Lösungspartner für den Fachhandel

Die Firma Renz bietet modernste Stanz-, Binde- und Laminiersysteme: vom einfachen Tischsystem bis zu vollautomatischen Hochleistungsanlagen. Vertriebsleiter Thomas Reinhard erklärte uns, warum das heute am Standort Deutschland möglich ist.

Im Bereich Binden- und Laminieren hat in den letzten Jahren eine Konsolidierung auf Anbieterseite stattgefunden. Wie haben Sie sich als weltweiter Hersteller von Bindelösungen behauptet und wie sind Sie heute aufgestellt? Welche Zielgruppen haben Sie im Fokus, bzw. welche Absatzkanäle sind für Sie wichtig?

Reinhard: Die Chr. Renz GmbH ist der Hersteller mit der längsten Erfahrung in der Konstruktion und Herstellung von Binde- und Laminiersystemen. Es ist richtig, dass es eigentlich heute fast keinen Hersteller mehr in unserem Bereich gibt. Auf Anbieterseite gibt es nur noch drei namhafte Firmen, die oftmals technologisch auf Produkte aus Fernost zurück greifen.

Renz hat sich speziell im Bereich der Drahtkammbindung auch in der Herstellung des Materials als weltweit führendes Unternehmen etabliert. Wir haben dies ausschließlich durch die radikale Verschlankung in den Fertigungsprozessen erreicht. Unsere einmalige Verpackung – der Renz Wire Pack – wird von den meisten Nutzern der Drahtkammbindung als nonplusultra gesehen!

Heute können wir als Hersteller nicht mehr in nur einem Kanal vertreten sein. Deshalb hat sich Renz außer beim klassischen Bürofachhandel bereits vor vielen Jahren als starker Partner bei großen Katalog-versendern und Onlinehändlern platziert.

Welche Relevanz haben für Sie weiterverarbeitende Kundengruppen wie Copyshops, Druckereien, Agenturen und wie werden diese angesprochen? Wie unterstützen Sie den Handel beim Abverkauf?

Reinhard: Als Hersteller für papierverarbeitende Binde- und Laminiersysteme und Materialien sind diese Zielgruppen natürlich ein wesentlicher Fokus der Vertriebsausrichtung von Renz. Hierbei arbeiten wir seit vielen Jahren mit den wichtigsten spezialisierten graphischen Fachhändlern in Deutschland eng zusammen. Als Lösungspartner bieten wir dort dem Händler vom Einstiegssystem bis zur professionellen Anlage alle Möglichkeiten auf den Bedarf der Kunden vor Ort einzugehen.

Wie unterscheidet sich Ihr System von anderen Lösungen auf dem Markt und wie schützen Sie sich gegen Nachahmer, vor allem aus Fernost?

Reinhard: Renz stellt die Systeme und das Bindematerial fast ausschließlich in Deutschland her. Wir arbeiten täglich daran unserer Reputation als technischer Marktführer gerecht zu werden. Wir setzen auf die Qualität und Marktfähigkeit unserer Produkte und sehen den Preis nicht als Fokus unserer Produkte. Natürlich wissen wir, dass Fernostprodukte zum Teil die gleichen (Basis-)Funktionen haben wie unserer Systeme und Materialien. Dennoch gibt uns der Markt Recht, dass die RenzQualität bei den Systemen und beim Material weiterhin auf höchstem Niveau zu konkurrenzfähigen Preisen anerkannt ist.

Welcher Stellenwert besitzt für Sie als Unternehmen der Auftritt auf Fachmessen?

Reinhard: Die Paperworld ist für unsere Office-Systeme ein wichtiger Bestandteil im Messekalender. Außerdem ist für uns, die nächstes Jahr stattfindende Messe Drupa ein sehr wichtiger Markplatz für den graphischen Vertriebsbereich. Generell investieren wir natürlich unser Werbebudget verstärkt auch in die neuen Werbeplattformen.

Welche neuen Entwicklungen gibt es im Bereich der Bindemaschinen, die dem Anwender die Arbeit erleichtert?

Reinhard: Renz arbeitet momentan an diversen Verbesserungen und auch Neuerungen bei den Binde- und Laminersystemen. Ein Highlight für alle heutigen Anwender der Drahtkamm-Bindung ist der Renz Ring Wire Opener. Dieses kleine Hilfsmittel ermöglicht es jetzt drahtkamm-gebundene Broschüren jederzeit ohne Verletzung der gebundenen Broschüre zu öffnen. Damit wird das manchmal als Nachteil angegebene Argument der Drahtkammbindung überzeugend ausgeräumt.

Ihr Internetauftritt wurde überarbeitet. Welche Angebote haben Sie hinzugefügt und wie kommunizieren Sie mit Ihren Kunden?

Reinhard: Wir haben nicht nur den Internetauftritt, sondern auch alle Broschüren sämtlicher Renz Produkte aufgefrischt und modern gestaltet. Der Webauftritt ist natürlich auf die Nutzung am Tablet oder am Smartphone ausgelegt. Außerdem haben wir wie schon zuvor die Verlinkung via Commerce Connector implementiert. Hierzu ist auch der gesamte Inhalt an Daten überarbeitet worden. Alle Produkte werden noch genauer und detailierter beschrieben. In Kürze werden wir für sämtliche Bürosysteme Videos fertig gestellt haben. Diese können dann im Internet auf www.renz.com und auf unserem Youtube-Channel angeschaut werden.

Zuletzt noch eine Frage zur „Initiative Standort Deutschland", der Sie bekanntlich angehören. Wie hat sich hier Ihr Engagement auf die Vertriebsarbeit ausgewirkt und welche Werte vertreten Sie als mittelständisches Unternehmen?

Reinhard: Wir sind überzeugtes Mitglied der „Initiative Standort Deutschland". Alleine die Tatsache, dass wir sechs Hersteller fast 150 000 32-seitige Kataloge über den Fachhandel verteilt haben, zeigt auch das große Interesse und die Akzeptanz unserer Initiative. Renz lebt den Standort Deutschland. So hat beispielsweise in 2014 unser Auszubildender Samuel Pfeffer die Auszeichnung als „bester Fachlagerist Deutschlands" von Barbara Schöneberger in Berlin überreicht bekommen!

Herr Reinhard, vielen Dank.

Thomas Reinhard, Vertriebsleiter bei Chr. Renz GmbH, Heubach

„Wir verfügen über jahrzehntelange Erfahrung in der Entwicklung und Herstellung von Stanz-, Binde- und Laminiersystemen und dürfen uns in dieser Industrie als der anerkannte Weltmarktführer bezeichnen. Der Hauptsitz der Renz Gruppe befindet sich in Heubach in Süddeutschland. Zusätzlich sind wir mit eigenen Tochtergesellschaften in weiteren Ländern sowie durch unsere Händler selbstverständlich global vertreten. Heute werden Renz Systeme in über 80 Ländern weltweit verkauft und vertrieben.

www.renz-germany.de