

„Jeder braucht sie...“

Der Nürnberger Supplies- und Bürobedarfs-Versandhändler „Spath Printware + Service“ setzt auf qualifizierten Telefonvertrieb, der den sonst üblichen Außendienst ersetzt. Gute

Erfahrungen macht man auch seit vielen Jahren mit dem Verkauf von Spezialreinigungsprodukten für den Officebedarf.



chen, die man mit Supplies und einem mittlerweile umfangreichen Büromaterial-Sortiment beliefert. Das Unternehmen verfügt über ein 1600 m² großes Lager in Nürnberg und kann somit die Auslieferung der Aufträge am selben Tag ermöglichen. Via UPS und DPD ab Lager Nürnberg erreichen die bestellten Waren innerhalb 24 bzw. 48 Stunden ihren Zielort.

Insgesamt 30 Mitarbeiter sind im Vertrieb tätig. Die aktive Kundenbetreuung per Telefon von einem festen Mitarbeiter-Team, bestehend jeweils aus ein bis zwei Vertriebsmitarbeitern und einem Auszubildenden, hat für den Kunden den Vorteil, immer einen festen Ansprechpartner zu haben. Hohe

Erreichbarkeit ist gewährleistet, denn das gesamte Team ist in die Kundenbelange eingeweiht. Die komplette Sachbearbeitung rund um den Kunden wie Angebotssachbearbeitung, Auftragsbearbeitung, RMA-Management usw. wird über dieses Team abgewickelt. „Die Zeitersparnis für den Kunden liegt auf der Hand“, kommentiert Corinna Spath den Vertriebsablauf.

Seit März dieses Jahres ist die Firma auch mit einem eigenen Webshop online. Corinna Spath legt Wert darauf, das die „geschlossene Shoplösung“ ein zusätzlicher Service und nicht als Ersatz für eine persönliche Kundenbetreuung zu verstehen sei. Nach einigen Monaten kann man bereits erkennen,

Vor knapp zwanzig Jahren wurde „Spath Printware + Service“ im Nürnberger Stadtteil Johannis gegründet, damals noch unter dem Namen CGS. Von Anfang an hatte man sich auf den Vertrieb von EDV-Zubehör an kleine und mittlere Betriebe spezialisiert. „Das Konzept funktioniert auch heute noch“, kommentiert Inhaberin Corinna Spath. Bei einem Umsatz von neun Millionen Euro im Jahr beschäftigt die erfolgreiche Geschäftsfrau heute 45 Mitarbeiter, darunter 13 Auszubildende. Der Kundenstamm ist im Laufe der Jahre auf 5500 angewachsen, überwiegend sind es gewerbliche Endverbraucher verschiedenster Bran-



Spath Printware + Service-Inhaberin Corinna Spath:
„Der Erfolg in diesem Segment erfordert aktiven Verkauf.“



Auch im eigenen Office werden die Produkte zur Reinigung des Arbeitsplatzes eingesetzt.



Seit kurzem ist auch ein Webshop auf der Spath-Homepage integriert – neben Supplies werden insgesamt 15 000 Büroartikel angeboten.

ansonsten wären wir schnell aus dem Geschäft“, erklärt Corinna Spath. Nach der Einführung des Private Labels für Toner, führt man im kommenden Jahr auch Tinten ein, im nächsten Stepp sind

EDV-Reinigungsprodukte geplant. „Bei den Reinigungsmitteln handelt es sich um einen Produktbereich, den man einfach mitverkaufen kann, denn jeder braucht es und jeder benutzt es“, erklärt die Kauf-frau das Engagement in Richtung Reinigungsprodukte. Allerdings erfordere der Erfolg in diesem Segment einen aktiven Verkauf, ...

dass die Kunden dieses zusätzliche Angebot gut annehmen.

Seit einigen Jahren setzen die Nürnberger auch auf eine eigene Produktlinie unter dem Markennamen „Spath“. Die Verwendung des eigenen Namens für die Handels-marke verpflichtet das Unternehmen zu „hervorragender Qualität...“

„denn von alleine geht es auch hier nicht“.

Erfahrungen mit dem Verkauf der Spezialreiniger hat das Unternehmen schon länger. Denn bereits seit sechs Jahren führt man Reinigungsprodukte von AF. „Das Preis-/Leistungsverhältnis ist ausgezeichnet“, resümiert die Inhaberin des Supplies-Lieferanten. Produktinnovationen in regelmäßigen Abständen würden dafür sorgen, dass immer neue Bedürfnisse angesprochen werden, wie zum Beispiel die „Phone-Cleanings-Sets“ mit den verschiedenen Duftnoten. Außerdem ist die Geschäftsfrau dankbar für die Unterstützung seitens des Herstellers durch Trainings und seitens des Distributors Media-Com, der durch zügige Lieferungen und eine einfache und unbürokratische Abwicklung überzeuge. ✍️
www.spath-printware.de