

Haben gut lachen – sind doch alle bislang an den Start gegangenen Online-Shops der Karl Knauer KG zum Selbstläufer geworden (v.li.n.re): Maximilian Brückmann (Assistent der Geschäftsleitung), Richard Kammerer (Sprecher der Geschäftsleitung), Frank Siegel (Geschäftsführer Printdata) und Bernd Wussler, (Key Account Manager und Leiter Digitale Medien).



Bilder: Karl Knauer

Karl Knauer baut mit Online-Shops neue Vertriebswege auf

Vom Kunden her denken

Angebote für Kunden tagesaktuell anpassen und flexibel neue Produkte testen – auf Basis der von Printdata und M/S Visucom entwickelten Web-to-Print-Lösung Online-Printshop hat Karl Knauer für seine Reseller inzwischen mehr als zehn Internet-Shops eingerichtet. Seit neuestem können die Vertriebspartner ihre Aufträge sogar schon vor Ort bei Kunden über eine App für iPhones und iPads kalkulieren bzw. vorbereiten.

„Unsere Kunden kommen schnell und einfach zum Ziel. Gleichzeitig haben wir unser Bestellwesen und unsere Auftragsabwicklung verschlankt“, nennt Richard Kammerer zwei zentrale Gründe, weshalb man sich bei der Karl Knauer KG in Biberach im Schwarzwald seit 2009 intensiv mit dem Thema Web-to-Print beschäftigt. „Insbesondere bei kleineren Auflagen und Standardprodukten liegt es auf der Hand, Bestellungen heute über das Internet abzuwickeln“, so der geschäftsführende Gesellschafter. Letztlich begann alles mit der Idee, eine Verbindung zu einem Shop einer etablierten Online-Druckerei zu schaffen. Auf diese Weise wollte man den Vertrieb der Werbemittel unterstützen, die das Unternehmen produziert. Über seine kreativen Give-Aways und anderen Streuartikel hinaus ist Karl Knauer europaweit als Lieferant zahlloser Varianten von (Präsent-)Verpackungen aus Karton, Wellpappe und Papier bekannt. Kammerer: „Wir sind bewusst nicht spezialisiert, sondern extrem

breit aufgestellt. Das ist unsere Stärke.“ Angesichts dieser Vielfalt lag für das Unternehmen der Gedanke nahe, auch andere Produkte auf dem neuen Vertriebsweg zu vermarkten. „Uns wurde sehr schnell bewusst, dass wir das nur mit eigenen Webshops wirklich sinnvoll angehen konnten.“

Sprechen wir also auch von beispielsweise Faltschachteln? „Wir haben in Sachen Internet viel Phantasie für Dinge, die es in dieser Form bislang nicht gibt“, deutet Kammerer an, dass man den Vorsprung, den man sich in Sachen Online-Shops im Laufe der Jahre erarbeitet hat, künftig durchaus breiter nutzen will. Dabei denkt er zum Beispiel an personalisierte Geschenkkartons mit aufgedrucktem persönlichem Gruß. „Das individuelle 1-Stück-Werbemittel ist heute realistisch geworden.“ Neben dem hohen Komfort für die Kunden und den gestrafften innerbetrieblichen Prozessen hat der Vertriebsweg Online-Shop für Bernd Wussler, bei Karl Knauer Key Account

Manager und Leiter Digitale Medien, zwei weitere entscheidende Vorzüge: „Im Internet können wir die Angebote für unsere Kunden tagesaktuell anpassen und neue Angebote bei minimalem Aufwand testen.“ Das setze allerdings eine Shop-Lösung voraus, die eine solche Flexibilität abbilden könne. Im Idealfall ließen sich mit ihr auch neue Web-Shops kurzfristig bei nur geringem Aufwand einrichten. Ob und inwieweit auf dem Markt eine entsprechende Lösung verfügbar war, wurde im Rahmen einer Bachelor-Arbeit untersucht.

