



Wertvolle Unabhängigkeit

Nützlich – Verpackungsberatung für Profis!?

Aktuell existiert im deutschsprachigen Wikipedia kein Artikel zu dem Begriff „Verpackungsberater“ – während Google in 0,49 Sekunden ungefähr 14.000 Ergebnisse zu diesem Suchwort findet. Was ist Verpackungsberatung, was macht ein Verpackungsberater?

Verpackungshersteller und -händler bezeichnen ihre Vertriebsmitarbeiter im Außendienst heute gerne als Verpackungsberater. Das klingt gut und nach fachkompetenter, neutraler Beratung. Ich selber habe jahrelang als Angestellter im Vertrieb eines großen Verpackungshändlers kostenlose Beratung und Optimierung angeboten und durchgeführt. Der Auftrag meines Arbeitgebers lautete jedoch, Aufträge zu generieren. Ich konnte also die bestmögliche, aber nicht die beste Beratung anbieten. Das ist Wirtschaft: Kostenlose Dienstleistungen werden über gewinnbringende Aufträge finanziert und das gilt besonders für kostenlose Beratungsangebote.

Ganz offensichtlich stellt sich die Frage, ob die Beratung durch einen Lieferanten überhaupt zu einer wirtschaftlich günstigsten Lösung führen kann. Denn jede Optimierung ist in einem solchen Fall natürlich auf das Portfolio des Verpackungsmittellieferanten zugeschnitten.

Seit einigen Jahren zeichnet sich ein Trend zur Verpackungsberatung auf Honorarbasis ab. Die Voraussetzungen und Vorgehens-

weisen dieser unabhängigen Verpackungsprofis sind grundsätzlich andere. Für sie steht an erster Stelle (das sollte zumindest so sein): Die finanzielle Einsparung für den Kunden. Zweitrangig und vor allen Dingen unabhängig folgt die Suche nach geeigneten Verpackungsherstellern und Händlern.

Bei einer umfassenden Beratung, frei von finanziellen Abhängigkeiten, wird alles auf den Prüfstand gestellt. In einer intensiven Ist-Analyse der Packmittel und des Handlings werden Verbesserungsmöglichkeiten entdeckt und erste Optimierungsansätze deutlich.

Ein ressourcenschonenderer Umgang mit Packmitteln spielt dabei ebenfalls eine bedeutende Rolle. Der Berater eines Lieferanten wird hierzu eher nicht vorschlagen, z.B. den Verbrauch der eigenen Packmittel zu minimieren. Im Laufe eines professionellen Optimie-

rungsprozesses entwickelt sich ein ganzheitliches, individuelles Verpackungskonzept, das effizienter und wirtschaftlicher sein sollte, als die bisherige Vorgehensweise! Allerdings, bei Googles angeblichen 14.000 Verpackungsberatern wird es große Unterschiede in Fachkompetenz und Berufserfahrung geben. Ein Tipp, um von Anfang an auf der Gewinnerspur zu fahren: Das Honorar des unabhängigen Beraters sollte als Return of Invest von den Einsparungen der ersten 6 Monate abgedeckt sein.

www.baumann-excellence.de



Jörg Baumann
Aus der Praxis - für die Praxis