

# Rack & Schuck kompetent, zuverlässig, sorgfältig

Die Rack & Schuck GmbH & Co. KG, Mannheim, entwickelt und produziert Displays, Verpackungen und Faltschachteln aus Karton und Wellpappe. Mit individuellen Lösungen für unterschiedlichste Marken und Produkte unterstützt man deren Marketing durch effektive Präsenz und Verkaufsförderung am Point of Sale. Die Spezialisierung auf bestimmte Branchen und das daraus gewonnene Know-how trägt zur Erfolgsgeschichte von Rack & Schuck bei und resultiert in einem umfassenden Leistungsspektrum mit dauerhaften Kundenbeziehungen.

## „Was auch passiert: Sie haben ja uns!“

Eine Referenz für die besonderen branchenspezifischen Kompetenzen von Rack & Schuck ist die Zusammenarbeit mit der SV Sparkassenversicherung (SV). Als Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe bündelt die SV das Versicherungsgeschäft der Sparkassenorganisationen in Baden-Württemberg, Hessen, Thüringen und Teilen von Rheinland-Pfalz. Nach Überzeugung der SV gehören wirtschaftlicher Erfolg und regionale Verbundenheit eng

zusammen. Und so bietet die SV gemeinsam mit den Verbundunternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe den Menschen in ihrem Geschäftsgebiet leistungsstarke Produkte, qualifizierten Service und eine vertrauensvolle Kundennähe. Der Umgang von Mensch zu Mensch bekommt dadurch eine besondere Qualität. Das Motto oder - wie sie selbst es nennt - das Versprechen der SV fasst diese Philosophie für die Gewinnung neuer und die Pflege bestehender Kunden eindrucksvoll und anschaulich zusammen: „Was auch pas-

sirt: Sie haben ja uns!“. Dieses Credo der persönlichen Nähe pflegen rund 2000 eigene Außendienstmitarbeiter der SV in rund 600 Geschäftsstellen sowie zahlreiche Mitarbeiter in den 4700 Filialen der Sparkassen.

Und genau diese soeben beschriebenen Faktoren haben nicht nur die Mitarbeiter der SV verinnerlicht, sondern müssen auch von den Lieferanten der SV verstanden und praktiziert werden. Nur dann kann man eine langfristig erfolgreiche Geschäftsbeziehung mit der

Sparkassen-Finanzgruppe

**Wechseln Sie jetzt. Vergleichen lohnt sich!**

**KUBUS 2013**  
Kundenurteil  
**HERVORRAGEND**  
Schadenabwicklung  
Kfz-Kasko  
www.KUBUS.biz

**Hilft auch, wenn sich Dinge nicht so einfach erklären lassen:  
Die Kfz-Versicherung der SV.**

Was auch passiert: *Sie haben ja uns!*

**SV Sparkassen Versicherung**

Das aufmerksamkeitsstarke Werbemotiv der Kampagne war in eine Aktionsdekoration am POS umzusetzen.



Die Entwicklungsabteilung von Rack & Schuck visualisierte die jeweiligen Diskussionsstufen der Aktionsdekoration „Tankstelle“.

SV aufbauen. Und offensichtlich ist es Rack & Schuck gelungen, die Philosophie der SV nicht nur zu verstehen, sondern diese auch fortwährend in der Zusammenarbeit zu praktizieren.

### Hilft auch, wenn sich Dinge nicht so einfach erklären lassen: Die Kfz-Versicherung der SV

Das Portfolio der SV ist vielfältig. Zu den Versicherungssparten gehören unter anderen Wohngebäude, Hausrat, Haftpflicht, Unfall, Leben bis hin zur Kfz-Versicherung. Hierzu gibt es ein umfangreiches Beispiel zu der bereits langjährigen Zusammenarbeit zwischen der SV und Rack & Schuck, nämlich Maßnahmen zur Steigerung von Wachstum und Ertrag im Bereich Kfz-Versicherungen. Beim Verkauf von

Kraffahrtversicherungen ist der Herbst der Jahreshöhepunkt. Jährlich zum 30. November besteht die Möglichkeit das Versicherungsunternehmen zu wechseln. Einerseits gilt es dann, den bestehenden Versicherungsnehmern zu verdeutlichen, dass sie mit ihrer Kfz-Versicherung bei der SV alternativlos gut aufgehoben sind („Was auch passiert: Sie haben ja uns!“). Und andererseits, potenziellen Kunden die Produktvorteile sowie den ausgezeichneten Service der SV mit seiner persönlichen Nähe zu vermitteln.

