

Kooperation mit „Potenzial für noch viel mehr“

Engagement und der Wille, gemeinsam einiges bewegen zu wollen, sind die Erfolgsfaktoren in der noch recht jungen Zusammenarbeit zwischen dem Distributor **Soft-Carrier** und dem Lieferanten **Smartbox Pro**. Der intensive Austausch ist die Basis für die nächsten Schritte.

Verpackungs-, Archivierungs-, Ordnungs- und Organisationsmittel gehören zu den Kernsegmenten des umfangreichen, mehr als 55 000 Artikel umfassenden Warenangebotes bei Soft-Carrier. Entsprechend kritisch ist das Marketingteam um Monika Veit auch bei Neulistungen, um Überschneidungen zu vermeiden und das Marken-Programm nicht unnötig zu verwässern. „Schließlich gehe es darum, den Handelskunden ein zielgerichtetes Programm an zukunftsorientierten Produkten mit guten Abverkaufschancen anbieten zu können“, wie

Veit betont. Daniel Frohn, Vertriebsleiter beim Hersteller Smartbox Pro, musste in der intensiven Findungsphase einiges an Überzeugungsarbeit leisten, um von den Möglichkeiten und Vorteilen einer Zusammenarbeit zu überzeugen. Mit Erfolg.

Umfangreiches Sortiment, hohe Warenverfügbarkeit

Die Smartbox Pro GmbH mit Firmensitz in Plößberg bei Weiden in der Oberpfalz ist

seit Anfang des vergangenen Jahres eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der Liebensteiner Kartonagenwerk GmbH, die als einer der modernsten mittelständischen Verarbeitungsbetriebe für Wellpappe in Europa gilt. Ein entscheidender Vorteil ist das breite Programm und die hohe Fertigungskompetenz, wie Daniel Frohn betont. Rund 75 Prozent der etwa 700 Katalogartikel der Marke Smartbox Pro in den Kategorien verpacken & versenden, transportieren & ausstatten, ordnen & archivieren, aufbewahren & sortieren und umziehen & schützen werden selbst hergestellt, der Rest von ausgewählten Herstellern international bezogen. Darüber hinaus gehören weitere spezielle Sortimente für bestimmte Märkte, Sonderanfertigungen sowie Artikel in Eigenaufmachung zum Programm. „Die Kunden haben so die Mög-



Umfassendes Programm: der Smartbox Pro-Katalog mit rund 700 Artikeln

lichkeit, die unterschiedlichsten Bedarfsfälle durch unser vielfältiges Liefersortiment zu bündeln, mit nur einem Partner abzudecken und damit Prozesskosten zu sparen“, unterstreicht Frohn. Ein weiterer Vorteil der Liebensteiner-Gruppe sei zudem die hohe Warenverfügbarkeit, die das moderne Logistikzentrum mit 74 000 Palettenstellplätzen im vollautomatischen Hochregellager bietet.

Auf gleicher Wellenlänge

Nach einem ersten Gespräch mit Daniel Frohn und Liebensteiner-Geschäftsführer Bernhard Schön im Sommer des vergangenen Jahres und einer darauffolgenden intensiven Austausch- und Findungsphase, in der die Sortimente ausgewählt und die Preise definiert wurden, folgte im Dezember der Startschuss mit einem ausgewählten Programm von knapp 200 Artikeln mit Schwerpunkt in den Sortiments-



Wissen die konstruktive Zusammenarbeit zu schätzen: Monika Veit und Daniel Frohn



Sortimenterweiterungen in der Diskussion: Monika und Thomas Veit eruiieren zusammen mit Daniel Frohn neue Möglichkeiten

bereichen verpacken & versenden und umziehen & schützen. Besonders interessant sei zudem das Facility-Segment mit Produkten für Transport und Lagerlogistik, mit der Soft-Carrier gezielt Programmerweiterungen in einem „wachstumsträchtigen Produktfeld vornehmen konnte“, wie Monika Veit bei einem gemeinsamen Gesprächstermin erläuterte. Zudem müsse natürlich das pricing stimmen, um die Handelspartner wettbewerbsfähig zu halten. In der Zwischenzeit wurden der kompetente Markenshop-Auftritt realisiert und die Marketingmaßnahmen mit monatlichen Beipackwerbungen und E-Mail-Werbung festgelegt. Zudem wurde und wird das Sortiment weiter gezielt ergänzt. Das Soft-Carrier-Marketingteam weiß an der vertrauensvollen Zusammenarbeit insbe-

sondere die Flexibilität und Zuverlässigkeit sowie die Beratungskompetenz zu schätzen. Ein wichtiger Punkt sei zudem Belieferung mit kleinen Verpackungseinheiten. Daniel Frohn, seit 2003 in der Branche und seit 2008 für Smartbox Pro aktiv,

kann in den Gesprächen seine Erfahrungen voll ausspielen. An der Kooperation mit Soft-Carrier schätzt er unter anderem die Offenheit für neue, interessante Sortimente und „den Mut zum Ausprobieren“, der in der Branche nicht selbstverständlich sei. Mit den bisherigen Ergebnissen und den realisierten Umsatzzahlen zeigen sich beide Partner mehr als zufrieden. Chancen für weiteres Wachstum sei „ausreichend vorhanden“, betonen beide unisono. Letztlich gehe es darum, Trends wie Mobilität oder den steigenden Bedarf nach einfachen, kostengünstigen Archiviermöglichkeiten frühzeitig zu erkennen und dazu passende Lösungen anzubieten. Und daran haben beide Partner weiterhin ein hochgradiges Interesse.

www.softcarrier.de

www.smartboxpro.com



Mut zum Ausprobieren: Thomas und Monika Veit mit neuen Leistungsvorschlägen



Nachschlagewerk: der Katalog als Basis in der intensiven Findungsphase