

Wie Digitalisierung Mehrwert schafft

Die Pawi Verpackungen AG, Winterthur, hat ihr Konzept für individuell gestaltete B2B-Kundengeschenke weiterentwickelt. Über Details der neuen Online-Plattform Pawi Pac Designer sprach Pack aktuell mit Ivo Forster, Leiter Marketing und Verkauf.

Pack aktuell: Welche Idee steckt hinter dem Pawi Pac Designer?

Ivo Forster: Kundengeschenke als Gesten der Aufmerksamkeit und um sich beim Kunden freundlich in Erinnerung zu rufen, werden immer wichtiger. Grosse Konzerne investieren viel Geld, um ihre Markenbekanntheit zu steigern. Unsere Idee war es, individualisierte Kundengeschenke auch für KMU mit kleinerem Budget zu ermöglichen und so ihre Markenwirksamkeit gegenüber Kunden und Konsumenten zu steigern.

Was ist dabei die Dienstleistung von Pawi?

Forster: Wir fokussieren uns auf Verpackungen und alles, was es dazu als Dienstleistung braucht: Ideen, Konzepte, Produktions-Know-how und eine effiziente Logistik bis zum Kunden. Über eine Online-Plattform bieten wir die Möglichkeit, Kundengeschenke selbst individuell zu gestalten und dabei konzentrieren wir uns auf regionale Produkte. Denn wir verstehen uns als Partner des Back- und Süswarenhandels und arbeiten beim Pawi Pac Designer eng mit unseren Kunden zusammen.

Wie funktioniert eine Bestellung über die Online-Plattform?

Forster: Der Kunde unserer Geschäftspart-



Ivo Forster,
Leiter Marketing und Verkauf
Pawi Verpackungen AG.

ner kann seine Verpackung selbst am PC gestalten und Einlagen im Karton samt Inhalt nach Wunsch wählen. Derzeit sind elf verschiedene Grössen an Kartonschachteln für Pralinen (von 4 bis 40 Stück), Konfekt – auch in Kombination mit einer Weinflasche – zur Auswahl hinterlegt. Dank Digitaldruck sind Bestellungen schon ab 25 Stück möglich. Der Kunde kann zwischen verschiedenen, von Pawi zur Verfügung gestellten Bildmotiven, Design- und Schriftvorlagen frei auswählen und zusätzlich nach Wunsch eigene Inhalte auf die Plattform hochladen. Die Preise berechnet das System individuell. Auf Wunsch ist zusätzlich gegen einen Pauschaltarif individueller Service von unserer Design-Abteilung möglich.

Welchen Part übernehmen dabei die Pawi-Kunden?

Forster: Unsere eigenen Kunden aus der Süswarenbranche werden bei einer Bestellung über den Pawi Pac Designer zum Lieferanten. Das heisst: Sie bestücken die Kartonverpackungen mit Pralinen, Schokolade oder Biber und liefern diese direkt an den Auftraggeber im gewünschten Design aus. Im Sinn des Selbstmarketings ist es

eine neue Idee: Gewerbetreibende aus dem Back- und Süswarenereich laden ihre Kunden persönlich zum Verkaufsgespräch ein und nutzen dies als Anlass für Werbung in eigener Sache.

Wie sind die ersten Erfahrungen?

Forster: Am 14. Juni wurde das Produkt lanciert. Inzwischen erhalten wir täglich Bestellungen. Offensichtlich haben wir eine echte Nische getroffen. Dies ermöglicht uns zusätzliches Business und ist aus unserer Sicht ausbaufähig. Und wir ermöglichen unseren Kunden, zusätzliches Geschäft zu generieren.

Was unterscheidet die Individualisierung per Digitaldruck von anderen Kundengeschenken?

Forster: Eine persönliche Widmung zu Weihnachten, zum Geburtstag oder Jubiläum oder einem anderen Anlass direkt auf die Geschenkverpackung gedruckt bleibt länger im Blickfeld des Kunden als eine Banderole, die nach Öffnen der Verpackung meist weggeworfen wird. Es ist auf jeden Fall eine deutliche Differenzierung zum Standardprodukt.

Was sind die nächsten Schritte?

Forster: Für 2018 planen wir, die Ideen und Erfahrungen mit dem Pawi Pac Designer auch auf den Industriebereich zu übertragen. Im Fokus steht dabei zunächst die Süswarenbranche. Pawi arbeitet ausserdem intensiv an weiteren digitalisierten Produkten, die am Markt Mehrwert schaffen.

Wie hilft die Digitalisierung, Mehrwert zu generieren?

Forster: Über Online-Tools wie den Pawi Pac Designer und dank Digitaldruck kann auch der Gewerbetreibende kosteneffizient seine Botschaften auf Kundengeschenken für eine kleine Auswahl von Zielkunden individualisieren. Dies ergänzt das Angebot in einem Umfeld, in dem grosse Unternehmen quasi im Wochenrhythmus mit neuen Mar-