„Wir haben das Angebot sehr sorgfältig analysiert“, blickt Maximilian Brückmann ins Frühjahr 2010 zurück, seinerzeit Student der HDM und heute bei Karl Knauer Assistent der Geschäftsleitung. „Der Online-Printshop von Printdata setzt konsequent auf CSS-Technologie. Das Backend ist dabei von den HTML-Seiten der Shop-Oberfläche bzw. dem Frontend getrennt. Deshalb lassen sich Shops, die auf dieser Software basieren, ohne großen Pro-

grammieraufwand jederzeit flexibel an veränderte Begebenheiten anpassen. Das erlaubt eine Kundenorientierung, die in dieser Form bei keiner anderen Web-to-Print-Lösung möglich ist“, fasst Brückmann die wichtigsten Aspekte zusammen, weshalb sich Karl Knauer für die Zusammenarbeit mit dem Unternehmen aus Karlsruhe-Eggenstein entschied.

Als Anbieter innovativer Drucklösungen hat Printdata die Online-Printshop-Lösung (OPS) im Rahmen eines Joint-Venture mit der M/S Visucom GmbH aus Mülheim-Kärlich bei Koblenz entwickelt. Brückmann: „OPS deckt zudem die gesamte Funktionalität ab, die für eine vollständige und effektive Auftragsabwicklung im Online-Geschäft unabdingbar ist.“ So sei die OPS-Software ein vielseitiges E-Commerce-System mit umfassender Web-to-Print-Funktionalität, die gleichzeitig alle druckrelevanten Aspekte wie unter anderem Kalkulation, Vorlagen-Editierung, Preflight-Check und Farb-Management abbildet. Hinzu kommen die offenen Schnittstellen unter anderem in Richtung Management Informationssystem (MIS), Druckvorstufe und Versandlogistik, die erst einen durchgängigen Prozess ermöglichen. Selbst die Anbindung an das ERP-System (Enterprise Resource Planning) des Unternehmens wäre möglich.

Erste Erfahrungen gesammelt

Getreu der Devise ‚alles beginnt mit dem ersten Schritt‘ ging im März 2011 der Webshop shop.karlknauer.de für Werbemittel an den Start. Vorgestellt hatte ihn das Unternehmen bereits zwei Monate zuvor auf der Werbemittelmesse PSI. Angefangen bei Haftnotizen und Notizblocks über Notizquader bis hin zu Zollstöcken – dieser Shop ist geradezu eine Fundgrube für Streuartikel, mit

denen Unternehmen ihre Firma bei Kunden in Szene setzen können. Die Händler müssen im Shop nur die gewünschten Artikel auswählen und die Logos ihrer Kunden hochladen. Anschließend können sie ihre Aufträge abschicken, wobei sie automatisch die Lieferscheine und Rechnungen generieren. „Inzwischen bestellen hier mehr und mehr Händler aus ganz Europa“, bescheinigt Wussler diesem Webshop eine stetig

steigende Beliebtheit, der als ‚Closed Shop‘ ausschließlich von registrierten Resellern genutzt werden kann. Die mit dieser Online-Präsenz gesammelten Erfahrungen flossen in das zweite Shop-Projekt des Unternehmens ein, das nur wenige Monate später unter dem Namen praesentverpackung24.de live geschaltet wurde. In diesem Shop gibt es ein enorm breites Angebot mit mehreren tausend Varianten von Ge-

schenkverpackungen, das zum Beispiel Weingüter und -händler gerne in Anspruch nehmen – wobei sie die Wahl zwischen Standardprodukten und individuell gestalteten Geschenkkassetten, Faltschachteln, Tragekartons und -tüten, Holzkisten oder Displays haben.

Die Nutzer entscheiden sich für ihren Händler, also einen Vertriebspartner von Karl Knauer, und können anschließend auf

www.linhardt-gmbh.com

Entwicklung und Kompetenz im Stanzformenbau

Modernste Fertigungseinrichtungen und hochqualifizierte Fachkräfte sind unsere Basis für erstklassige Stanzformen im Anwendungsbereich Feinkartonage.

Kundenorientierte Auftragsabwicklung und Entwicklung von technischen Lösungen fundieren auf langjähriger Erfahrung und umfassendem Know-How.

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!

