

35. Jahrgang · Ausgabe 1/2007

B31159 · Deutschland € 9,60

ISSN 0949-5800

www.dedica.de

dedica

Fachmagazin für Werbemittel, Incentives und Promotions




BRAUN BÜFFEL
1887 · 2007
GERMANY

THEMEN ▶ Alles fürs Büro · Kalender · Displays & Verpackungen · Werben & Reisen · u. a.

FIRMEN ▶ Braun Büffel · u. a. **MESSEN** ▶ *marketingservices* · PROMOTION WORLD · u. a.

Der Spezialist für Werbeartikel-Outsourcing

Die Kaldenbach GmbH aus Hersbruck

Die Verwaltung von Werbeartikeln ist für viele Firmen mit großem Zeitaufwand verbunden und daher oftmals eine unangenehme Aufgabe. Doch genau an diesem Punkt können Sie sich professionelle Hilfe holen. Die Kaldenbach GmbH, Spezialist für Werbeartikel-Outsourcing aus Hersbruck, nimmt Ihnen nicht nur die komplizierte Verwaltung ab, sondern bietet mit ihrem Shopsystem neuester Generation die Möglichkeit, sogar komplette Firmenkollektionen online zu stellen. – Mit dem entsprechenden Service kann das Potenzial von Werbeartikeln voll genutzt werden. Die Kaldenbach GmbH widmet sich als Fullservice-Anbieter genau dieser Aufgabe und zieht alle Register. Sie bietet nicht nur einen eigenen Lettershop und eine interne Konfektionierung, sondern arrangiert auch die passende Outdoor-Promotion, bei der Ihre Werbeartikel „an den Mann und die Frau“ gebracht werden.



Marco Kaldenbach
Geschäftsführer und Inhaber der Kaldenbach GmbH

Herr Kaldenbach, Sie bezeichnen Ihr Unternehmen als „Spezialist für Werbeartikel-Outsourcing“. Was zeichnet Sie dafür aus?

Marco Kaldenbach: Wir sehen die Zukunft für unser Unternehmen in der Entwicklung, in der Produktion und im Service rund um den Werbeartikel. Unser Know-how basiert auf einer jahrelangen Erfahrung. Deshalb konnten wir diesen Bereich in den letzten Jahren intensiv ausbauen. Und wir haben uns nicht nur räumlich mit dem Bau der neuen Halle vergrößert, die letztes Jahr neben unserem bestehenden Bürogebäude fertig gestellt wurde, sondern wir haben auch unseren Personalstamm weiter aufgebaut, so dass wir unsere Kunden jetzt noch besser betreuen können. Dabei unterstützt uns auch unser komplett auf den Fullservice ausgerichtetes EDV-System. Ein Highlight ist da sicher das zentrale Element unseres Fullservice, nämlich das Shopsystem.

Was ist das Besondere an Ihrem Shopsystem?

Marco Kaldenbach: Unser Shopsystem ist extrem flexibel und bietet neben vielen Standardfunktionen individuelle Zusatzmodule. Durch unseren eigenen Programmierer im Haus können wir da schnell und

kundenbezogen einen Shop zusammenstellen. Funktionen bietet das Shopsystem viele. Es können beispielsweise beliebig viele Artikel- und Benutzergruppen angelegt und zugeordnet werden. So werden für die Niederlassung in England nur die englischen Printprodukte angezeigt und der Schuljunge in Madrid sieht überhaupt keine Print- und POS-Produkte. Darüber hinaus bietet das System die Option, Budgets von der Marketingzentrale unserer Kunden direkt an die Niederlassungen oder Vertreter zu verteilen. Bei einzelnen Artikeln kann man auch gleich Sonderwünsche wie „verpacken in Geschenkpapier“ oder, zum Beispiel bei Fußbällen, „mit Luft befüllen“ auswählen. Als interessanteste neue Funktion sehen wir jedoch die Möglichkeit des Co-Branding: Artikel unserer Kunden, die bei uns auf Lager liegen, können nachträglich mit dem Namen und der Anschrift des Händlers oder der Niederlassung versehen werden. Über die Bestellfunktion des Shops werden die Daten direkt eingegeben, sofort als fertiges Produkt angezeigt und freigegeben. Neben den klassischen Werbeartikeln können so natürlich auch Drucksachen wie Flyer, Visitenkarten und Prospekte in das Shopsystem integriert werden.

