



Größte Länderorganisation innerhalb der OptiGroup: Papyrus Deutschland

**PAPYRUS**

Papyrus Deutschland GmbH & Co. KG

Gehrstraße 7-11  
76275 Ettlingen  
Deutschland

+49 7243 730  
+49 7243 73171

info.de@papyrus.com

www.papyrus-deutschland.de

Lesen Sie diesen Artikel online  
webcode: 60185



Mehrwert für den Kunden: Logistische Dienstleistungen mit dem eigenen Fuhrpark

# Durch exzellenten Service abheben

”

Frank Weithase:  
„Wir unterstützen unsere Kunden darin, erfolgreich zu sein.“

“



Frank Weithase war früher in der Automobilbranche tätig. Seit 2013 ist er Geschäftsführer der Papyrus Deutschland GmbH & Co. KG aus Ettlingen, einem Lösungsanbieter für Papierprodukte. „Für mich war es interessant, mit dem Wissen über den Lean-Ansatz in eine andere Branche zu wechseln“, erläutert der Manager. „Dabei ging es vor allem darum, Prozesse wirtschaftlicher und innovativer zu gestalten. Wir sind jetzt weitaus effizient aufgestellt. Das bietet uns hervorragende Voraussetzungen für die Zukunft.“

„Wir haben unsere Firma komplett auf den Kopf gestellt“, beschreibt Frank Weithase den Umstrukturierungsprozess bei der Papyrus

Deutschland GmbH & Co. KG. So wurde aus einem sehr lokal orientierten Unternehmen eine Netzwerkorganisation geschaffen. „Viele vereinzelte Standorte mit Vertrieb und Logistik wurden durch ein Netzwerk ersetzt. Unsere Kunden werden lokal betreut, aber das gesamte Set-up ist in ein Netzwerk integriert“, verdeutlicht der Geschäftsführer. „Auch unser Vertrieb wurde weitestgehend

zentralisiert. Die Kunden haben aber nach wie vor einen Ansprechpartner vor Ort, der jetzt aber an einem zentralen Standort ist.“

## KERNGESCHÄFT PAPIER

Dank dieser Strukturen ist Papyrus Deutschland für die Herausforderungen der Zukunft bestens gewappnet. „Unser Kerngeschäft in Deutschland ist Papier“, verdeutlicht Frank Weithase. „Wir decken vor allem die Versorgung des verarbeitenden Gewerbes ab.“ Commodities und Spezialitäten

bestimmen das Sortiment bei den grafischen Papieren. Hier werden hochwertige Papiere gehandelt sowie Spezialpapiere mit besonderen Eigenschaften, wie zum Beispiel selbstklebende Papiere oder selbstdurchschreibende Formularpapiere. Ein neueres Segment sind Verpackungsmaterialien. Dazu gehören nicht nur Stülpschachteln, Kartonagen und Wellpappe, sondern auch Stretchfolie, Abwickler, Umreifungsbänder und alles, was man zum Verpacken und Versenden benötigt. Logistische Dienstleistungen sind dank des eigenen

Fuhrparks möglich, und in anderen Märkten verzeichnet das Segment 'Hygienepapiere und Arbeitsschutz' steigende Nachfrage. „In den nordischen Ländern sind wir in beiden Bereichen Marktführer“, freut sich der Geschäftsführer.

## GRÖSSTELÄNDERORGANISATION

Das 1902 im baden-württembergischen Ettlingen gegründete Unternehmen gehört als größte Marke seit Anfang 2017 zur internationalen OptiGroup Holding. Von den 1.900 Beschäftigten der Gruppe arbeiten über 700 in Deutschland als größter der insgesamt 19 europäischen Länderorganisationen. 630 Millionen EUR des Gruppenumsatzes von 1,53 Milliarden EUR entfallen dabei auf Papyrus Deutschland. Vier zentrale Lagerhäuser in Deutschland dienen als regionale Umschlagpunkte und bieten auch logistische Dienstleistungen wie Lagerung und Kommissionierung. „Unsere Services bieten den Kunden einen Mehrwert“, betont Frank Weithase. Dieser umfasst zum Beispiel Desktop-Belieferung, Lieferung just in time, Finanzierung, technische Beratung und Bestellwesen. „Wir haben die

besten Mitarbeiter“, beschreibt der Geschäftsführer ein Alleinstellungsmerkmal. „Der persönliche Kontakt mit den Kunden ist wichtig.“ Auch beim Dienstleistungs- und Produktangebot sieht Frank Weithase Vorteile gegenüber der Konkurrenz: „In allen Segmenten sind wir mit eigenen Produkten vertreten.“ Kurze Entscheidungswege innerhalb der Länderorganisation sind für ihn ebenfalls eine Stärke.

## VOM WETTBEWERB ABHEBEN

„Als Großhändler müssen wir uns durch andere Serviceangebote von den Wettbewerbern abheben“, erläutert Frank Weithase seine Philosophie. Davon profitieren neben den klassischen Druckereibetrieben auch Behörden im Officebereich sowie Industriebetriebe – aktuell das größte Wachstumssegment. Weitere Zielgruppen sind Handel und Werbeagenturen. „Jedes Segment bietet Möglichkeiten – auch bei sinkender Nachfrage. Wir müssen die Bereiche individuell betrachten und nach dem Mehrwert für die Kunden und innovativen Produkten suchen“, weiß der Geschäftsführer.



Nah beim Kunden: Hochregallager an einem der vier Standorte in Deutschland

## PROFESSIONELLER WEBSHOP

Zur Vermarktungsstrategie von Papyrus Deutschland gehört auch ein eigener Außendienst. Er wird ergänzt durch einen Innendienst, der sich um Beratung und Auftragsannahme kümmert. Einen hohen Stellenwert beim Kontakt mit den Kunden hat auch der moderne Webshop. „Unser Webshop ist eine Plattform, über den Kunden 24 Stunden am Tag Zugriff haben und Verfügbarkeiten und Lieferzeiten prüfen können sowie Bestellhistorie und Rechnungen einsehen können“, verdeutlicht Frank Weithase. „Wir können

auch Systeme integrieren und betreiben kundenindividuelle Web-Plattformen. Dafür leisten wir uns ein eigenes Team.“ Aufmerksam, vertrauenswürdig, freundlich, professionell und inspirierend – das sind die Begriffe, mit denen Frank Weithase die Grundwerte von Papyrus Deutschland umschreibt. Hinzu kommen soziales Engagement sowie ein starkes Bewusstsein für die Umwelt. „Wir unterstützen unsere Kunden darin, erfolgreich zu sein“, ist für den Geschäftsführer die Richtlinie allen Handelns – gegenwärtig und auch zukünftig.



Die Kategorie 'Büropapiere', zu der unter anderem die Papyrus-Eigenmarke PlanoSpeed® zählt, repräsentiert circa 27% des Umsatzes von Papyrus Deutschland