Produktportfolio

Stanz- und Prägeformen für die Kartonagenindustrie
Stanz-Rill Platten LSR, Ausbrechsystem LAS, Nutzentrennsystem (Massivwerkzeug, LINBLANK, Bogenablage easysheeter), LINPOS® Präge-Einrichtesystem, LINBRAILLE Blindenschriftsystem, Stanzformen für Etiketten- und Akzidenzdruck, Puzzle- & Tableau-Stanzformen, Stanzformen für die Kunststoffverarbeitung, Lohnschneiden mit Wasserstrahl- & Laser-Schneidtechnik

Linhardt
STANZFORMEN

Karl Linhardt GmbH, Industriestr. 2, D-90599 Diethenhofen
Telefon: +49 (0) 9824 809-0, Telefax: +49 (0) 9824 809-20
Internet: www.linhardt-gmbh.com, E-Mail: info@linhardt-gmbh.com



Der Online-Shop praesentverpackung24.de ist geradezu ein Eldorado für kreative Verpackungsideen.

zweierlei Weise zu ihrem Wunschprodukt gelangen: Entweder sie wählen zunächst die gewünschte Verpackung aus und dann das Individualisierungsverfahren (Siebdruck oder Heißfolien-Prägung). Oder sie wählen zuerst das Veredelungsverfahren und entscheiden sich im nächsten Schritt für ein Produkt. „Wir sind sehr händler-treu und liefern nicht direkt an Endkunden. Da wir diese aber über unsere Vertriebspartner erreichen, decken wir folglich den gesamten Markt ab“, betont Kammerer, dass Karl Knauer seine gesamten Shop-Aktivitäten konsequent auf das B2B-Geschäft ausrichtet.

Das Online-Portal praesentverpackung24.de ist das erste, in dem Kunden neben vielen Produkten mit Standardmotiven zusätzlich auf einfache und schnelle Weise Präsentverpackungen mit Texten, Logos sowie Bildern individuell gestalten und bereits in kleinen Stückzahlen bestellen können. Dabei werden die von den Nutzern gestalteten Texte und hochgeladenen Logos mit dem Online-Editor in die gewünschten Farben umgewandelt, so dass die Nutzer die Ergebnisse schon am Bild-

schirm beurteilen können. Bei Fragen oder Sonderwünschen helfen die Gestaltungs- oder die Service-Hotline. Ist die kreative Arbeit abgeschlossen, speichern die Druckeinkäufer oder die privaten Nutzer ihre Entwürfe als Pdf-Datei. Diese können sie sich ausdrucken, um die optische Wirkung der gestalteten Verpackung noch einmal im ausgedruckten Zustand beurteilen zu können. Entspricht das Ergebnis nicht ihren Vorstellungen, gehen sie in den Editierbereich zurück und nehmen Korrekturen vor. Jetzt müssen sie ihre Gestaltung nur noch freigeben und die Bestellung abschicken. Bei künftigen Aufträgen können sie auf die gespeicherten Daten jederzeit wieder zugreifen. Der gesamte Prozess ist komfortabel und übersichtlich strukturiert. Das alles sind entscheidende Faktoren der Akzeptanz auf Kundenseite – wobei das Klickverhalten der Shop-Nutzer wiederum Aufschluss darüber gibt, wo im Prozess noch Optimierungspotenziale stecken.

Inzwischen sind etwa zehn Online-Shops für Präsentverpackungen auf Basis von OPS realisiert bzw. in Vorbereitung. Sie sind jeweils mit dem CI dieser Vertriebspartner, ge-

branded‘ und werden je nach Kundenwunsch von Karl Knauer gepflegt – womit bei dem Unternehmen ein neuer Dienstleistungsbereich entsteht: Man tritt als Anbieter kompletter Shop-Lösungen aus einer Hand auf. Wollen Kunden ihre Shops in Eigenregie anpassen, ist auch das angesichts der Flexibilität und leichten Bedienbarkeit des Online-Editors der OPS-Software nach kurzer Einweisung ohne weiteres möglich. „Unsere Wiederverkäufer können über ihre Shops zum Beispiel sehr einfach Sonderaktionen fahren oder Themenwelten einrichten“, so David Chrobok, der bei Karl Knauer gemeinsam mit Wussler und Brückmann das Web-to-Print-Team bildet.