Passen Artikel wie Drucksachen und POS-Material denn zu Ihrem Sortiment? Sind Sie da überhaupt wettbewerbsfähig?



Das Firmengebäude der Kaldenbach GmbH im Industriegebiet von Hersbruck



Unternehmen heute

Die im vergangenen Jahr neu erbaute Halle bietet zusätzlichen Lagerraum und birgt eigene Konfektionierungsräume in sich

Marco Kaldenbach: Aus unserer Sicht gehören die drei Bereiche Werbeartikel, Drucksachen und POS-Material beim Fullservice unabdingbar zusammen. Es macht keinen Sinn, dass der Reifenhändler die Werbeartikel und Accessoires des Reifenherstellers zwar wunderbar im Shopsystem bestellen kann, Prospekte und POS-Material aber über andere Stellen und mit separaten Versandkosten ordern muss. Wir haben uns darauf ausgerichtet, alles aus einer Hand anzubieten und sind durch unser Know-how in Sachen Grafik und Design in Verbindung mit den passenden Bezugsquellen mit Sicherheit weltweit wettbewerbsfähig. Bereits seit mehreren Jahren lassen wir unter anderem Printprodukte in osteuropäischen Druckereien herstellen. Zu hervorragenden Konditionen und in einwandfreier Qualität.

Für welche Firmen ist Fullservice interessant? Welche Firmen nutzen Ihr Portfolio?

Marco Kaldenbach: Um eine Zahl zu nennen: Aus unserer Sicht macht es ab einem Jahresbedarf von zirka 50.000 Euro für Werbeartikel, Drucksachen und POS-Material Sinn, einen externen Dienstleister wie uns zu beauftragen. Wir erarbeiten dann

zusammen mit dem Kunden ein Konzept und stellen das Shopsystem für die Zeit der Zusammenarbeit zur Verfügung. Selbstverständlich präsentieren wir auch eine komplette Accessoires-Kollektion nach den Wünschen des Kunden in Verbindung mit neuen Ideen aus unserem Hause.

Derzeit nutzen Firmen und Konzerne unterschiedlichster Art unsere Dienstleistungen. Darunter Reifen-, Nahrungsmittel- und Kaffeeautomatenhersteller, eines der größten Logistikunternehmen weltweit, diverse Automobilhersteller und -zulieferer, Elektrokonzerne, Tastaturhersteller und viele mehr.

Das hört sich alles sehr schön und einfach an. Aber wo ist der Haken?

Marco Kaldenbach: Die größten Bedenken unserer potentiellen Kunden betreffen den Bereich der Abhängigkeit von einem Lieferanten. Sicherlich macht es beim Outsourcing keinen Sinn, mehrere Dienstleister zu engagieren und man ist auf den ausgewählten Partner angewiesen. Wir setzen diesen Bedenken nicht nur unsere Referenzliste entgegen, sondern wir bieten unserem Kunden zusätzlich an, Fremdware bei uns mit einzulagern. Das verpflichtet uns permanent zu günstigen Konditionen. Durch den eigenen Import aus China, Indien und der Türkei sowie guten Kontakten zu vielen Markenherstellern brauchen wir uns aber preislich sicher nicht zu verstecken. Außerdem unterschreiben wir auch Fullservice-Verträge, die auf Wunsch des Kunden extrem kurze Kündigungsfristen beinhalten. Wir müssen uns so jeden Tag neu beweisen, in jeder Disziplin.

