KREATIVDRUCK

Ideen mit Format

Der eine ist Drucker, der andere ein gestandener Marketingmann. Das Ergebnis heißt ORGACOM® und setzt neue Maßstäbe im Bereich gedruckter Organisationsstrategien.

rucken können viele, auch endlos", stellt Ing. Christian Genstorfer einleitend fest. "Schnell, sauber, preiswert etc., wie sie in ihrer Werbung behaupten. Das ist jedoch eine Selbstverständlichkeit, die vorauszusetzen ist." Der Absolvent der "Graphischen" stellt auch die Technik in den Hintergrund: "Man darf den Kunden mit dem vorhandenen Maschinenpark nicht vergewaltigen. Ihn interessiert doch nur das Endergebnis." Den Tanz um das goldene Kalb der Technik macht Genstorfer nicht mit. "Im tatsächlichen Mittelpunkt allen unternehmerischen Denkens und Handelns darf einzig und allein der Kunde stehen. Was kann ich für ihn tun, welchen Nutzen - besser Zusatznutzen - muß ich ihm bringen? Das ist der Punkt, um den sich alles dreht!"

Genstorfer weiß um den Wert des Marketing. Und hat sich aus Deutschland einen Spezialisten geholt, der sich über zehn Jahre lang, vor allem auf dem Sektor der Produkteinführung, seine Sporen verdient hat: Erich Neumann. Gemeinsam will man von Linz aus den Markt erobern. Erstes sichtbares Zeichen: GENSTORFER ORGA-

COM®, eine Tochter von FOR-MULARDRUCK GENSTOR-FER. Die selbstgestellte Aufgabe: "Wir warten nicht auf den Kunden, sondern kommen zu ihm." Neumann: "Die meisten Firmen verfügen zwar über modernste EDV- und Computeranlagen, ihre Formulare entsprechen hingegen meist den Anforderungen der 70er Jahre. Da haken wir ein."

Genstorfer und Neumann handeln dabei nach dem Grundsatz, zuerst die Intentionen und Anforderungen des Kunden auszuloten, bevor man individuell ausgearbeitete Lösungen



Ing. Christian Genstorfer

anbietet. Das bedeutet meist nicht nur die kreative und grafische Gestaltung der Formulare und diversen Drucksorten, sondern oft eine komplett überarbeitete Organisationsstruktur in Büro und Werbung. Ausgewählte Spezialisten der jeweils individuellen Kreativrunde können so auch die Corporate Identity ergänzend optimieren oder völlig neu aufbauen.

Eine besondere Spezialität ist dabei die frühzeitige Einbindung aller Entscheidungsträger der Kunden in den Gestehungsprozeß: So werden spätere Reibungsverluste verhindert.

Da der Schwerpunkt nach wie vor auf dem Drucksektor liegt, sieht man sich nicht als Konkurrenz zu Werbeagenturen, sondern vielmehr als deren Partner: ORGACOM® besitzt das nötige technische Knowhow, um die kreative Linie eines Werbe-, Organisations- oder Kommunikationskonzeptes in die drucktechnische Tat umzusetzen.

Natürlich wird das eigene Potential auch Kunden zur Verfügung gestellt, deren Werbung noch nicht ganz so professionell abgewickelt wird.

Genstorfer und Neumann sehen sich als Problemlöser für individuelle Produkte, deren Systematisierung zu kompetenten Branchenlösungen in drei Hauptgeschäftsfeldern führt:

1. Erfolgreichere Werbung durch reaktionsstärkere Direct Mails bzw. über den Einsatz respondefördernder Fertigungstechniken.

2. Rationelleres Büro durch effektivere Organisationsmittel, die zur Einsparung von Arbeitsaufwand bzw. zum Ausschluß von Fehlerquellen

3. Höhere Wirtschaftlichkeit durch aussagefähigere Kommunikationsträger, verbesserte EDV-Fähigkeit und Nutzung weiterer EDV-Daten und -möglichkeiten

Branchenlösungen bestehen für nahezu jede Unternehmensform und Geschäftstätigkeit, besonders erwähnenswert sind jedoch die Packages für Versicherungen, Transporteure, Sondermüllentsorger, Reiseveranstalter, Messe- und Ausstel-





fiihren

.. Ideen mit format FORMULARDRUCK GENSTORFER A-4020 Linz, Im Hühnersteig 9 Tel. 0 73 2/27 43 51-0* Fax 0 73 2/27 43 53 17



Erich Neumann

lungsgesellschaften, Krankenhäuser und Laboratorien sowie Unternehmen mit extrem hohen Kunden- bzw. Mitgliederzahlen, also Versender, Clubs etc. Neumann: "Unbeschadet dieser Auswahl ist kein Betrieb zumal als EDV-Anwender denkbar, der nicht Bedarf an der erfolgversprechenden Produktund Dienstleistungspalette von ORGACOM® hätte. Dies um so mehr, als vor der Produktion von Printmedien eine hochwertige Analyse und Beratung steht, oftmals über den Dialog mit einzelnen Entscheidungsträgern hinaus." Ein Argument, das überzeugt.

