessere Alternative heraus. Einem emsigen Ameisenhaufen

gleich räumen alle anwesenden Mitarbeiter die Produktionshalle um, positionieren einen der hauseigenen Lieferwagen präzise neben dem Maschinenpark, schleppen Dummies, Plakate und weitere Arbeitsutensilien heran und drapieren sich neben, vor, auf und über dem Rossimedia-Gefährt. Mit entsprechendem Weitwinkelobjektiv entsteht so das imposante Titelfoto. Wo Andere schon sinnbildlich den Griffel hätten fallen lassen, stellt das Team von Rossimedia zusammen mit unserem Fotografen

in Rekordzeit einen Alternativplan auf die Beine. Diese Arbeitseinstellung bestätigt sich im späteren Gespräch mit unserem Titelpolitkandidaten: Flexibilität und Pragmatismus werden bei Rossimedia groß geschrieben, jeder Mitarbeiter lebt den Dienstleistungsgedanken mit Leidenschaft. Und das alles in einer entspannten, geradezu familiären Atmosphäre.

Anpacker-Mentalität in die Wiege gelegt

„Eine Aktion kann nicht immer bis ins kleinste Detail im Voraus geplant werden. Umstände können sich ändern, neue Ideen entstehen – hier ist schnelles Handeln gefragt,“ erklärt uns Rossimedia-Chef Markus Roß, als wir nach dem aufwändigen Foto-Shooting in kleinerer Runde zusammensitzen. „Wir sehen uns als Fullservice-Mediendienstleister, für den Flexibilität oberste Priorität besitzt. Im Grunde gibt es kein Unternehmen dort draußen, für das wir nicht aktiv werden könnten“, ergänzt er. „Wir arbeiten zudem mit vielen spezialisierten Partnern in der Region zusammen, auf die wir bei besonderen Anforderungen zurückgreifen können. Der Kunde hat dabei immer nur einen vertrauten Ansprechpartner – uns. Mit unserem Maschinenpark sind wir auch für



Rossimedia bietet seinen Kunden sämtliche Mediendienstleistungen:

die Wiederverkäufer ein starker Partner.“ Die Angebotspalette lässt keine Wünsche offen: Von der einfachen Geschäftsausstattung über den professionellen Messeauftritt bis hin zum personalisierten Mailing ist alles dabei, was ein Unternehmen für einen ansprechenden Außenauftritt benötigt. Das Produktportfolio reicht über individuelle Werbeschilder, Banner, Aufkleber, Fahrzeug- oder Gebäudebeschriftungen bis hin zur personalisierten Arbeitskleidung. Die kreative Gestaltung und professionelle Umsetzung ist hierbei inbegriffen. Das wissen mittlerweile einige bekannte Größen in der Region zu schätzen, mit dabei der Arbeitsbühnenvermieter Gardemann, der Landmaschinenhersteller Lemken, der Automobilhändler Herbrand und die Volksbank Niederrhein. Auch überregional beliefert Rossimedia bedeutende Unternehmen: Henkel, Esprit, pitti sowie die Deutsche Post.

Wenn man sich vor Augen führt, in welcher Zeitspanne Markus Roß dieses Leistungsspektrum aufgebaut hat, imponiert dies umso mehr. Denn angefangen hat er buchstäblich mit Nichts. Den Grundstein für die heutige Geschäftsidee legte der 30jährige bereits während des Zivildienstes: Er machte sich selbstständig mit einem Kopierservice im Keller des Issumer Elternhauses. Aufgrund der wachsenden Nachfrage wurde bald ein Ladenlokal dazugemietet, in dem auch Grafik- und Druckdienstleistungen angeboten wurden. Als auch dieser Standort aus allen Nähten platzte, erfolgte 2009 der Umzug nach Sonsbeck in die heutige Zentrale. Ende 2011, kurz vorm zehnjährigen Bestehen, beschäftigt Rossimedia über 20 Mitarbeiter. Unterstützt wird Markus Roß tatkräftig von Carina Berlinger, mit der er sich die Geschäftsführung teilt. Die gelernte Industriekauffrau war zunächst für die Buchhaltung bei Rossimedia zuständig,



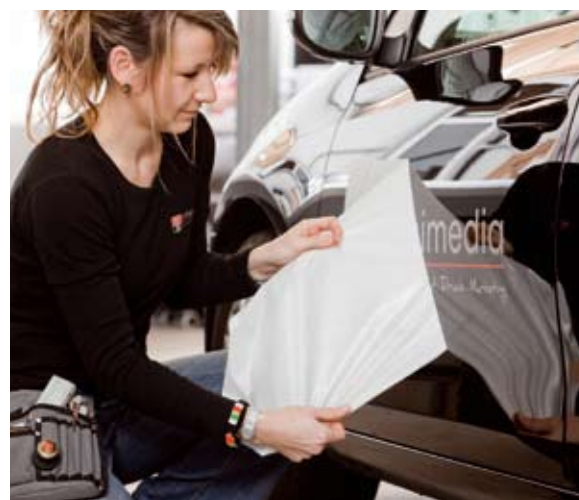
Grafikleitung Katharina Kluge besitzt auch ausgezeichnetes produktionstechnisches Know-how.