Neben dem Komplett-Outsourcing bieten Sie Ihren Kunden auch kleinere Serviceleistungen rund um den Werbeartikel. Welche sind das?

Marco Kaldenbach: Wichtig ist, einen Werbeartikel in die Gesamtkommunikation richtig einzubinden. Sonst ist der Werbeartikel nicht viel wert. Lieblos und beiläufig abgegebene „Geschenke“ bringen aus unserer Sicht wenig. Hier versuchen wir mit unseren

Services anzusetzen. Das fängt schon bei der Auswahl des richtigen Artikels für das jeweilige Projekt an, setzt sich fort in der Konfektionierung von Sets, der Werbemittelverteilung durch Hostessen vor Ort, der Abwicklung von Direktmailaktionen mit Werbeartikeln und führt bis zum Aufbau von POS-Projekten bei Handelspartnern unserer Kunden, der Entwicklung von Zugaben als Beipack oder als Verpackungsalternative. Gerade im Bereich Zugaben wird unsere Kompetenz unterschätzt. Erst kürzlich haben wir einem Nahrungsmittelhersteller vorgeschlagen, seine Produkte statt in Eimern in Schatztruhen zu verpacken. Die Aktion lief so erfolgreich, dass sofort Schatztruhen nachgeordert wurden.

Wie sehen Sie die weitere Entwicklung Ihres Unternehmens?

Marco Kaldenbach: Die stark steigenden Umsätze in den letzten Jahren geben uns Recht, dass der Service im Bereich Werbeartikel Zukunft hat. Das heißt, wir werden unseren Fullservice weiter ausbauen. Zusätzlich arbeiten wir seit einigen Monaten mit Fußball D21 zusammen, der Initiative für die Jugend von Jürgen Klinsmann und Jogi Löw und auch mit UNICEF sind Projekte in Arbeit. Die Ergebnisse dieser Gemeinschaftsprojekte werden wir noch dieses Jahr unseren Kunden vorstellen. Für den Werbeartikel insgesamt sehen wir gute Chancen. Werbeartikel transferieren Sympathie. Es macht uns Spaß damit zu arbeiten. ■



Kaldenbach GmbH
werbeartikel & accessoires
D – 91217 Hersbruck
Tel.: 09151-81785-0
Fax: 09151-81785-10
eMail: info@kaldenbach.com
www.kaldenbach.com



Das Shopsystem der Fullservice-Profis bietet viele Funktionen zur übersichtlichen Verwaltung von Werbeartikeln

Referenzen

unsere Kunden



Sparkasse



DEUTSCHER FUSSBALL-BUND

DAIMLERCHRYSLER

Continental[®]
TEMIC

ZANUSSI

ZAPF
WOHNEN

LOEWE.

KUCHEN
QUELLE.

VR-LEASING

GRUNDIG

BOSCH

Diakonie

MZ
MOTORCYCLES

jura
OF SWITZERLAND



N-ERGIE
Spezialer Näher.



KTM
SPORTMOTORCYCLES

Wieland

EDUSCHO



AREVA

Baxter



BEISSBARTH

Bayerisches Rotes Kreuz +



CHERRY

KNAUF

FD21
www.fussball021.de

funkwerk))
printac



HANKOOK



ProTec 24.com

SIEMENS

DEKRA
DEKRA Arbeit GmbH

TNT | post

TOYOTA

LEXUS

uvex

florimex

THYSSEN DURO METALL

DER TAGESSPIEGEL



Kaldenbach GmbH

werbeartikel & accessoires

Eichenhainstraße 4

D-91217 Hersbruck

Telefon +49 (0) 9151.81785 - 0

Telefax +49 (0) 9151.81785 - 10

info@kaldenbach.com

www.kaldenbach.com

PRODUKTION ■ IMPORT ■ MARKEN ■ FULL SERVICE

www.kaldenbach.com