Gestartet wurden die Werbemaßnahmen im September 2013 mit einem besonderen Kampagnenmotiv, einer guten Portion Humor und dem verständnisvollen Angebot: „Hilft auch, wenn sich Dinge nicht so einfach erklären lassen: Die

Kfz-Versicherung der SV.“ Zum umfangreichen Medienmix gehörten Anzeigen in Publikumszeitschriften, Außenwerbeplakate, Door-Media (Shell, Agip) und Hörfunkspots. Als Werbung in den Verkaufsräumen der SV Geschäftsstellen, Generalagenturen und Sparkassen sowie auf Messen und Ausstellungen fungierte die Aktionsdekoration „Tankstelle“, ergänzt mit einem Prospektaufsteller und einem Deckenhänger „Stichtag 30.11.“

### Kampagnenmotiv wird zur Aktionsdekoration am POS

Die von Rack & Schuck zu bewältigende Aufgabe war es, das Werbemotiv der Kampagne (Mini mit abgerissenem Tankrüssel) am Point of Sale erlebbar zu machen. Dabei galt es auch, „Brücken“ zu bauen, die dabei unterstützten, ein freundliches Gespräch zwischen dem SV- oder Sparkassen-Mitarbeiter und dem potentiellen Kfz-Versicherungskunden eröffnen zu können. Die von Rack & Schuck entwickelten und produzierten POS Mittel: die großformatige Aktionsdekoration „Tankstelle“ mit einem original Tankschlauch (passend zur abgerissenen Hälfte im Mini-Tankstutzen), das Thekendisplay mit Werbeprospekten und der Deckenhänger sind zweifelsohne hochwirksam und liefern ausreichend Themen, das (Verkaufs-) Gespräch zu initiieren.

Weitere Informationen über die Zusammenarbeit der SV Sparkassen-Versicherung und Rack & Schuck erhielten wir im Interview mit Susanne Wenzel, Werbereferentin der SV und Jürgen Bichelmeier, Geschäftsführer von Rack & Schuck.

**AK Display:** Herr Bichelmeier, wie agiert Ihr Unternehmen in der Zusammenarbeit mit Ihrem Kunden SV Sparkassen-Versicherung?

**Jürgen Bichelmeier:** Wir sind ein mittelständiges Familienunternehmen mit flachen Hierarchien, die uns eine hohe Effizienz in der Zusammenarbeit mit der SV Sparkassen-Versicherung ermöglichen. Dabei vereinfachen und beschleunigen wir die direkte Zusammenarbeit zwischen der SV und den jeweiligen Spezialisten unseres Kundenteams durch kurze Kommunikations- und Entscheidungswege. Gerade bei immer kürzer werdenden Reaktionszeiten im POS Marketing, können wir mit

unserer Flexibilität und Schnelligkeit die Wettbewerbsvorteile unseres Kunden nachhaltig unterstützen.

**AK Display:** Worin unterscheidet sich POS Marketing für Versicherungen von dem für Konsumgüter wie Lebensmittel, Süßwaren oder Körperpflege?

**Susanne Wenzel:** Es gibt eine ganze Reihe von Aspekten und Rahmenbedingungen, die das POS Marketing für Versicherungen besonders machen.



Susanne Wenzel, Werbereferentin der SV, und Jürgen Bichelmeier, Geschäftsführer von Rack & Schuck, sind sehr zufrieden mit der Akzeptanz der Aktionsdekoration. Der Extra-EyeCatcher, ein original Tank-schlauch, steigert humorvoll die Kundenansprache in Verbindung mit dem Motto der Kampagne.

