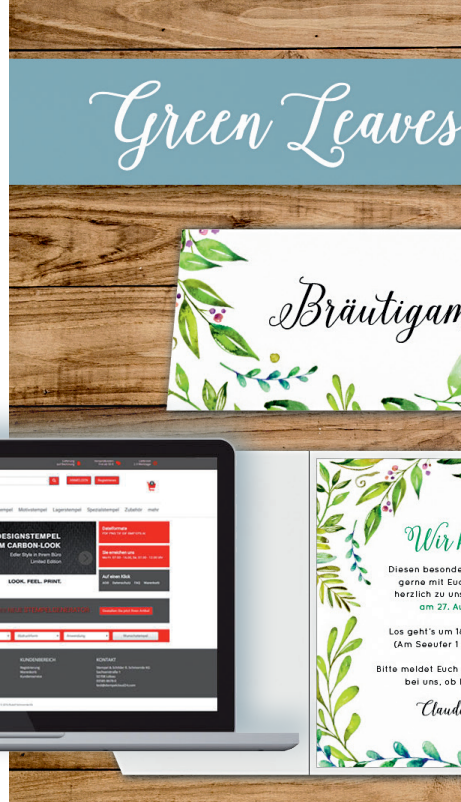




Praktisch: Das Schmorrd-Online Portal, das im vergangenen Herbst freigeschaltet wurde, ermöglicht ein einfaches Bestellen von Stempeln.



Portfolio erweitert

Lukas Keßner ist seit Ende letzten Jahres gemeinsam mit seinem Bruder Marcus Geschäftsführer der Graphischen Betriebe Weimar. Er erläutert, wie sich das Angebot der Kessner-Gruppe nach Kauf der Grafischen Betriebe darstellt.

Sie sind seit Kurzem gemeinsam mit ihrem Bruder Geschäftsführer der „Graphischen Betriebe Rudolf Keßner Weimar“. Was ändert sich damit an der Kessner-Gruppe und wie sind die Rollen zwischen Ihnen und Ihrem Bruder verteilt?

Keßner: Es verändert sich sehr viel. Die Kessner-Gruppe ist nun vermutlich eine der größten Unternehmensgruppen der Branche in Deutschland. 48 Mitarbeiter beschäftigen wir heute an den drei Standorten der Dresdner Stempel- und Schilderfabrik Albert Walther, der Grafischen Betriebe in Weimar und der Rudolf Schmorrd KG in Löbau. Das Portfolio wurde mit dem Kauf des Weimarer Betriebes deutlich erweitert. Die Rollen zwischen Marcus und mir sind sehr gut verteilt. Da Marcus eine handwerkliche Ausbildung hatte, obliegt ihm die gesamte Produktionsplanung, Auftragsverarbeitung und die Online-Shop-Entwicklung. Ich hingegen verantworte den Vertrieb und das Marketing. Ich kümmere mich um jegliche Vertriebs-

planungen, Markterweiterungen, Personal und interne Abläufe.

Wie lassen sich das Sortiment und die Dienstleistungen der Kessner-Gruppe beschreiben? Und wo sind die Besonderheiten Ihres Unternehmens?

Keßner: Unser Sortiment umfasst Produkte und Dienstleistungen, welche unsere Kunden bedrucken oder beeindruckt. Prozesskosten werden durch unsere speziellen internen Abläufe und Onlineportale gesenkt. Wir gestalten mit unseren gut ausgebildeten Grafikern Broschüren, Kataloge, Flyer, Mailings und Einladungskarten. Außerdem übernehmen wir für Offsetdruckereien die komplette Druckvorstufe der Plattenbelichtung, erstellen Datenproofs und fertigen jegliche Stempel- und Schilderprodukte in zum Teil sehr hohen Stückzahlen. Unser Anspruch besteht auch darin, unseren Kunden alles aus einer Hand anzubieten und letztendlich zu liefern. Unsere Grafiker stehen im engen Aus-



Marcus (r.) und Lukas Keßner sind für die Geschicke der Kessner-Gruppe zuständig.

tausch mit der Produktion und bringen ihre Ideen perfekt auf das jeweilige Medium, z.B. für den Druck, die Gravur oder Laserarbeiten. Produziert wird zu 100 Prozent in Deutschland, die eingesetzten Rohstoffe sind zum Teil zertifiziert. Mit unseren Online- und Bestellshops für den PBS-Fachhandel sind wir einer der Marktführer in Deutschland und dürfen viele tausend Kunden zu unserem zufriedenen Kunden-



Produkte aus dem neuen Onlineshop „liebeaufpapier.de“

stamm zählen. Durch die Kompetenzbündelung an den drei Produktionsstandorten können wir unsere Kunden noch besser und umfangreicher beraten.