MMER IM MITTELPUNKT: **DER KUNDE**

Beim Streifzug durch Österreichs Drucklandschaft trifft man auf ein bemerkenswertes oberösterreichisches Unternehmen:

FORMULARDRUCK GENSTORFER Ges.m.b.H. & Co.KG, Linz.

Im absolut klassischen Familienbetrieb sind Ursprung und Innovation mit einer Markeinglinie vereint, deren Inhalte ausführliche Betrachtung verdienen.

Dies um so mehr, als die neu creierte Geschästlinie GENSTORFER ORGACOM® ihr Marktdebut gibt und sich als sehr attraktive Offerte darstellt.

Ursprung und Gegenwart

1957 übernahm Familie Genstorfer die Re-Linz-Urfahr begründeten Buchdruckerei Franz gie in der, noch vor der Jahrhundertwende in

Geschäftsführer Horst Genstorfer - Ehefrau Inge ist als Prokuristin die Seele der Verwaltung - veranlaßte die väterliche Kaufentscheidung, seinem Maschinenbauerberuf die Ausbildung zum Buchdrucker anzufügen.

Diese handwerkliche Kombination, gepaart mit unternehmerischem Geschick sind ein Garant, daß ein vielschichtiger Maschinenpark al-Schon 1972 erfolgte die Konzentration auf len Anforderungen Rechnung trägt.

Fertigung von EDV-Drucksorten - die Basis trennsätze und Endlosbereich bildeten die logiösterreichweiter Anerkennung als leistungsfähiger Lieferant für Formulare aller Art. Schnellsche Folgeentwicklung.

Druck-Ingenieur Christian Genstorfer sichert Besitzverhälmisse und trägt als Prokurist anhalauch für die kommende Generation familiäre

tender Expansion Rechnung. Ca. 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit größtenteils langjährigen Firmenzugehörigkei-ten sind die wichtigsten Säulen erfolgreicher Geschäftspolitik und einer am Markt gefragten Angebotspalette.

Innovation und Zukunft

So uniform das Druckgewerbe sich gibt, so stereotyp die allseits anzutreffenden Werbeaussagen sind, so angenehm hebt das Haus GENSTORFER sich hiervon ab.

Schnelligkeit, Qualität, Preiswürdigkeit und sonstige Schlagworte setzt man als reine Selbstverständlichkeiten einfach voraus.

Innovation ist nicht die Investition in den Maschinenpark alleine - womöglich noch mit dem Jauptziel einen Wettbewerber zu übertrumpfen



die Anforderungen aller Abteilungen . . . und SIE bringen

- sondern im GENSTORFER-Verständnis viel-

mehr das stete Denken in Problemkreisen von Kunden und möglichen Zielgruppen. Praxisnahe Lösungen zu erarbeiten und diese wirtschaftlich sinnvoll zu realisieren, also für rechenbare "Vorteils-Nutzen" zu sorgen ist die Unternehmenskultur GENSTORFER

Die technische Ausgestaltung steht damit in gesunder Relation zum eigentlichen Unterneh-

Völlig unerwähnt darf die Technik jedoch ORGACOM* - sind die Linzer zu Recht besonders stolz: ein nagelneues HUNKELER nicht bleiben, denn gerade auf das Herzstück der jüngsten Geschäftslinie - GENSTORFER Aggregat zur Veredelung von Endlos-Drucken, im Fachjargon "WEB-Finishing" genannt. mensauftrag.

GENSTORFER ORGACOM®, was ist das Marketingphilosophie und -realisierung

Dem Tanz um das goldene Kalb der Technik unterwirft sich die GENSTORFER-Crew nicht. Diese spiegelt die aktuellen Möglichkeiten wider und ist ansonsten Mittel zum Zweck.





entsprechen auch die technischen Möglichkeiten? Formulare allen

merischen Denken und Handelns steht einzig Im tatsächlichen Mittelpunkt allen unterneh-Gemeinsam erarbeitete Problemlösungen und alleine der Kunde.