Lediglich wenn die grundlegende Struktur von Shops geändert werden soll, beansprucht Karl Knauer die Experten von Printdata bzw. von M/S Visucom. Das allerdings ist selten der Fall. „Dank der klaren Trennung zwischen Programmierenebene, Datenbank und Shop-Oberfläche können wir etwa 90 % der Shop-Strukturen ohne fremde Hilfe anpassen“, berichtet Brückmann aus dem Tagesgeschäft. So lasse sich das Layout von Shops bin-

Dank der einzigartigen Flexibilität der Online-Printshop-Software von Printdata und M/S Visucom kann Karl Knauer sowohl seine eigenen als auch die Online-Shops seiner Wiederverkäufer tagesaktuell anpassen.



nen eines Tages vollständig umstellen. Das sei ein entscheidender Zeit- und Kostenvorteil, der sich im Verkauf in barer Münze auszahle. „Zudem können wir von heute auf morgen neue Shops einrichten oder einfach nur Dinge ausprobieren und sie je nachdem schnell wieder herausnehmen“, so Wussler. In diesem Zusammenhang muss man wissen, dass Karl Knauer in seiner eigenen Forschung und Entwicklung etwa 20 Mitarbeiter beschäftigt, die tagein tagaus unter anderem an innovativen Verpackungslösungen tüfteln.

Das alle sei bei anderen Web-to-Print-Lösungen in dieser Form undenkbar. Inwieweit haben andere Hersteller in Sachen Flexibilität inzwischen nachgezogen? „Aus unserer Sicht hat Printdata hier im Markt nach wie vor ein Alleinstellungsmerkmal“, gibt sich Brückmann

überzeugt. In Kürze werden weitere Reseller von Karl Knauer auch außerhalb von Deutschland mit Online-Shops an den Start gehen – betrieben in der jeweiligen Landessprache. Mit anderen Worten: Hier befindet sich eine europaweite Online-Präsenz im Aufbau.

Das über die Shops abgewickelte Volumen nimmt kontinuierlich zu. Einmal eingerichtete Shops werden gewissermaßen zum Selbstläufer. „Vor allem ‚internetaffine‘ Reseller und Druckeinkäufer haben die Shops auf Anhieb sehr gut angenommen. Inzwischen erkennen auch zu Beginn zurückhaltende Geschäftspartner mehr und mehr die Vorteile – zumal sie ihre Aufträge in den Shops an sieben Tagen in der Woche rund um die Uhr platzieren können“, beschreibt Wussler den Trend. Dieser wird noch dadurch unterstützt, dass Karl Knauer

er seinen Resellern das Online-Bestellwesen in bestimmten Shops auch aus preislicher Sicht schmackhaft macht. „Wir geben einen Teil des Kostenvorteils, den uns der automatisierte Prozess in der Auftragsannahme ermöglicht, an unsere Kunden weiter“, verrät Kammerer.

Wie wirkt sich das auf das konventionelle Bestellwesen aus? Wussler: „Die Zahl der Aufträge, die per Telefon, Fax oder E-Mail hereinkommen, ist sogar noch gestiegen. Allerdings bestellen die Kunden tendenziell kleinere Stückzahlen, dafür aber häufiger.“ Exakt diese Entwicklung unterstreiche die Notwendigkeit, sich im Internet zusätzliche Vertriebswege zu erschließen und die Prozesse zu automatisieren. Je kleiner die Bestellmengen, desto notwendiger sei es, dass „die Aufträge praktisch direkt an der Druckmaschine aufschlagen.“

Manuell sei der Aufwand hier nicht mehr wirtschaftlich darstellbar. Alles in allem wird das konventionelle Bestellwesen durch ein wachsendes Online-Geschäft ergänzt, wobei der neue Vertriebsweg den herkömmlichen Auftragseingang wohl kaum voll ersetzen wird. Davon ist man in Biberach überzeugt. Auch künftig werde es viele Aufträge geben, bei denen die persönlichen Beziehungen zu den Kunden eine entscheidende Rolle spielen.

