



KVK – 30 Jahre Fachhandels-Kompetenz

Die KVK GmbH & Co. KG in Karlsruhe-Durlach feiert in diesem Jahr 30-jähriges Bestehen und kann dabei auf eine erfolgreiche Firmengeschichte zurückblicken. 1981 von Jürgen Knauer als Kopierautomaten-Vertrieb Karlsruhe in Wolfartsweier gegründet, hatte das Unternehmen gerade mal zwei Mitarbeiter – den Inhaber und seine Frau Ruth. Mit steigenden Kundenzahlen mussten die Räumlichkeiten immer wieder erweitert werden. Verkauft hat Jürgen Knauer zunächst Minolta-Produkte, dann entschied er sich – vor über 20 Jahren – für einen Wechsel zu Canon und Konica. Der Umzug 1993 in das neue Firmengebäude in der Ellmendinger Straße schuf mehr Raum, um das Unternehmen weiter auszubauen.

Der Mitarbeiterkreis wuchs stetig. Für das gute Betriebsklima spricht die Tatsache, dass vier Angestellte aus den Anfangsjahren, auch jetzt noch dabei sind. Der damalige Auszubildende leitet inzwischen den Innendienst. Nach dem frühen Tod seines Vaters übernimmt Reiner Knauer 1997 das Unternehmen. Seine kaufmännische und technische Ausbildung sowie seine Erfahrung im Vertrieb, bilden noch heute eine gute Basis, um das Unternehmen im Sinne des Firmengründers verantwortungsvoll zu führen.

Die Produktpalette von KVK umfasst heute multifunktionale Kopier-, Druck- und Archivierungssysteme in Farbe und S/W, Plotter, Faxsysteme und Aktenvernichter. Als Solution-Partner der Hersteller Canon und Konica-Minolta und Value-Print-Partner des Herstellers Lexmark bietet KVK auch Software für das komplette Druckmanagement. Lösungen für Archivierungssysteme, für FollowMe-Printing mit freier Wahl der Ausgabegeräte und Fleet-Management, zum Erfassen der Zählerstände mit automatischer Störungs- und Tonermeldung gehören zum Standardprogramm.

Reiner Knauer und seine 15 Mitarbeiter wissen, dass sich der Erfolg aber letztendlich nur über die Qualität der Serviceleistung einstellt, da die Systeme selbst immer austauschbarer werden. „Der Markt hat sich gewandelt, anfangs haben wir Kopierer angeboten, heute

sind es „Lösungen zu Arbeitsabläufen“, erklärt Reiner Knauer.

Dem Kunden noch mehr maßgeschneiderte, flexible Lösungen mit gutem und schnellem Service anzubieten sind Grundsätze des Unternehmens.

Für Reiner Knauer und sein Team bedeutet dies eine genaue Analyse der Arbeitsabläufe vor Ort, Mitarbeiterbefragung und intensive Beratungsgespräche mit den Kunden, um deren Anforderungen optimal umzusetzen und dabei immer die Wirtschaftlichkeit der Prozesse im Auge zu behalten (OPS = Optimized Print Services). „Wir machen uns zunächst vor Ort ein Bild über die Anforderungen des Unternehmens an die Geräte, um einen konkreten Nutzen für unsere Kunden zu erzielen. Wir beraten bedarfsgerecht, so dass jeder Interessent das System erhält, welches zu seinen Anforderungen und Wünschen passt und damit zur Arbeits-erleichterung beiträgt“, skizziert Reiner Knauer. Wichtig sei, die Prozesse in den Unternehmen zu verbessern, Arbeitswege zu verkürzen, den Verwaltungsaufwand zu minimieren und eine Kostentransparenz zu gewährleisten, erklärt Reiner Knauer weiter.

Auch bei der Realisierung und während des laufenden Betriebs steht KVK seinen Kunden professionell zur Seite. Das bedeutet, der Kunde hat einen direkten Draht zum geschulten Servicepersonal in Vertrieb und technischem Kundendienst. Toner und weitere Verbrauchsmaterialien sind ebenso wie Ersatzteile sofort abrufbar.

Zum Kundenkreis zählen Firmen der mittelständischen Wirtschaft im Raum Nordbaden und Südpfalz. Dazu zählen Druckvorstufenbetriebe, Werbeagenturen, Steuerberater, Rechtsanwälte, Industriebetriebe und viele mehr.

Aufgrund der jahrzehntelangen Erfahrung und des intensiven Kontakts zu den Herstellern ist das moderne Unternehmen ein Partner, der das Prädikat Fachhändler, im täglichen Umgang mit Kunden und Interessenten, immer wieder mit viel Know-how unter Beweis stellt. Wer bei KVK vorbeischaute, der spürt, dass hier Wunsch und Wirklichkeit zusammenpassen.