Deren Systematisierung hat spürbare Synergieeffekte und führt zu kompetenten Branchenösungen in drei Hauptgeschäftsfeldem: durch reaktionsstärkere Direkt-Mails, führen zu individuellen Produkten. erfolgreichere Werbung

bsw. über den Einsatz responsefördemder Fertigungstechniken • rationelleres Büro

bsw. zur Einsparung von Arbeitsaufwand, durch effektivere Organisationsmittel, unter einen Hut!

durch aussagefähigere Kommunikationszum Ausschluß von Fehlerquellen, etc. • höhere Wirtschaftlichkeit

EDV-Fähigkeit und Nutzung weiterer PC-Daten und -möglichkeiten. träger, bsw. durch verbesserte

Branchenlösungen bestehen für nahezu jede besonders erwähnenswert jedoch die Packages und Geschäftstätigkeit, müllentsorger, Reiseveranstalter, Messe- und Ausstellungsgesellschaften, Krankenhäuser trem hohen Kunden- bzw. Mitgliederzahlen, für Versicherungen. Transporteure, Sonderund Laboratorien sowie Unternehmen mit exalso bsw. Versender, Clubs, etc. Unternehmensform

GENSIONER ORGANDWIT produkte

Unbeschadet dieser Auswahl ist uns kein sondern IHRE individuelle Problemlösung, denn Sonderanfertigungen sind unsere Stärke!

bar, der nicht Bedarf an der erfolgversprechen-Produkt- bzw. Dienstleistungsofferte Betricb - zumal als EDV-Anwender - denk-GENSTORFER ORGACOM* hätte.

Dies um so mehr, als vor der Produktion von Print-Medien eine hochwertige Analyse und Beratung steht, oftmals über den Dialog mit einzelnen Entscheidungsträgern hinaus bis zum Work-Shop führend.

in den gesamten Gestehungsprozeß vermeidet Detailfehler und erhöht die Akzeptanz. Die möglichst frühe Einbindung aller, vom späteren Produkt tangierten Verantwortlichen

Auf Wunsch ist über die Spezialisten der Creativrunde von GENSTORFER ORGA-COM® Full- oder Teilservice möglich, sodaß schritt ein Könner verfügbar wird, ohne daß statt (angeblichen) Alleskönnern für jeden Teildessen Suche, Auswahl, Kontrolle und Motivation, etc. weiteren Zeit- und Kostenaufwand

gen, als auch Abteilungen des eigenen Unter-Der GENSTORFER-Kunde kann sich seinen weit relevanteren Aufgabenstellungen widmen und sowohl gewachsenen Geschäftsbeziehunnehmens ohne Reibungsverluste punktuelle Inputs verschaffen - eine zukunftsweisende Offerte nicht nur für die österreichische Wirtschaft, von deren Nutzen sich jedes Unternehnen am besten selbst überzeugt.

Foto: Artmann, Braunschweig, Grafiken: Ines Rutmer, Traun

m Dialog: Profile

"Unsere Leistung beginnt lange vor dem Druck und die Stärke geht weit darüber hinaus."



Erich Neumann (37) verantwortlich bei FORMULARDRUCK für Marketing, Vertrieb GENSTORFER

Herr Neumann, wie begründen Sie den, zum Wettbewerb stark differenzierenden GENSTORFER ORGACOM.

Anspruch Ihrer Leitlinie, wo sehen Sie Ihre

E. N.: Den möglichen und nötigen USP sehen wir nicht in der Konfiguration des Maschinenparks. Oder haben Sie sich schon mal für eine Automarke entschieden, nur weil It. Werbung das Fließband 30 mtr. länger und O Monate jünger als beim Wettbewerb war?



Käufer von Print-Medien relevantere Fakten Wir sind überzeugt, daß es auch für den gibt. Bsw. wie er mehr Nachfrage und höhere Erträge erzielt, Arbeitsvereinfachungen und Arbeitseinsparungen durchsetzt, also einfach mit GENSTORFER ORGACOM® rechenbare Vorteils-Nutzen" erwirbt.

sant, ein PC sollte in Minimalanforderung im Jedes Unternehmen ist als Kunde interes-Vermarkten Sie über Branchenlösun-Einsatz sein.

gen nicht einfach Plagiate, partizipieren Folge-

E. N.: Nein und zwar ganz entschieden. tions- und Communikationsbereich an, wo es kunden demnach über Gebühr an den Ein-Branchenlösungen bieten wir im Organisanur von Vorteil sein kann, im wechselseitigen standsinvestitionen der Erstkunden?

Erfahrungsaustausch mehr Profil für eine Branche in deren Märkten zu schaffen. Eine werbliche Linie hingegen würden wir im glei-

chen Markt niemals mehrfach einsetzen.

GENSTORFER ORGACOM® stellt den Kunden in den Mittelpunkt, weckt also Bedürfnisse. Eine Verlockung, etwas zu kaufen, ohne das es bislang auch ging?