bis sie sich für den großen Schritt ins Management entschied. „Dass wir auch privat ein Duo sind, erweist sich dabei als große Bereicherung. Sicherlich ist diese Konstellation nicht immer einfach, aber wir gehen mit umso mehr Herzblut an unsere Aufgaben“, so die gebürtige Unterfränkin.

Berater von der ersten Minute an

Dieses Herzblut spüren die Kunden von Anfang an: „Unsere Dienstleistung beginnt mit dem ersten Kundengespräch. Hier klopfen wir genau ab, was der Kunde eigentlich will und wie sich diese Vorstellungen umsetzen lassen“, erklärt Berlinger. „Die Vorstellungen sind überaus unterschiedlich. Manche Kunden wissen ganz genau, was sie möchten und was möglich ist. Manche Kunden haben spezielle Ansprüche, die sich aber so gar nicht umsetzen lassen.

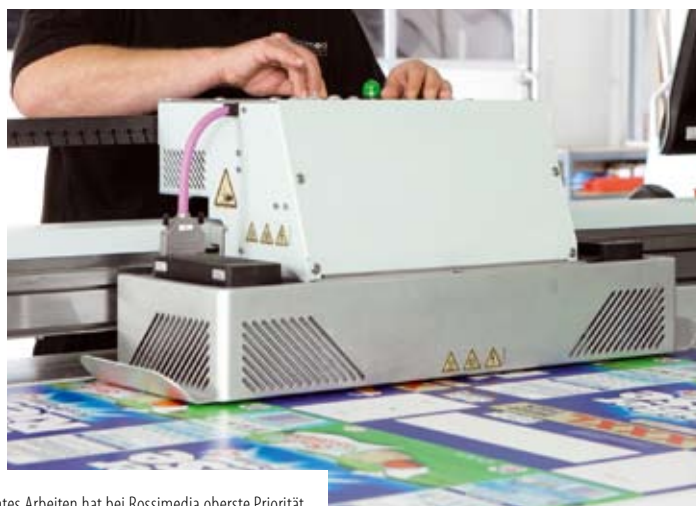
Und wieder andere Kunden wissen noch nicht genau, was sie eigentlich wollen – hier sind wir die Geburtshelfer.“ In den Beratungsgesprächen spielt natürlich auch die Marketingstrategie des Kunden eine große Rolle. Fragen, die sich daraus für die Identifikation des richtigen Produktes ergeben, sind zum Beispiel: Passt das Produkt zur Unternehmensphilosophie und zur allgemeinen Marketingstrategie? Wie lässt sich das Produkt am besten an den Kunden bringen? Über welchen Weg kann man gehen? Wie bekommt man eine entsprechende Response darauf? Und natürlich: Wie kann das möglichst kostengünstig funktionieren? All diese Fragen werden in einem zweiten Schritt intern mit der Grafik und mit der Produktion geklärt. Die Entwicklung, Gestaltung und Umsetzung wird von Grafikleitung Katharina Kluge koordiniert. Je nach Anforderung übernehmen darauf im Produktionsbereich verschiedene Spezialisten die Herstellung und den Versand. Das fertige Produkt wird dem Kunden zugestellt, per ▶



Digitaldruck (XXL-, Groß- und Kleinformat), über CNC-Fräsen und die komplette Werbetechnik.



Präzises und individuell auf den Kunden abgestimmtes Arbeiten hat bei Rossimedia oberste Priorität.



hauseigenem Lieferservice überbracht oder kann in einem der Verkaufsstores in Issum oder Geldern abgeholt werden.

Während des gesamten Prozesses spielt der Beratungsansatz eine übergeordnete Rolle: „Wir möchten unseren Kunden klarmachen: Wir arbeiten nicht nur Eure Aufträge ab, sondern denken uns in Euch hinein. Wir stehen Euch immer beratend zur Seite und holen das Optimale mit den vorhandenen Mitteln heraus, von Anfang bis Ende“, fasst Markus Roß zusammen.

