

WERBEARTIKEL & SONDERANFERTIGUNGEN



Der Werbeartikelmarkt boomt: nach aktuellen Zahlen des Gesamtverbandes der Werbewirtschaft (GWW) setzten die Werbeartikelhersteller im letzten Jahr 3,34 Mrd. Euro um. Auch für den Fachhandel ein lohnendes Zusatzgeschäft!

Rundes Service-Paket

INDIVIDUALISIERUNG | In vielen Unternehmen nehmen Werbemittel einen hohen Stellenwert ein, laut dem aktuellen Branchenmonitor des Gesamtverbandes sind die Werbemittelbudgets auch in Zukunft konstant. Gerade Produkte aus der PBS-Branche bieten sich für die Individualisierung an – wir sprachen mit Herstellern über die Möglichkeiten in diesem Bereich.

Franz Schwermann

1. Ja. Wir weisen natürlich in den klassischen Kommunikationsmitteln wie Katalog und Preisliste auf den Bereich Sonderanfertigungen hin. Auch auf unserer Website wird das entsprechende Leistungsspektrum beschrieben. Regelmäßig entwickeln wir zielgruppenspezifische Mailings, die die individuellen Möglichkeiten aufzeigen.

2. Grundsätzlich werden diese Modifikationen für sehr viele unterschiedliche Durable-Produkte angeboten. Das beginnt bei einer einfachen Bedruckung oder der Entwicklung von Farbvarianten. Möglich sind weiterhin der Einsatz unterschiedlicher Materialien oder geometrische Veränderungen der Produkte. Sehr häufig werden allerdings auch nach Kundenwunsch individuelle Komplettlösungen entwickelt. Das einzige Regulativ ist eine produktabhängige Mindestmenge. Für die Personalisierung von Namensschildern, Türschildern und Plastikkarten steht dem Verbraucher mit www.durable-business.com ein Onlineshop zur Verfügung. Hier ermöglicht ein Produktkonfigurator die eigenständige Individualisierung der Produkte.

3. Bei Durable steht ein eigenständiges Vertriebsteam für eine kompetente Fachberatung zur Verfügung. Dieser Service umfasst neben der Erarbeitung von verständlichen technischen Textbeschreibungen die Erstellung von Zeichnungen und Produktmustern. Gern beraten wir interessierte Verbraucher gemeinsam mit dem zuständigen Fachhändler oder klären die entsprechenden Problemstellungen in einem gemeinsamen Besuch. Unter sonderanfertigung@durable.de können Sie uns kontaktieren.

Manfred Kilgus

1. Auf Seite 24 und 25 in unserem Katalog 2011 stellen wir unsere Werbemittel unseren Partnern umfassend vor. Außerdem sind Flyer und Infomaterial für den PBS Fachhandel bereits in Vorbereitung. Darüber hinaus sind wir PSI Mitglied.

2. Unsere Werbeklammern, Superreißnägel, Heftstreifen, Konzeptionen usw. können mit einem individuellen Druck (Logo) bedruckt werden und das bereits ab einer Menge von 1.000 Stück.

3. Wir unterstützen den Fachhandel durch Infomaterial und Flyer mit Mustern, so dass der Kunde das Ergebnis gleich vor Augen hat.

boss fragte...

1. Gibt es in Ihrem Unternehmen bereits ein Vermarktungs- und Informationskonzept für Sonderanfertigungen (Broschüren, Flyer, Informationsmaterial)?

2. Welche Möglichkeiten gibt es bei Ihnen, die Produkte zu personalisieren? Was können Sie Ihren Handelspartnern hier anbieten und gibt es Einschränkungen?

3. Wie können Sie den Fachhandel unterstützen beim Abverkauf der individuellen Werbemittel und Sonderanfertigungen?

Nadine Praska

1. Sonderanfertigungen gewinnen immer mehr an Bedeutung. Die Kunden haben immer speziellere Wünsche und möchten sich mehr von der breiten Masse abheben, um konkurrenzfähiger und individueller auf dem Markt zu erscheinen. In unserem Jahreskatalog bilden wir einige, für namhafte Kunden umgesetzte Sonderanfertigungen ab. Zusätzlich haben wir unsere Abteilung „Direktimport/Sonderanfertigungen“ in einem Newsletter per Email vorgestellt. In diesem Newsletter werden Abbildungen mit tollen, kundenindividuellen Projekten dargestellt. Sehr vieles ist möglich, sprechen Sie uns einfach darauf an! Informationen erhalten unsere Kunden auch, indem sie speziell abgestimmte Angebote, je nach ihren in-



Franz Schwermann,
Vertriebsleitung,
Durable.



