

## 360° Digitaldruck neu bei Ballograf

Ballograf bietet bei der Rondo Serie, für Kugelschreiber und Druckbleistift, seit kurzem einen 360° rundum Digitaldruck an. Damit kann die Personalisierung am Schaft noch optimaler und farbenprächtiger genutzt werden. Bei diesem Druckverfahren wird zuerst eine Folie (Format 108,5 mm x 29 mm) bedruckt und dann mit dem Schaft des Rondo verschweisst. Abschließend wird die Oberfläche mit einer Softgummischicht überzogen. Dadurch bekommt der Stift eine angenehm weiche und warme Oberfläche. Der Verwender erfreut sich eines noch besseren Schreibkomforts.

Modell Rondo wird in einer transparenten 10er Tasse ausgeliefert, optional werden auch Geschenketuis angeboten.

Neben dem klassischen Siebdruck, Standard Digitaldruck und Gravur wird mit dem 360° Digitaldruck eine weitere Form der Personalisierung des Schreibgeräts angeboten.



360° Digitaldruck  
für Ballograf Rondo

## PBS-Handel verliert laut HBS Umsatz

Der HBS Handelsverband Bürowirtschaft und Schreibwaren nutzt den ersten Messetag der Paperworld traditionell dazu, auf seiner Branchen-Pressekonferenz das vergangene Jahr aus Handelssicht Revue passieren zu lassen. In diesem Jahr war dies eine eher kritische Bilanz. So habe der bürowirtschaftliche Handel im vergangenen Jahr im Branchendurchschnitt Umsatzrückgänge hinnehmen müssen: Sowohl die PBS-Ladengeschäfte als auch der PBS-Streckenhandel schlossen 2013 mit leicht rückläufigen Umsatzzahlen ab, so der HBS. Im stationären Handel mit Privatkunden sank der Umsatz um 2,5 %, der Streckenhandel verlor 1,9 % gegenüber dem Vorjahr; der Umsatz in der Sparte Büro- und Objekteinrichter mit plus 0,4 % entwickelte sich hingegen positiv. Wiederum schwächer zeigte sich der Umsatz mit Produkten und Dienstleistungen im Segment Druck und Kopie, hier ging der Umsatz um 5 % zurück.

Auf weiter sinkende Umsätze müssen sich nach HBS-Prognose die Ladengeschäfte auch im laufenden Jahr einstellen: Der Umsatz im PBS-Streckengeschäft dürfte sich stabilisieren, auch die Büro- und Objekteinrichter können mit einer weiteren Erholung des Marktes rechnen. Soweit die Fakten. Berücksichtigt werden müssen aber auch Faktoren wie die kontinuierliche Digitalisierung der Büroarbeit und der weitere Vormarsch des Onlinehandels zu Lasten der stationären Ladengeschäfte. Dazu HBS Geschäftsführer Thomas Grothkopp: „Schreibwarenhändler können es mit Online-Preisen nicht aufnehmen, denn die großen Pur-Player erzielen Einkaufspreise, die für Ladengeschäfte unerreichbar sind. Die mittelständischen Prozesskosten von der Industrie über den Großhandel bis in den einzelnen Standort hinein sind unvergleichlich höher gegenüber denen filialisierter Drogeriemärkte, des SB-Handels oder der Discounter mit ihren Aktionen. Andererseits erfährt das gut geführte PBS-Fachgeschäft heute beim Käufer leider nicht die Wertschätzung, die vernünftige Deckungsbeiträge ermöglicht. Aus unserer Sicht müssen sich einerseits der Großhandel und einzelne Verbundgruppen neu aufstellen, andererseits Schreibwarengeschäfte ihr Sortiments- und Dienstleistungsprofil verändern.“