Wie beurteilen Sie die momentane Situation am Markt und welchen Herausforderungen müssen Sie sich stellen?

Keßner: Keine Frage, die Digitalisierung macht den einen oder anderen Stempel langfristig überflüssig. Dennoch wachsen wir im Stempelbereich seit Jahren deutlich in einem insgesamt rückläufigen Markt. Unsere Kunden schätzen unsere eigenen Entwicklungen im Segment der Prozesskostenoptimierung und unsere sehr kurzen Fertigungszeiten. Mit unseren Onlinetools können Aufträge konfiguriert oder klassisch bestellt werden, Anfragen bearbeitet werden, B2B Shops für Großkunden wie Versicherungen, Banken, Behörden, Kliniken etc. dupliziert und somit Zusatzgeschäfte für den PBS Fachhandel erzielt werden. Die Produktfelder Digitaldruck, CNC-Gravuren und Industrieschilder entwickeln sich am Standort Dresden von Jahr zu Jahr besser. Durch die Investition in neue Digitaldruck- und Laseranlagen konnten wir unsere Kapazität deutlich steigern. Die Bereiche Grafik und indi-

viduelle Papeterie am Standort Weimar entwickelt sich ebenfalls sehr gut. Mit unserem neuen Onlineshop „liebeaufpapier.de“ decken wir das komplette Wedding-Portfolio ab, was auch für den PBS-Fachhandel sehr interessant ist. Produkte aus den Bereichen Trauerkarten, individuelle Postkarten, Glückwunsch- und Einladungskarten werden im Shop demnächst ergänzt. Zusammenfassend kann man sagen, wir sind auf einem sehr guten Weg und hören nicht auf, perspektivisch zu denken und zu investieren.

Welche Vertriebskanäle nutzen Sie und welche Rolle spielt der Fachhandel für Ihr Unternehmen?

Keßner: Wir beliefern deutschlandweit von unserem Standort Löbau über eintausend PBS-Fachhändler und Werbeunternehmen. Der Fachhandel ist damit unser wichtigster Vertriebskanal. Des Weiteren beliefern wir große Versicherungen, Banken, Industrieunternehmen, Designer und Agenturen mit dem gesamten Portfolio. Der Fachhandel profitiert vom neuen Online-Bestell-Portal für Stempel, Schilder und Gravuren, welches vom Markt sehr positiv angenommen wird sowie von den hochwertigen Innovationen aus

der Weimarer Produktion. In den Grafischen Betrieben Weimar werden darüber hinaus zahlreiche öffentliche Großkunden mit Stempelwaren und Zubehör beliefert. Die Dienstleistungen rund um die graphische Gestaltung und Druckvorstufe bieten wir unseren Kunden bundesweit an. Gerade das Segment individuelle Papeterie wie Einladungskarten, Menükarten oder komplette Broschüren wird für den PBS Fachhandel zukünftig an Bedeutung gewinnen.

Wie werden Sie die Kessner-Gruppe für die Zukunft ausrichten?

Keßner: Wir werden unsere Produktion in allen Bereichen erweitern und in zusätzliche Maschinen investieren. Unsere Kunden möchten wir partnerschaftlich von allen drei Standorten aus mit einem fachkundigen Service bedienen. Neue Produkte werden unser Portfolio ergänzen und unser Alleinstellungsmerkmal unterstreichen. Außerdem stehen umfangreiche Um- und Ausbaurbeiten an den Standorten Dresden und Weimar an, um für die Anforderungen der Zukunft gewappnet zu sein.

www.albertwalther.de
www.schmorrde.de
www.gb-weimar.de
www.liebeaufpapier.de