Manfred Kilgus,
Geschäftsführer,
Laurel Klammern.



Nadine Praska,
Sonderanfertigung-
en/Direktimport,
Nestler-matho.



Hans-Dieter Roith,
Geschäftsführer, PPH
Kunststofftechnik.



Werner Bögl,
Geschäftsführer,
Sigel.

dividuellen Anfragen, erhalten. In der Regel können wir Ihre Anfragen innerhalb von 1-2 Werktagen mit konkreten Angeboten beantworten.

2. Bereits bei der Produktauswahl achten wir auf die Möglichkeit zur Personalisierung unserer Artikel. Dies ist in unserer Branche ein sehr wichtiger Aspekt, um mit einer Werbebotschaft bei seinen Kunden einen bleibenden Eindruck zu hinterlassen. Vor jeder Artikelaufnahme in unsere Hauptkollektion bekommen unsere qualifizierten Partner aus den Bereichen Druck und Gravur Muster zur Prüfung, ob und welche Art der Werbeanbringung realisierbar ist. Somit ist gewährleistet, dass alle Produkte aus unserem Sortiment personalisiert werden können, sei es durch einen Druck, eine Lasergravur oder eine Bestickung (Textilien). Ein besonderes Highlight ist die Möglichkeit zur Einzelnamensgravur direkt im Display unserer Tischrechner.

3. Unsere Kunden erhalten unseren Jahreskatalog in Papierform oder als Online-Blätterkatalog mit detaillierten Produktinformationen, die sie an ihre Kunden weitergeben können. Den Online-Blätterkatalog können sie ganz leicht auf ihrer Internetseite einbinden und können ihren Kunden somit ohne weiteren Aufwand den Zugriff rund um die Uhr gewähren. Bei Interesse für einen eigenen Onlineshop unterstützen wir unsere Kunden mit einer individuellen Lösung. Zudem stellen wir ihnen unsere professionellen Produktbilder zur Verfügung oder senden ihnen Originalmuster zur Präsentation beim Kunden. Hierbei un-

terstützen Sie sehr gerne unsere kompetenten Herren im Außendienst mit Besuchen bei Ihnen vor Ort, bei denen sie Ihnen unsere Produkte vorstellen, Ihnen zusätzliche Verkaufsargumente liefern und Ihnen auch zu Personalisierungsfragen zur Seite stehen. Im Auftragsfall übernehmen wir gerne den Versand direkt zu Ihrem Kunden mit Ihrem Lieferschein. Dieser Versand erfolgt streng neutral, d. h. in Ihrem Namen, wir bleiben als Händler völlig unsichtbar.

Hans-Dieter Roith

1. Die PPH Kunststofftechnik GmbH ist spezialisiert auf den Vertrieb von Büroartikeln, im speziellen PP- und PVC-Produkte. Sonderanfertigungen sind nicht nur fixer Bestandteil des Sortiments, sie machen rund 60 % des Umsatzes aus. Durch das international gut ausgebaute Partnernetzwerk können wir nahezu alle Anfertigungswünsche erfüllen. Auch wenn es um knifflige Lösungen für komplexe Anforderungen geht, haben wir uns in der Vergangenheit bewährt. In unserer Produktübersicht ist der Bereich Sonderanfertigungen deshalb selbstverständlich beschrieben und anhand einiger Beispiele präsentiert. Alle Möglichkeiten wird man nie abbilden können, denn sie sind so vielfältig wie der Rohstoff Weichfolie selbst und wachsen mit jeder neuen Produktentwicklung.

2. Wir bieten für unsere Produkte eine Reihe an Möglichkeiten,

die dem Artikel eine starke persönliche und individuelle Note geben und ihn damit zum unverkennbaren attraktiven Werbemittel machen. Die Folien lassen sich in verschiedenen Formen produzieren und sind in unterschiedlichen Farben und Ausführungen erhältlich. Motive können per Blindprägung mittels Prägestempel aufgebracht werden - dies ist sogar mit farbiger Prägung möglich. Außerdem lässt sich die Folienoberfläche sehr gut farbig im Offset oder im Flexodruck bis zu 100 % bedrucken. Für alle Veredelungsvarianten arbeiten wir mit hoch qualifizierten und verlässlichen Partnern mit langjähriger Erfahrung zusammen.

3. Unsere Unterstützung beginnt schon einen Schritt davor. Das engagierte Verkaufsteam der PPH Kunststofftechnik ermittelt und recherchiert den perfekten Produktionspartner, übernimmt die schwierigen Verhandlungen und liefert ein für den Kunden fertiges und transparent ausgearbeitetes Angebot. Auch nach Auftragsabschluss endet der Service unseres Dienstleistungsunternehmens noch lange nicht, denn das Management begleitet und überwacht heikle und anspruchsvolle Produktionen oftmals persönlich vor Ort, um sich davon zu überzeugen, dass nur erstklassige Ware an den Kunden ausgeliefert wird.