Neue App für Mobilfunkgeräte

Wichtig für Karl Knauer ist zudem, dass Printdata und M/S Visucom die OPS-Lösung stetig weiter entwickeln. So gibt es immer wieder neue Module, die zusätzliche Möglichkeiten für die Prozessoptimierung eröffnen. In diesem Zusammenhang ist die App des neuen Online-Printshop 5 für mobile Kommunikationsterminals wie iPhone und iPad der jüngste Clou. Die Idee für dieses innovative Werkzeug, mit dem die Vertriebspartner von Karl Knauer vor Ort bei ihren Kunden einfach und schnell die Preise für Produkte ermitteln können, entstand Ende 2011.

Der entscheidende Vorteil der ‚Karl Knauer Werbemittel-Kalkulator-App‘: Die Reseller können mit ihren mobilen Terminals während der Gespräche mit Kunden auf alle Informationen zugreifen, die im Backend der Shops verfügbar sind. So werden zum Beispiel unmittelbar nach dem Einloggen die Preise sichtbar. Die Wiederverkäufer brauchen also keinen Lap-

top mehr, um ihre Kunden kompetent zu beraten und Aufträge entgegen zu nehmen. Die Bedienung der App ist kinderleicht. Etwa die Bestellmengen lassen sich über einen Schieberegler bestimmen. Alle kalkulierten Preise werden automatisch als Angebot direkt auch im Shop abgelegt. Sofern die Vertriebspartner von Karl Knauer es wünschen, kann auch die App nach ihrem CI individuell eingerichtet werden. Das innovative Werkzeug befindet sich derzeit in der Markteinführungsphase. Die erste Resonanz ist ausgesprochen positiv. „Unsere Kunden sehen, dass wir unsere Kompetenzen ständig erweitern und uns mit zukunftsorientierten

Technologien beschäftigen. Das kann unserem Image nur dienlich sein“, stellt Wussler fest. Und das gilt genauso für die Wiederverkäufer der Produkte von Karl Knauer.

Es gehört zur Philosophie des Unternehmens, den Status Quo permanent zu hinterfragen und zu prüfen, was man künftig besser machen kann. „Mit unseren Web-Shops treten wir im Wettbewerb bewusst anders auf. Und das ist für unsere Kunden letztlich wirklich beeindruckend anders“, spielt Kammerer schmunzelnd mit dem branchenweit bekannten Slogan des Unternehmens.

www.printdata.org

Karl Knauer im Überblick

Die Karl Knauer KG mit Sitz in Biberach im Schwarzwald wurde 1938 von Karl Knauer als Kartonenfabrik gegründet. Mit heute insgesamt nahezu 600 Mitarbeitern an zwei Standorten in Deutschland und Polen zählt das innovationsfreudige, mit etlichen Zertifikaten in Sachen Qualitäts- und Umwelt-Management ausgestattete Unternehmen zu den Top 10 der Verpackungsbranche. Bei Werbemitteln und Präsentverpackungen sieht man sich jeweils als Num-

mer eins im Markt. Karl Knauer ist ungewöhnlich breit aufgestellt. Das gilt nicht nur für das enorm vielseitige Produktspektrum und den eigenen Maschinenbau. Vielmehr bauen alle Aktivitäten auf eine umfassende Philosophie und Unternehmenskultur, die gezielt auf die Motivation und Veränderungsbereitschaft aller Mitarbeiter baut. Das Unternehmen wird heute von den Geschäftsführern Richard Kammerer, Olaf Pohl und Joachim Würz geleitet.

MENSCHICK DURCHLAUF-DÜSENTROCKNER

für Folien, Papiere, Film, Klebebänder, Tapeten...



- Herausragende Trocknungsgleichmäßigkeit
- Große Trocknungsleistung
- Kompaktbauweise
- Energiesparend durch Umluftbetrieb und Wärmerückgewinnung
- Produktgerechte, individuelle Konstruktion
- Zuverlässiger Betrieb sichert hohe Verfügbarkeit
- Einfache Montage, Bedienung und Wartung



MENSCHICK TROCKENSYSTEME

TEL. + 49 (0) 71 59/30 49
FAX + 49 (0) 71 59/53 68
E-MAIL:
info@menschick.de
POSTFACH 1244
D-71265 RENNINGEN