

Süße Ideen: B2B als Umsatzpotenzial

Unternehmen als relevante Zielgruppe der Süßwaren-Branche.

WIEN/STOCKERAU. Etwas zu schenken bedeutet, Vertrauen aufzubauen und Achtsamkeit zu zeigen. Das gilt auch für kleine Aufmerksamkeiten in Form von Produkten, die Unternehmen an ihre KundInnen im Rahmen ihrer Events, bei Besuchen oder via Direct Mailing weitergeben – durch sogenannte Give-aways.

Doch was kommuniziert der 3.465ste Kugelschreiber, ein weiterer USB-Stick, der genauso wenig gebraucht wird wie die 13 anderen, die in der Schreibtischlade liegen, oder ein weiteres logobedrucktes, schlecht funktionierendes Plastik-Feuerzeug?

Multisensorik schlägt Einfallslosigkeit

Für die Süßwaren-Branche sind Unternehmen daher eine höchst relevante Zielgruppe. Auch wenn in diesem Bereich das Rad nicht neu erfunden werden kann, so haben diese Give-aways doch einen unschlagbaren Vorteil: Sie bieten ein multisensorisches Erlebnis für die EmpfängerInnen – von der wertschätzenden Übergabe einer kleinen, hochwertigen, schön gestalteten, perfekt produzierten und veredelten Kartonbox, die durch Schubser, Schleifen und beigelegte Mini-Folder extrem stark gebrandet werden kann, über das Auspack-Erlebnis beim Öffnen der Box, die Überraschung über die vier wunderbar und mit Liebe zum Detail produzierten, himmlisch duftenden Pralinen im Inneren, bis zur Geschmacksexplosion im Gaumen beim genussvollen Verzehr. Das Ergebnis ist eindeutig: Praline schlägt Feuerzeug 25:0.

Verbindungen herstellen

Ein Unternehmen, das im Bereich der Süßwaren-Give-aways seit vielen Jahren über umfassende Erfahrung verfügt, ist Bösmüller Print Management. Die Druckerei stellt hochwertige Drucksorten aller Art her und hat bereits vor

vielen Jahren ein Kompetenzzentrum für Verpackungsentwicklung und -produktion eingerichtet. Mit umfassendem Know-how ist Bösmüller für viele Süßwaren-Produktionsunternehmen das Bindeglied zu den Unternehmen, die Give-away-Ideen suchen.

Ing. Doris Wallner-Bösmüller fasst das wie folgt zusammen: „Wir entwickeln im Dialog und intensiven Austausch mit EventveranstalterInnen, PR-Agenturen und B2B-Abteilungen von Süßwarenherstellern Ideen, die stimmig sind, zum Unternehmen passen, die Zielsetzung optimal erfüllen und auch im Rahmen der finanziellen Möglichkeiten produktionstechnisch umsetzbar sind.“ Sie hat folgende Erfahrung gemacht: „Es ist interessant, dass einerseits Unternehmen auf uns zukommen, die Ideen benötigen, aber auch Süßwaren-Produzenten, deren Produkte als Give-away perfekt geeignet sind. Daher kennen wir beide Anforderungen und können diese perfekt miteinander verbinden.“

Praxis-Beispiele beweisen Impact

Angesprochen auf konkrete Beispiele, erwähnt Wallner-Bösmüller verschiedene Produktionen, die kürzlich in ihrem Unternehmen umgesetzt wurden:

- Traditionell ist Bösmüller ein langjähriges Partnerunternehmen der Top-Hotellerie. Für eines der führenden Häuser Wiens entwickelte und produzierte man anlässlich des Re-Openings nach der Renovierung eine hochwertig veredelte und bedruckte Pralinenbox für vier feine Schoko-Kreationen. Sind wir ehrlich: Wir freuen uns alle über das süße Betthupferl auf dem Kopfpolster und das Abreisepräsent, das uns auf der Heimreise begleitet – und das bewirkt, dass wir uns als Gäste wertgeschätzt fühlen.
- Übrigens: In diesem Bereich sind die Möglichkeiten vielfältig



© PantherMedia/Enrico Mantegazza

– vom gebrandeten Schokoriegel für die Minibar, über das kleine exklusive Gebäck zum Kaffee, bis hin zu personalisierten Schubsern, Banderolen oder Kärtchen, die das süße Produkt ergänzen.

- Individuell bedruckte Kartonschubser und Schleifen können als unkomplizierte Markenbotschafter für existierende Produkte verwendet werden. Dazu Ing. Wallner-Bösmüller: „Jedes Jahr produzieren und applizieren wir Tausende von unternehmensspezifischen Schleifen für existierende Standard-Süßwaren-Produkte. Das positive Image des jeweiligen Produkts wird auf diese Weise unkompliziert auf ein Unternehmen übertragen.“
- Es gibt viele Hersteller-Betriebe, die Bösmüller als Packaging-Partner ihrer exklusiven und hochwertigen Produkte nutzen. Die Haustorten-Spezialität, die

exklusiven Bäckereien oder Brot-Kreationen, wie auch der besondere Mini-Panettone mit hochwertigen Zutaten nach Omas Rezept: Sie alle wollen liebevoll verpackt sein und durch Form und Funktionalität den Wert des Produkts ausdrücken.

Dazu Wallner-Bösmüller: „Die Verpackung kommuniziert die Besonderheit des Inhalts, weckt eine Erwartung und schafft Begehrlichkeit. Damit das gelingt, bieten wir ProduzentInnen umfassenden Service – von der Konzeption und Konstruktion der Verpackung inkl. Prototyp-Erstellung, über Kleinauflagen bis hin zur Massenproduktion.“

Abschließend fasst Doris Wallner-Bösmüller wie folgt zusammen: „Für die Süßwaren-Hersteller und Bäckereien bietet der B2B-Markt viele Potenziale. Unternehmen sind nämlich vielfach auf der Suche nach einzigartigen Produkten, die sich als Give-away eignen. Sowohl für HerstellerInnen, wie auch für Unternehmen, die Give-aways suchen, ist Bösmüller Print Management der optimale Know-how- und Produktionspartner.“



Ing. Doris Wallner-Bösmüller
Geschäftsführerin
Bösmüller Print Management
Tel.: 02266/68180-0
d.wallner-boesmueller@boesmueller.at
www.boesmueller.at