„Coloreel“ ist eine Schnittstelle

Die TVP im Gespräch mit Torsten Preiss (Barudan) und Claus Teller (Borchert+Moller) über die neue Zusammenarbeit

(AF) Borchert + Moller (Bomo) ist seit Anfang des Jahres Vertriebspartner von Barudan-Stickmaschinen in Deutschland. Die TVP hat mit Barudan Deutschland-Geschäftsführer Torsten Preiss und Bomo-Geschäftsführer Claus Teller über die Hintergründe der Zusammenarbeit gesprochen.

TVP: Für viele in der Branche war die Bekanntgabe der Kooperation sicherlich eine Überraschung. Wie kam es zu der Zusammenarbeit?

Torsten Preiss: „Nach einigen persönlichen Treffen im vergangenen Jahr haben wir sehr schnell festgestellt, dass sich beide Firmen sehr gut ergänzen können und beide von einer Partnerschaft profitieren würden. Wir wollten zusätzlich unseren Service im süddeutschen Raum verbessern und den Kunden mit einem Showroom auch die Möglichkeit geben, sich die Maschinen gebietsnah anzuschauen. In Kürze werden wir auch einen technischen Service anbieten können, so dass ein umfangreiches Gesamtpaket entsteht. Ebenso war es uns wichtig, für das neue ‚Coloreel‘-System einen Partner aus dem Digitaldruckbereich zu gewinnen, der wie wir, von dem System und den Möglichkeiten überzeugt ist. Dank Bomo besteht für interessierte innovative Kunden nun die Möglichkeit, sich die ‚Coloreel‘-Einheit in deren Räumlichkeiten anzuschauen.

Das Unternehmen Borchert+Moller ist als Anbieter für Beflockungs- und Drucktechnik ein wichtiger Teil der Veredlungsbranche. Mit dem Thema Sticken wagt sich das Unternehmen auf ein komplett neues Terrain? Ist das nicht eine große Herausforderung?

Claus Teller: „Als Systemlieferant decken wir nahezu jede Veredlungstechnik für die Textilausrüstung ab, Flock-, Siebdruck, Digital- und Transferdruck sind unser gewohntes Metier, da ist Stick die einzige wichtige Veredlungstechnik, die uns – Stand heute – noch fehlte. Die Schnittstelle hierfür ist für uns natürlich auch das neue ‚Coloreel‘-System, das ja im Wesentlichen nichts anderes ist als ein Digitaldrucker, also dahingehend schon für uns eine durchaus sinnvolle Ergänzung. Sicherlich ist es auch eine Herausforderung, die wir aber gerne und sicher annehmen werden.“



Torsten Preiss und Claus Teller *(Foto: Andreas Farnung)*

Wie sieht die Zusammenarbeit konkret aus?

Torsten Preiss: „Für Bestandskunden ändert sich nichts und auch Neukunden werden 50 Monate Garantie und den bekannten 48-Stunden-Vor-Ort-Service von Barudan genießen dürfen. Wir bieten nun aber Kunden aus dem Druck- und Stickbereich alles aus einer Hand an. Das kann nur zum Vorteil für alle Beteiligten sein.

Claus Teller: „Bomo wird sich schwerpunktmäßig um neue Kundschaft für Barudan-Stickmaschinen im süddeutschen Raum kümmern, um zukünftig noch schneller auf Kundenanfragen im Bereich Stickmaschinen oder auch Coloreel reagieren zu können. Hierzu sollen auch im Showroom Stick- oder Punch-Seminare und auch kundenindividuelle Vorführungen angeboten werden.

Vielen Dank für das Gespräch!