DRUCK IN ÖSTERREICH

E. N.: Echter Profit entsteht immer durch der Anspruch erhoben, über Billigpreise zu verkaufen. GENSTORFER ORGACOM® ist Bedarfsweckung, niemals durch Bedarfserfüllung. Wir bekennen uns zum Profit, allerdings nicht zum alleinigen, sondern zum gemeinsamen mit unserem Kunden. Das ist die Vision bei GENSTORFER ORGACOM®. Nie wurde preiswert, also seinen Preis wert.

Zudem erwecken wir kein Bedürfnis nach unseren Produkten, sondem dem Erzielen reder GENSTORFER ORGACOM® ist chenbarer "Vorteils-Nutzen"

Schlüssel dazu und der notwendigen Investieine vorprogrammierte Amortisation gegenüber. tionssumme steht

CENTROLES OF THE CONTRACT OF T Spezialistenrunde Konzeption in creativer

auch für dieses Gespräch. auf Konfrontationskurs zu Unternehmen, die Sie eigentlich zu Ihren Kunden zählen müß-Geht Ihr Full- bzw. Teilservice nicht

Ohne unsere Offerte würden bei kurzsichtiger Betrachtungsweise bestimmt einige Direktauf-E. N.: Sie denken sicher an Werbe- und Direkt-Marketing-Agenturen, Freiberufler, etc. träge mehr hierfür entstehen. Andererseits der Werbewirtschaft sehen, da wir auch Auftrage zur Realisierung bringen und an externe können Sie uns aber durchaus als Akquisiteur Spezialisten vergeben, die sonst nie entstanden



der Full- bzw. Teilservice ist ein Angebot und lung eine wertvolle Unterstützung sein, denn Zudem kann für ein spezielles Segment der GENSTORFER ORGACOM® Input sowohl für externe Agentur, als auch interne Abteikeine Verpflichtung.

So kann der Kunde alles aus einer Hand bekommen und seine - nicht teilbare - Arbeitskraft wertvoller einsetzen.

Auch bei Cooperation mit internen wie GENSTORFER ORGACOM® für ein hohes Maß an Wirtschaftlichkeit und gewährleistet alle Anforderungen bsw. von Corporate Design und Corporate Identity.

Noch ein ungefragtes Wort zu unseren Kunden. Hier streben wir langfristige Partnerschaften an, denn niemand hat mehr Fachkompetenz, als die Kunden selbst, sodaß der gemeinsame Dialog die beste Basis für den angestrebten Erfolg ist. Erfolg in Partnerschaft CENSIONER ORGANDAI die zielführende Complettiosung

Bilanzierend ist die Zusammenarbeit mit GENSTORFER ORGACOM® demnach E. N.: Genau. Wenn möglichst viele Enteine gute Grundlage für Geschäftserfolg.

scheidungsträger der in- und ausländischen Wirtschaft zur gleichen Einschätzung kommen, so stellen wir uns dieser Herausforderung Dazu unsere besten Wünsche.

E. N.: Herzlichen Dank, selbstverständlich

CENSICARR ORGANDAI . . sowie zahlreichen kompetenten Branchen mit reaktionsstärkeren Mailings, etc. mit aussagefähigeren Kommunikationsträgern mit effektiveren Organisationsmitteln ertolgreichere mit recht Nirtschaftlichkeit Wirtschaftlichkeit **ösungen zu IHREM VORTEIL** rationelleres 声

CENSICATER ORGANDA ... Ideen mit Format Fordern Sie Ihre individuelle Beratung

Im Hühnersteig 9, A-4020 Linz - Telefon: (0732) 27 43 51 - 0* Telefox: (0732) 27 43 53 17 - Telex: 22 2796 CH SICHE

43

WEST Juli 90

42

DAS OSTERREICHISCHE GRAFISCHE GEWERBE

7/1990

Gewerbe, Heft 7/1990

23



Erich Neumann – Marketingbeauftragter der Genstorfer Ges. m. b. H.

Erich Neumann (37) übernahm im Mai bei Formulardruck Genstorfer Ges. m. b. H. & Co. KG die Verantwortung für Marketing, Vertrieb und Werbung der neuen Geschäftslinie Genstorfer Orgacom®

Die traditionsreiche Linzer Druckerei setzt damit ihre zu-kunftsweisende Innovationsfreudigkeit konsequent fort. Mit Genstorfer Orgacom® werden praxisbewährte Problemund Branchenlösungen für Werbemedien, Organisationsmittel und Kommunikationsträger angeboten.

Erich Neumann ist dabei den Kunden ein kompetenter Greativpartner, blickt er doch auf eine 10jährige branchen- übergreifende Erfahrung als selbständiger Marketing- und Werbespezialist zurück. Zuletzt alst geschäftsführender Gesellschäfter der in Bayern beheimateten cmp® cooperation mittelständischer partner – Neumann Marketingberatung