

Kuverteinkauf im Wandel

Wo werden **Briefumschläge** gekauft und wie oft? Das Einkaufsverhalten hat sich insbesondere bei Briefhüllen in den letzten Jahren stark verändert hat. Eine aktuelle Marktforschung hat sich mit diesem Thema befasst – mit aufschlussreichen Ergebnissen.

Das Marktforschungsinstitut Schütz und Hirsch hat den Kauf von Briefhüllen im Privatverbrauch untersucht: 45 Prozent der Befragten kaufen demnach ihre Kuverts im Fachhandel/Schreibgeschäft, 56 Prozent kaufen jährlich oder seltener Briefumschläge ein, 28 Prozent davon nur alle paar Jahre, über 80 Prozent der Befragten wünschen sich 50-er Verpackungen oder kleiner und 90 Prozent wären für eine bessere Qualität bereit, bis zu 40 Prozent mehr zu bezahlen.

Was heißt das für den Verkäufer? Was können wir aus dieser Marktforschung lernen und umsetzen? Beim Briefumschlag-Hersteller Elco beschäftigt man sich intensiv mit diesen Fragestellungen. Kunden kaufen Briefhüllen vor allem im Fachhandel, erwarten aber dann aber auch eine breitere Auswahl und gute Qualität mit verschiedenen Verwendungszwecken. Angesichts der seltenen Käufe ist ein Selbstklebeverschluss aufgrund der Haltbarkeit nicht mehr zeitgemäß. Zudem sind kleinere Verkaufseinheiten gefragt (maximal 50 Stück). Wichtig sei auch, ein wertiges und aktuelles Briefumschlag-Angebot in einem übersichtlichen Regal zu haben und zu präsentieren, so lauten die Empfehlungen.

Die Vorteile in der Zusammenarbeit mit Elco seien das breite Kuvertangebot mit sämtlichen Formaten und Packungsgrößen – und dies in Top-Qualität. Aufgrund des Heißleim-Einsatzes liegt die Verschluss-

Wichtiges Verkaufsargument:
die moderne, übersichtliche Regalpräsentation



Klarer Trend: hochwertige Briefhüllen sind gefragt

garantie bei fünf Jahren; bei großen Formaten ist für ein besseres Handling die Öffnung auf der Längsseite angebracht. Ein weiteres Argument ist der Einsatz von FSC-Papier und wasserlöslichem Leim bei sämtlichen Produkten.

„Elco betreibt keinen Vertrieb über die Großfläche, was unseren Handelspartnern eine klare Differenzierung zu den Discountern und dem LEH eröffnet“, nennt Stephan Zehnder von Elco einen weiteren Vorteil. Zudem ermögliche das moderne Design eine optisch ideale Regalpräsentation. Elco sorge „für starke Abverkäufe mit gesteigerten, absoluten Margen“, so Zehnder weiter.

„Heben Sie sich ab und wirken Sie dem rückläufigen Kuvertmarkt entgegen“, lautet die klare Emp-

fehlung von Stephan Zehnder an die Handelspartner. Gerade weil der Druck auf die PBS-Fachhändler zunehme, da die Volumen zurückgingen, mache es durchaus Sinn, zu einem qualitativ hochwertigen und zeitgemäßen Produkt zu wechseln. Elco warte hier seit Jahresanfang mit einem interessanten Angebot auf. Zehnder: „Bei einer Sortimentsumstellung respektive Kauf eines kompletten Warenpaketes gibt es einen attraktiven Cashback. Das Angebot ist gültig bis 31. Mai 2017.“

www.elcoswitzerland.ch



Das umfangreiche Elco-Programm:
viele Größen und ein moderne Verpackungen