

«Private Labelling» für starkes Marketing im Absatz. Das Management der Absatzkanäle ist aufgrund der hohen Individualisierungskosten ein wichtiger Brennpunkt in der Gunst der Endkunden. Wer hier die Nase vorn hat, kann punkten.

VON BARBARA RÜTTIMANN*

Viele Firmen sehen sich heute in beinahe gesättigten Märkten, wo ein erfolgreiches, auf die unterschiedlichen Absatzstufen zugeschnittenes Absatzmarketing ein wirklicher USP ist. Als Instrument dient dabei das Private Label: Dank flexibler Etikettierlösungen druckt das Unternehmen vor Ort «on demand»; ganz nach den Bedürfnissen der Absatzpartner. Nebst kostengünstigem, effizientem und individualisiertem Labelling wird zudem in der Supply Chain Nachverfolgbarkeit, Branding und wichtige (Wieder)-Bestellinformation sichergestellt. Der «on demand print» findet nur bei Bedarf statt; die Logos der Absatzpartner sind einfacher zu verwalten. Das bringt eine höhere Bindung im Absatzkanal. Die Firma Selfix AG aus Otelfingen ZH hat ihrem Kunden Tecnofil hier nachhaltig Unterstützung geboten.

Selfix-Inkjet-Etiketten als «Private Labels». Als einer der führenden Schweizer Filterhersteller mit einem Sortiment von über 8500 Filterprodukten steht die Kundenorientierung bei der Tecnofil AG klar im Fokus. Der Vertrieb der Produkte erfolgt indirekt, d.h., die Produkte werden via Installateur an den Kunden verkauft und ausgeliefert. Zur Schaffung eines Mehrwertes und der Erhöhung der Kundenbindung entschied sich die Tecnofil AG zur Einführung eines «Private labels». Dies in Form einer Etikettierung der Filterprodukte mit Produktinformationen und dem farbigen Installateurlogo, sodass Rückverfolgbarkeit der Filter und Nachbestellungen einfacher möglich sind.

Rückverfolgbarkeit und Sicherung der Nachbestellung. Die Anforderungen an das Unternehmen sind die hohe Fachkompetenz in den Bereichen Grobstaub-, Feinstaub-, Wasser-, Fett- und Industriefiltration sowie kurze Lieferzeiten und direkte Information auf dem Produkt. Aufgrund des indirekten Vertriebsweges müssen die Filter mit dem Namen des Installateurs ausgezeichnet sein, damit der Endkunde beim Filterwechsel direkt und einfach nachbestellen kann. Zudem befinden sich für die Anlieferung und beim Einbau

TECNOFIL AG UND SELFIX AG

Tecnofil AG

Das Unternehmen zählt heute zu den führenden Schweizer Filterherstellern und zeichnet sich aus durch hohe Flexibilität und kurze Lieferzeiten. Über 80 Mitarbeiter achten auf Qualität und Kundenwünsche. Die Produktion verarbeitet Vliesstoffe, Kunststoffe und Metalle. Eine hohe Fachkompetenz besteht in den Bereichen Grobstaub-, Feinstaub-, Wasser-, Fett- und Industriefiltration.

www.tecnofil.ch

Selfix AG

Zwischen Kunde und Etikettenhersteller ist ein umfangreicher Informationsaustausch notwendig, um die individuellen Anforderungen an Etiketten genauestens festzulegen. Dank schweizerischer und branchenübergreifender Kompetenz und langjähriger Erfahrung garantiert die Selfix AG für Zuverlässigkeit, Rückverfolgbarkeit und Kontinuität.

www.selfix.ch

auf den Selfix-Inkjetetiketten Angaben wie Lieferadresse, Baustelle, Gebäude, Stockwerk, Raum usw.; selbstverständlich immer mit dem farbigen Logo des Installateurs.

Etiketten von Selfix machen es möglich. Im Rahmen der Einführung der neuen ERP-Software wurde der Prozess «Etikettierung» neu geprüft und überarbeitet. Sämtliche Daten des Installateurs inkl. Logo sind in der ERP-Software hinterlegt. Die «Private labels» werden in der Folge auf vier Arbeitsstationen direkt auf den EPSON-C3500-Farbetikettendruckern mit den Angaben des Installateurs und dessen Logo ausgedruckt und je nach Produktanzahl pro Karton mit einer oder mehreren farbigen Etiketten versehen. Da der Drucker über Endlosdruck und einen Cutter verfügt, erfolgt der Druck automatisch verteilt auf einer oder mehreren Etiketten. Die Kartons werden danach palettiert, in Schrumpffolie gepackt und dann mit einer Selfix-Versandetikette ausgezeichnet.

Von A bis Z durchdacht. Stephan Roos, Geschäftsführer von Tecnofil AG, ist zufrieden: «Durch die automatisierte, einfache und kostengünstig gehaltene Beschriftung ist die Lieferkette von A bis Z durchdacht. «Private labeling» entpuppt sich dabei als Verkaufsargument und erhöht gleichzeitig die Kundenbindung. Heute hat es sich bereits bei unseren Abnehmerbetrieben als Standard etabliert. Ein gutes Zeichen!»



BARBARA RÜTTIMANN

lic. oec. publ., berät KMU in der strategischen Kommunikationsplanung, im Storytelling, der Platzierung von Themen in den Medien und der Pflege ihrer Dialoggruppen.

www.rbconsulting.info



**Tecnofil AG –
erfolgreich im
Absatzkanal mit
Etikettenlösungen
von Selfix.**