Fachleute mit Blick für's Ganze

Das zeigt auch die kurze Zeit, innerhalb der die Rossimedia-Mitarbeiter einen Auftrag bewerkstelligen können. „Oft kommen Kunden mit sehr kurzfristigen Angelegenheiten zu uns“, weiß Katharina Kluge, die grafische Leiterin, zu berichten. Die gelernte Mediengestalterin, die sich von Kindesbeinen an keinen anderen Beruf vorstellen konnte, erinnert sich an ein aktuelles Beispiel. „Einer unserer Kunden kam an einem Freitagnachmittag auf uns zu mit der Bitte, personalisierte Adventskalender an über 450 Mitarbeiter zu verschicken. Die Kartons mit den Leckereien standen parat, aber sämtliche Fragen waren noch offen: Wie soll das Layout der Verpackung aussehen? Was ist die optimale Versandart? Wie bekommt das Ganze einen persönlichen Touch? Und – oft für den Kunden das Ausschlaggebende – was ist die kostengünstigste Alternative?“, zählt sie auf. Innerhalb kürzester Zeit entwickelte die Grafik in Abstimmung mit der Produktion eine clevere Idee: Jedem Kalender wurde ein grafisch ansprechendes, personalisiertes Anschreiben manuell beigelegt, das Etikett wurde ebenfalls aufgepeppt und anstatt des hässlichen Paketklebbandes verzierte am Schluss

eine selbstklebende Geschenkschleife das Präsent. „Das Alles haben wir innerhalb von drei Tagen auf die Beine gestellt, die Empfänger hatten genau eine Woche nach Beauftragung ihr Präsent in der Hand – unser Kunde war beeindruckt“, freut sich Kluge. Die fröhliche Mittzwanzigerin schätzt vor allem den großen Gestaltungsspielraum, den sie in ihrer Funktion als Grafikleiterin bei Rossimedia hat. „Im Gegensatz zu vielen kreativen Kollegen in anderen Unternehmen bin ich hier nicht nur mit der Gestaltung betraut, sondern musste mir sehr schnell auch produktionstechnisches Know-how aneignen. Das macht mich hier zur selbständigen Allrounderin, die auch über ihren Grafikhorizont hinaus denkt.“

Profis in der persönlichen Ansprache

Die Bedeutung solcher personalisierter Aktionen wie den Adventskalender-Versand kann Markus Roß gar nicht stark genug betonen: „Diese auf den ersten Blick kleinen Gesten haben eine ungeheure Wirkung beim Empfänger. Sie sind ein oft unterschätztes Instrument der Kunden- und Mitarbeiterbindung.“ Und dieses Potenzial wird seiner Meinung nach von vielen Unternehmen noch nicht erkannt: „Wenn man sich vor Augen führt, dass für einen wertvollen Mitarbeiter monatlich mehrere Tausend Euro Lohnkosten anfallen, sind ein paar Euro pro Mitarbeiter für ein ansprechendes Präsent ihre Investition allemal wert“, berichtet der Rossimedia-Chef. Dafür braucht man einen Profi wie Rossimedia zur Hand, denn bei personalisierten Mailings und Geschenken kann eine Menge schief gehen. „Stellen Sie sich vor, was passiert, wenn mehrere Empfänger falsch angesprochen werden, die Namen falsch geschrieben wurden

oder das Produkt kaputt ankommt? Das nehmen nicht wenige Menschen persönlich. Wir bei Rossimedia gehen sehr akribisch bei der Adresshandhabung vor.“ Auch bei personalisierten Sonderformaten findet sich eine Lösung: Spezielle Kartonagen, die auf einem Plattendrucker direkt bedruckt werden, kann Rossimedia selbst herstellen und anschließend durch Nuten oder Fräsen in die gewünschte Form bringen. Die Etikettierung erfolgt dann manuell.

„Wir beraten unsere Kunden über die unterschiedlichen Versandoptionen um immer die jeweils schnellste und günstigste Versandform empfehlen zu können“, ergänzt Carina Berlinger. Und damit kommen wir wieder zu unserem Anfangsstatement zurück: „Geht nicht“ gibt's nicht! – Es gibt im Grunde keine Mediendienstleistung, die Rossimedia nicht anbietet. Aber sich auf diesen Lorbeeren auszuruhen, das passt nicht ins Rossimedia-Konzept. „Wir wollen weiter wachsen und freuen uns auf neue, große Herausforderungen. 2012 soll unser nächstes Rekordjahr werden“, sagt Markus Roß. Und schiebt direkt ein Grußwort hinterher: „Aber jetzt wünschen wir allen Kunden und NRM-Lesern erst mal eine besinnliche Vorweihnachtszeit, ein frohes Fest und einen guten Start ins Jahr 2012.“ ■

KONTAKT



rossimedia
Werbung · Layout · Druck · Marketing

Rossimedia Sonsbeck
Danziger Straße 8 · 47665 Sonsbeck
Telefon: 02838 98988-0 · Telefax: 02838 98988-19
markus.ross@rossimedia.de
www.rossimedia.de