

JAHRESRÜCKBLICK 2008

presse®
keppel

Sehr geehrte Damen und Herren,

herzlich willkommen zu unserem diesjährigen Jahresrückblick.

Wir freuen uns, dass wir Ihnen – mehr als im Tagesgeschäft möglich – mit ausgewählten Projekten einen tieferen Einblick in unsere Arbeit geben können.

Den neuen gemeinsamen Aufgaben im Jahr 2009 sehen wir schon heute mit Freude und Spannung entgegen, doch zunächst wünschen wir Ihnen eine anregende Lektüre.

Ihr


Manfred Keppel

Kurze Wege für den Konsumenten

Wir verfolgen das Ziel, dem Konsumenten immer Zugang zu Presseerzeugnissen zu bieten – ganz gleich, in welchem Geschäftsumfeld er sich gerade befindet. Neben dem klassischen Angebot eines Vollsortimenters sehen wir auch Erfolge im Bereich „Spezialverkauf“. In diesem Jahr ist es uns gelungen, die Getränkemarktkette „trinkgut“ zu gewinnen. Die Nummer Eins der Getränkeanbieter in Nordrhein-Westfalen mit mehr als 220 Filialen hat nach einer Testphase die Belieferung auf weitere Verkaufsstellen ausgedehnt.

Ab Januar 2009 ist sogar eine Ausdehnung auf alle Filialen in Deutschland im Gespräch. Auf einem Regalmeter mit ca. neun Bordmetern wird ein Pressesortiment angeboten, das sich verkaufsstellen-individuell und abverkaufsorientiert gestaltet. Ähnlich positive Entwicklungen gibt es in der Kooperation mit der Biokost-Einzelhandelskette Denn's Biomärkte und auch im Tageszeitungsbereich mit dem bundesweit aktiven Brötchendienst „Morgengold“. Kurz gefasst: Wir holen den Konsumenten da ab, wo er ist!







Änderungen der Vertriebsgrenzen

Nach einer erfolgreichen Integration von Rübartsch + Reiners im Jahr 2007 wurden 2008 Gebietsanpassungen mit unserem Nachbargrossisten DPV + Leister Düsseldorf durchgeführt. Hierbei wechselten rund 90 Einzelhändler von Presse Keppel zu DPV + Leister und rund 20 Einzelhändler umgekehrt zu Presse Keppel. Wir bedanken uns bei allen Kunden und Verlagen für den reibungslosen Ablauf dieser Anpassung.

Verbesserte Rahmenbedingungen für den Facheinzelhandel

Der Facheinzelhandel für Tabak, Lotto und Zeitschriften ist unsere umsatzstärkste Kundengruppe, die wir weiter stärken möchten, um den wichtigsten und kompetentesten Absatzweg für Presse langfristig zu stabilisieren. Darum bieten wir dem Pressefachhandel attraktive Zusatzsortimente, um Kundenfrequenzen besser zu binden. Neben unseren klassischen Angeboten in Kooperation mit unserer Schwesterfirma M-Futura, wie dem Taschenbuchsortiment book compact oder Süßwaren, nutzen wir unsere Kontakte, um Trendprodukte, wie beispielsweise Lesehilfen oder Tonerkartuschen für den Handel zu akquirieren.



Optimierte Verkaufsförderung durch Kooperation

Mit der Einführung von selbst entwickelten Warenträgern haben wir in der Vergangenheit bewiesen, dass eine exakt auf die Kundengruppen abgestimmte Produktwelt unsere Partner anspricht. Aktionsschalen, das Multifunktionsrack oder Zweitplatzierungen für Stapelware bieten optimale Voraussetzungen, den Impulskauf zu fördern und Neueinführungen in der Presselandschaft zu unterstützen. Neben der intensiven Umsetzung von PoS-Maßnahmen in den eigenen Häusern fungieren wir bereits seit längerem als Koordinator für die Vermarktung von Aktionsschalen. Nachdem sich 2008 Grossisten aus den neuen Bundesländern und nun auch die BMM unserer Kooperation angeschlossen haben, sind wir ab Januar 2009 nahezu bundesweit aktiv. Dazu gehört auch das Angebot weiterer



Multi-funktions-rack

Verkaufsförderungsbausteine wie 3er-Bodendisplays und Schaufensteraktionen. Auch bei der Umsetzung von Aktionen mit dem Multifunktionsrack haben wir die Koordinationsaufgabe übernommen. 2008 fanden monatliche Aktionen statt, die bereits in Kooperation mit weiteren Grossfirmen durchgeführt wurden, darunter auch schon zwei Aktionen, die von Verlagen beauftragt wurden.



Aktionsschale

Gemeinsam neue Wege gehen

Gemeinsam mit unseren Partnern wollen wir uns für die Zukunft optimal positionieren. Eine wichtige Komponente ist der direkte, persönliche Kontakt zum Handel – in den verschiedensten Facetten. Zum Beispiel durch das Angebot, uns vor Ort näher kennen zu lernen und die Abläufe im Pressealltag besser zu verstehen, durch Kundenforen, die auch in diesem Jahr wieder in Koblenz stattgefunden

haben oder durch unsere Teilnahme an Veranstaltungen, wie zum Beispiel im Rahmen eines Gemeinschaftsstandes auf der Inter-tabac in Dortmund oder bei regionalen Messen, wie der ED-Messe in Koblenz.



Kundenforum



Inter-tabac 2008

Presse Keppel – unsere Leistung für Ihren Erfolg



Intensive PoS-Betreuung mit fast 20.000 qualifizierten persönlichen Besuchen vor Ort und ca. 140.000 Telefonkontakten im Jahr 2008



Der Anteil der strukturierten und beleuchteten Regale ist doppelt so hoch wie im Bundesdurchschnitt; über 1.500 Zweitplatzierungen sind im wöchentlichen Einsatz.



Effiziente Logistik, tägliche Remissionseinholung, optimale Verpackung im Mehrwegbehälter, deutlich weniger Aufwand bei Regalbestückung und Remission



Aktive Verkaufsförderung, wechselnde Verkaufsaktionen, aktive Koordination überregionaler Vertriebsaktivitäten (Regalschalen, Multifunktionsracks etc.)



Kontinuierliche Einzelhandelsbetreuung und -weiterbildung über Workshops, Schulungen und Informationsmaterial



Zertifiziertes Qualitätsmanagement nach DIN ISO 9000, laufend durchgeführte Kundenzufriedenheitsanalysen



Und natürlich: eine hoch qualifizierte und hoch motivierte Mannschaft, die sich Tag für Tag für Ihren Erfolg einsetzt

Weiterführende Informationen finden Sie im Internet unter www.presse-keppel.de.

Gern sind wir auch persönlich für Sie da – rufen Sie uns einfach an.