

Qualität aus der Schweiz – auch im Onlinehandel

Die Erfolgsgeschichte des Internet-Versandhändlers **Büromarkt Böttcher AG** in Jena setzt sich weiter fort. Beim schweizerischen Hersteller von Briefumschlägen und Schreibwaren **Elco** hat man frühzeitig die Bedeutung und das Chancenpotenzial erkannt.

„Uns war es sehr wichtig, bei diesem für den deutschen Büromarkt immer wichtigeren Versandhandelspartner breiter aufgestellt zu sein. Aufgrund der beeindruckenden Kundenbasis von mehr als über einer Million Nutzern besteht so die Möglichkeit, die Elco-Qualitätskuverts verstärkt nicht zuletzt auch durch die hervorragende Lieferfähigkeit zeitnah und zuverlässig im Markt verfügbar zu machen“, erläutert Stephan Zehnder, Verkaufsleiter Export der Elco AG, die Intention einer intensivierten Zusammenarbeit mit der Büromarkt Böttcher AG. Dass kleine und mittelständische Unternehmen nicht nur mehr ausschließlich auf den Preis schauen bei der Wahl von beispielsweise Briefumschlägen, zeigt die immer breitere Präsenz der Elco-Produkte bei den verschiedenen Bürobedarfshändlern sowie die dynamische Entwicklung beim Online-Anbie-

ter Büromarkt Böttcher. „Die hochwertigen Produkte der Elco AG stellen für uns den Einstieg in ein Premium-Segment dar, das wir bis dahin so bei den Briefumschlägen noch nicht in unserer Betreuung hatten“, unterstreicht Geschäftsführer Udo Böttcher die Bedeutung. „Das moderne Design, die Auswahl bester Rohstoffe und die kontinuierlich hohen Produktionsstandards wie zum Beispiel die Verwendung von Heißleim statt Kaltleim oder breiteren Verschlussklappen zeichnen die Elco-Produkte aus und runden das Sortiment bei unseren Kunden optimal ab.“ Einige Produkte wie die Office-Shop-Boxen als Zwischengröße mit einem Inhalt von 200 Briefumschlägen gehörten schon seit langer Zeit zu den Stammartikeln und würden von den gewerblichen Endkunden gerne gekauft. „Aus diesem Grund sind wir einen Schritt weiter gegangen und bieten



Stephan Zehnder: „Uns war es sehr wichtig, bei Büromarkt Böttcher als einem für den deutschen Büromarkt immer gewichtigeren Versandhandelspartner breiter aufgestellt zu sein.“

jetzt im Bereich der Elco-Premium-Großpackungen mit 500 Briefumschlägen Inhalt sämtliche Packungsgrößen und Formate passend für den gewerblichen Bereich an“, unterstreicht Udo Böttcher.

Die Kunden scheinen vermehrt Gefallen zu finden an Qualitätseigenschaften wie den kleineren, stabilen und designbetonten Packungen, den Convenience-Aspekten wie der Aufreißperforation an den Packungen oder bei den Briefumschlägen selbst. Ein Aspekt, der diesbezüglich mehr und mehr Zuspruch findet, ist die Öffnung der Kuverts an der Längsseite, und dies auch bei großen Formaten. Das ist zwar etwas kostenintensiver in der Herstellung, aber es erleichtert das Befüllen des Briefumschlages ungemein. „Es muss auch nicht immer preiswert sein. Gerade wenn ein Produkt einen hohen Grad an Qualität, Funktionalität und dazu die notwendige Sicherheit vermittelt, investiert der Verbraucher, egal ob privat oder gewerblich, gerne etwas mehr. Unsere Produkte signalisieren genau die-



Qualitätsaspekte zählen: gerade auch bei Briefumschlägen spielt das einfachere Handling eine immer größere Rolle



Praktisch für's Büro:
Die Office-Shop-Boxen mit bedarfsgerechten Verkaufseinheiten sind in den verschiedensten Formaten, Qualitäten sowie mit oder ohne Fenster erhältlich.

se für den Anwender wichtigen Kriterien“, erklärt Stephan Zehnder den Erfolg von Elco-Produkten auch im Online-Handel. „Und ganz nebenbei ist der Briefumschlag die Visitenkarte des Hauses. Macht es da einen Sinn, jeden halben Cent auszureizen? Das teuerste am Briefversand ist das Porto, da stellen einige Cent mehr oder weniger für einen Briefumschlag nicht die Herausforderung dar. Eingerissene und schlecht verschlossene Briefe doch wohl eher“, unterstreicht der Export-Verkaufsleiter: „Speziell die Produkte von ‚ELCO Office & ELCO Premium‘ in hochweißer FSC-Qualität sorgen gerade bei der Geschäftskommunikation nicht nur für eine schöne und praktikable, sondern auch für eine wirtschaftliche Lösung.“ Das Sortiment umfasst sämt-

liche Briefumschlaggrößen von C6 bis B4, in den Ausführungen mit oder ohne Fenster, Schreibkarten im Format A6 und Blöcke in allen nur erdenklichen Ausführungen in Formaten von A6 bis A4.

Um die Partnerschaft zwischen der Elco AG und der Büromarkt Böttcher AG weiter auszubauen, sollen für die Zukunft weitere Produktfelder definiert werden. „Zudem wird unser Shopsystem sowie unsere Vermarktungstools vor allem im Online-Bereich auch den Absatz der Elco-Produkte weiter vorantreiben. Das Sortiment ist für uns ein wichtiger Baustein geworden und es stärkt ganz klar unsere Marktposition“, davon ist Udo Böttcher überzeugt.

www.elcoswitzerland.com

www.bueromarkt-ag.de

Die Erfolgsgeschichte

Im Jahr 1990 startete die Erfolgsgeschichte der Familie Böttcher, als sie für 5000 DM einen Kopierer kauften, um in der heimischen Küche für Jedermann Kopierarbeiten zu erledigen. In der Zwischenzeit hat sich das in Jena ansässige Unternehmen zu einem gewichtigen Online-Versandhändler für Bürobedarf entwickelt, das unter anderem auch zum „Testsieger mit den besten Preisen“ im Online-Handel für Bürobedarf gekürt wurde. Heute bestellen mehr als eine Million Kunden bei der Büromarkt Böttcher AG. Das Sortiment wurde zudem ständig um weitere Produkte aus dem Bürosegment erweitert. Heute können auf einer Lagerfläche von über 20.000 Quadratmetern mehr als 35.000 verschiedene Produkte zu 98 Prozent innerhalb von 24 Stunden an private und gewerbliche Kunden ausgeliefert werden.



Logistikkompetenz: der Firmensitz der Büromarkt Böttcher AG in Jena