Ein entscheidender Unterschied im Vergleich zu Konsumgütern ist, dass unsere Produkte bei der Kaufentscheidung am POS haptisch nicht erlebbar sind. Den Nachteil kompensieren wir u.a. mit Aktionsdekorationen am POS. Diese müssen visuell besonders attraktiv sein und maßgeblich den Einstieg in das Gespräch unserer Verkäufer mit den potenziellen Versicherungsnehmern fördern und unterstützen.

**AK Display:** Welche Rolle spielt dabei Rack & Schuck?

**Susanne Wenzel:** In der langjährigen Zusammenarbeit mit Rack & Schuck schätzen wir eine Reihe von Eigenschaften. Hierzu gehören die Kompetenz, Qualifikation, Leistungsstärke und Zuverlässigkeit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Dazu kommt auf jeden Fall noch der wichtige Aspekt des gegenseitigen Vertrauens. Für uns ist es selbstverständlich, dass wir Rack & Schuck bereits sehr frühzeitig in die Kreativphase einbeziehen.

**AK Display:** Welche Abläufe kennzeichnen die gemeinsamen Projekte?

**Jürgen Bichelmeier:** Wir sind für die frühe Einbeziehung in die SV Projekte sehr dankbar. Sie erlaubt uns, die Entscheidungsprozesse von Anfang an mit Ideen und Impulsen für eine optimale Lösung zur Differenzierung vom Wettbewerb, zur Kosteneffizienz und zur Convenience der Displaylösung fließend zu unterstützen. Das beginnt mit ersten Entwürfen als Scribble und 3-D-Animationen, gefolgt von Updates aus Diskussionsrunden. Die daraus gewonnenen Erkenntnisse visualisieren wir umgehend mit modernen Grafikprogrammen in unserer Entwicklungsabteilung. In den Projektabläufen sind kontinuierliche Quer- und Gegenchecks integriert. Daraus können sich auch, zum Beispiel durch neue Aspekte im Marktgeschehen, Anpassungen der Formgebung in Verbindung mit dem SV Grafikteam ergeben. Im Projektablauf ist immer auch unsere digital bedruckte Vorserie der Displays bedeutsam. Sie werden bei internen SV Arbeitskreisen und Vertriebstagungen erstmals präsentiert und sind dabei wichtige Erfolgsgaranten für die Realisierung der gemeinsamen Arbeit mit den geplanten Produktionsstückzahlen.

**AK Display:** Sie haben vor geraumer Zeit im SV Intranet einen Onlineshop für Ihre Aktionsdekorationen aus Karton von Rack & Schuck etabliert. Welche Gründe haben Sie für diesen Onlineshop?

**Susanne Wenzel:** Die Platzierung von Displays in den SV Geschäftsstellen und in den Filialen der Sparkassen ist erheblich von deren Überzeugung abhängig, dass sie bei der Kundenansprache und beim Verkauf von Versicherungsverträgen maßgeblich unterstützen werden. Einerseits ist es also unsere Aufgabe, eine möglichst große werbliche Leistung der Werbemittel zu gewährleisten. Andererseits aber auch deren Beschaffung sowie deren Aufbau am POS, bei Messen oder anderen Veranstaltungen sehr einfach und unkompliziert zu machen.

Über diesen Onlineshop können sämtliche Aktionsdekorationen der SV bestellt werden. Die Online-Aufträge gehen dabei direkt zur umgehenden Auslieferung an Rack & Schuck. Im Onlineshop kann man darüber hinaus Bildmaterial und Videofilme ansehen, die zum Beispiel den Aufbau der Bordendekoration „Tankstelle“, den dazu passenden Prospektaufsteller und den Deckenhänger zum Thema „KfZ“ zeigen. Um alles so einfach wie möglich zu machen, sind ebenfalls Ansprechpartner genannt, die bei spezifischen Fragen und Wünschen helfen. In naher Zukunft planen wir unseren Onlineshop dahingehend auszubauen, dass er auch Dekorations- und Präsentationsbeispiele liefert.

**AK Display:** Besten Dank für das Interview und die vielfältigen Informationen. ■