Werner Bögl

1. Sigel bietet mit der Produktkategorie Style ein attraktives und designstarkes Sortiment. Unsere Produkte sind hochwertige Marken-

artikel, die sich besonders gut zur Individualisierung und Personalisierung eignen. In den letzten Monaten haben wir gemeinsam mit Partnern aus dem Fachhandel ein Konzept erarbeitet, das dieses Potential für den Fachhandel zugänglich machen wird. Es war uns besonders wichtig unsere Ideen gemeinsam mit Fachhändlern vor Ort durchzusprechen und weiterzuentwickeln. In den nächsten Monaten werden wir das neue Konzept im Handel implementieren. Es wird somit dem Handel nicht nur Möglichkeiten zur Personalisierung unserer Produkte an die Hand geben, sondern auch Marketingmaßnahmen und Unterstützung am PoS enthalten.

2. Je nach Sigel-Produkt gibt es verschiedene Individualisierungsmöglichkeiten, so stehen beispielweise edle Blindprägung, mehrfarbiger Druck oder Lasergravur etc. zur Auswahl. Für die Personalisierung unserer Produkte hat Sigel ein Konzept entwickelt, das perfekt auf den Fachhandel zugeschnitten ist. Unseren Fachhändlern bieten wir hier zwei Möglichkeiten: Zum einen übernimmt Sigel die Individualisierung im Auftrag der Fachhändler und zum anderen übernimmt der Fachhandel selbst die Personalisierung vor Ort. Hierfür stellen wir die entsprechenden Tools zur Verfügung.

3. Sigel hat sowohl für den stationären Handel als auch für das Distanzgeschäft Lösungen entwickelt, die den Abverkauf fördern werden. Für den stationären Handel bieten wir spezielle PoS-Maßnahmen an, die das Thema Personalisierung

kommunizieren. Sie erregen die Aufmerksamkeit der Kunden und wecken den Wunsch ein solches persönliches Produkt für sich selbst oder als besonderes Geschenk zu erwerben. Alle Maßnahmen am PoS greifen nahtlos ineinander und erzeugen so eine besonders hohe Werbewirkung. Dem Distanz-Handel schaffen wir offline und online Möglichkeiten das Thema Individualisierung anzubieten. Durch unser Konzept zur Personalisierung hat der Handel die Möglichkeit zusätzliche, nachhaltige Umsatzchancen wahrzunehmen und neue Verbraucherzielgruppen zu erschließen. Zudem kann sich der Fachhandel durch einen solchen Service von anderen Anbietern und Absatzkanälen differenzieren.

Volker Weihe

1. Seit unseren Anfängen vor über 50 Jahre ist Sonderanfertigung ein zentrales Thema. Weil nichts wichtiger ist, als dass ein Büroartikel den Bedürfnissen des Verwenders bestmöglich entspricht. Wichtigstes Instrument ist für uns immer noch die persönliche Beratung. Denn nur wenn wir miteinander sprechen, lassen sich aus den vielseitigen Gestaltungsmöglichkeiten, die für den Kunden relevanten herausfiltern und zu einem effizienten, preiswerten Produkt vereinen. Diese Erfahrung schätzen unsere Partner im Groß- und Einzelhandel seit jeher. Und natürlich versuchen wir dies auch in Form unseres Kataloges, mit Flyern wie aktuell zum

Thema Digitaldruck oder über das Internet zu vermitteln. Aber diese Medien sind meist nur eine Vorstufe für ein gutes Gespräch.

2. Gerade aufgrund des Trends zu mehr Individualität, haben wir uns bereits früh technisch sehr breit aufgestellt. Unsere Kunden können dadurch vom einfachen Logo, über hochauflösende Bilder bis hin zur Personalisierung mit Name und Foto die Büroartikel frei gestalten. Sogar wahre Unikate lassen sich mit speziellen Veredelungstechniken, wo man mit Haptik und anderen Effekten spielt, kreieren. Limitiert werden die Möglichkeiten nur z. B. durch Mindestmengen für spezielle Materialfarben und -strukturen oder aufgrund von technischen Grenzen. Dies wird mit dem Kunden jedoch bereits in der Angebotsphase besprochen und mögliche Alternativen aufgezeigt.

3. Heute werden bei Siplast alle Sonderanfertigungen am PC geplant und lassen sich auf Wunsch mit einer speziellen Software auch grafisch darstellen. Als Beispiel kann der Fachhandel dadurch unseren digitalen Musterservice nutzen. So kann er den Kunde das Produkt in 3D live am Bildschirm testen lassen, bevor das erste Werkzeug überhaupt gezeichnet wird. Daneben bieten wir umfangreiches Bild- und Informationsmaterial und natürlich persönliche Beratung vor, während und nach dem Projekt.

Harry Saffer

1. Stabilo befasst sich bereits seit etwa 80 Jahren in der langen Historie des Unternehmens mit Schreibgeräten als Werbeartikel. Damals wurde beispielsweise für die Marken Persil und Vivil mit Stabilo Holzstiften geworben. Mit der Tochterfirma Stabilo Promotion Products bedient Stabilo den Werbemittelmarkt und betreut Werbemittelhändler, aber auch Fachhandelspartner. Stabilo Promotion Products unterstützt seine Partner mit dem interna-

Volker Weihe,
Geschäftsführer,
Siplast.



Harry Saffer, Ge-
schäftsführer, Stabi-
lo Promotion Products.



Monika Dormann,
Geschäftsführerin,
Veloflex.



tionalen Vertrieb, der direkt und meist auch persönlich in Kontakt mit den Händlern steht, sowie einem serviceorientierten Back-Office, das dem Händler mit Rat und Tat zur Seite steht. Der Werbemittelkatalog gibt wichtige Informationen zu allen Produkten, optimalen Einsatzgebieten und Zielgruppen. Mit Newslettern informiert Stabilo Promotion Products gezielt zu neuen Produkten und Veredelungsmöglichkeiten. Auf www.stabilo-promotion.com zeigt Stabilo Promotion Products allen Interessierten den Weg in die spannende Werbemittelwelt. Mit dem Online-Stifte-Konfigurator Design your pen kann sich jeder Händlern – aber auch dessen Kunden – das individuelle Wunschmodell mit Logo-Platzierung direkt am Bildschirm erstellen

2. Häufig findet die Personalisierung direkt am Produkt statt, z. B. durch einen Aufdruck oder eine Gravur. Darüber hinaus bietet Stabilo viele weitere Veredelungsmöglichkeiten an, die auch eine großflächige, individuelle Gestaltung zulassen. Beispielsweise die Stabilo Xtreme-Box mit den beliebten Klassikern Stabilo Point 88 Mini kann mit großflächigen Aufklebern in 4c Druck oder mit innovativer Sleeve-Technik individualisiert werden. Weiterhin gibt es vielfältige Möglichkeiten über Tisch-Sets oder Etuis zu werben. Die Karton-Etuis der Farbstifte-Sets für Kinder können beispielsweise komplett im individuellen Kunden-Design gestaltet werden. Spezielle Produkte, die besonders gerne bei emotionaleren Anlässen zum Einsatz kommen, wie das hochwertige Schreib-Set Stabilo Cigarro in authentischer Zigarrenröhre oder -box, sprechen oft für sich. Den Stabilo-Aufdruck mit anzubringen, d. h. ein Markenprodukt zu verschenken, gibt dem Beworbenen das Gefühl besonderer Wertschätzung. Dies wird von Kunden sehr häufig sogar ausdrücklich gewünscht.

3. Am besten können wir im persönlichen Kontakt unterstüt-

zen, das jeweils beste Produkt aus dem Stabilo-Sortiment für den jeweiligen Kunden und dessen Bedürfnisse auszuwählen – ein Anruf genügt!

Monika Dormann

1. Schon seit Jahren fertigt Veloflex im Auftrag der Fachhändler individualisierte Produkte für die Kunden der Händler. Um auf diese Produktionsmöglichkeiten für Werbeartikel und Sonderanfertigungen hinzuweisen, stellt Veloflex den Händlern Informationsbroschüren zur Verfügung.

2. Jedes Lagerprodukt kann mit einem Druck, einer Prägung individualisiert werden. Im Händlerbereich unter www.veloflex.de kann der Händler für seine Kunden eine maßstäbliche Skizze finden, wo eine Beschriftung (Bedruckung) möglich ist. Dieses vermeidet Fehler bei der Datenübermittlung. Wünscht der Kunde einen vollflächigen Druck, so ist die Umsetzung durch Offsetdruck möglich.

3. Desweiteren erhält der Kunde entsprechende Muster auf Anforderung zugesandt. Mit dem Flyer von Veloflex wird der Fachhandel zum Kompetenzzentrum für Sonderanfertigung und kann sich durch diese Dienstleistung bei seinen Kunden profitieren, da er alle Bedürfnisse rund um den Werbeartikel aus einer Hand anbietet. ■