

360° Know-how für den maximalen Displayerfolg

Die THIMM Gruppe ist einer der führenden Systemlieferanten von Transport- und Verkaufsverpackungen aus Wellpappe, hochwertigen Displays, Verpackungssystemen aus Multimaterialien sowie verpackungsrelevanten Dienstleistungen im europäischen Markt. Zum Kundenkreis gehören namhafte Markenartikelkonzerne quer durch alle Branchen. Das 1949 gegründete Familienunternehmen konnte in den vergangenen zehn Jahren in einem wettbewerbsintensiven Umfeld ein beachtliches Wachstum erzielen. Der Umsatz hat sich mehr als verdoppelt auf heute rund 400 Mio. Euro. Unter der Dachmarke THIMM – THE HIGHPACK GROUP bietet die Unternehmensgruppe seinen Kunden umfassende Kompetenzen und Services in sechs THIMM Geschäftsbereichen: Verpackung, Verpackungssysteme, Display, Pre-Press-Services, Print und Consulting.

Displays für individuelle Lösungen

Die langjährigen, vielfältigen Erfahrungen der THIMM Gruppe mit POS Marketing und Verkaufsförderungsaktionen in unterschiedlichsten Branchen der Food- und Nonfood-Industrie, sind ein wertvoller Erfahrungsschatz. THIMM Display arrangiert solche breitgefächerten Kompetenzen für seine Kunden zu jeweiligen umfassenden Rundumbetreuungen, bestehend aus projektspezifischer gestalterischer und konstruktiver Kreativität sowie individueller Bedürfnislösung. Verkaufsfördernde Display- und Dekorationspakete in Großauflage oder hochwertige Speziallösungen in Kleinstserie – die entscheidenden Erfolgsfaktoren sind dieselben: unkomplizierter Aufbau, Sicherheit, Stabilität sowie eine hohe Qualität und Wertigkeit bis zum Ende der Aktion. Dazu gehört natürlich auch eine für die Kunden nachvollziehbare hohe Kompetenz bei der Displayproduktion, beginnend mit der Druckvorbereitung über ein perfektes Farbmanagement in Offset-, Flexo- und Digitaldruck bis hin zu ergänzenden Dienstleistungen wie der Konfektionierung von Displays mit einer termingenauen Logistik bis zum Verkaufsort.

Games-Branche: Zwei Milliarden Euro für interaktive Unterhaltungssoftware

Jeder Dritte Deutsche spielt Computer- und Videospiele



Etwa 25 Millionen Deutsche, also jeder Dritte, spielen mehrmals pro Monat Computer- und Videospiele. Darunter befinden sich knapp 11 Millionen Frauen, die mittlerweile 44 Prozent der Gamer in Deutschland ausmachen. Gamer finden sich in allen Bildungsschichten. Ein Drittel der Deutschen mit Hauptschulabschluss oder Mittlerer Reife gibt an, regelmäßig Computer- und Videospiele zu spielen, in der Gruppe mit Abitur stieg die Quote deutlich von 35 Prozent auf 50 Prozent. Unter den Hochschulabsolventen wird mit 28 Prozent am wenigsten gespielt. Die deutsche Games-Branche beschäftigt rund 10.500

Personen in 950 Unternehmen und Institutionen, darunter rund 300 Entwickler und Publisher von Computer- und Videospiele. Im vergangenen Jahr setzten die Entwickler und Publisher von Computer- und Videospiele zwei Milliarden Euro in Deutschland um – die Games-Branche ist damit eine der größten Unterhaltungsindustrien Deutschlands.

„Genau wie in der Literatur oder bei Filmen kann man Computerspiele in verschiedene Genres unterteilen. Die Unterscheidung erfolgt durch die Spielmechanik, die Thematik spielt eine untergeordnete Rolle. Nutzer präferieren dabei meistens einzelne Genres, deren Spielweise sie anspricht und ihren Interessen entspricht“, schreibt klicksafe.de, eine Initiative in Deutschland im Auftrag der EU-Kommission, um Internetnutzern die kompetente und kritische Nutzung von Internet und Neuen Medien zu vermitteln. Eine allgemeingültige Unterteilung gibt es bisher im Bereich der Computerspiele nicht; klicksafe beschreibt zwölf verschiedene Genres von „Adventures“ über „Gesellschaftsspiele“ bis hin zu „Strategiespielen“. ▶



Produktbeispiele aus dem Portfolio von Computerspielen und Anwendungssoftware der S.A.D. Software Vertriebs- und Produktions-GmbH

Displays für Computerspiele und Anwendungssoftware

Ein Kunde von THIMM Display in der Softwareindustrie ist die S.A.D. Software Vertriebs- und Produktions GmbH. Das 1995 gegründete Unternehmen konzentriert sich erfolgreich auf die Planung, die Entwicklung und den Vertrieb von Anwendungssoftware und Computerspielen.

Neben zahlreichen Eigenproduktionen vertreibt S.A.D. für sein Produktportfolio in den Bereichen Home, Office, Security und Games auch namhafte Hersteller wie TuneUp, AVG und Spiele von City Interactive im deutschsprachigen Raum. Zusammen bietet S.A.D. mit seinen Partnern Lösungen für nahezu alle Themenbereiche der Softwarewelt an und beliefert sowohl Kunden direkt als auch über verschiedene Vertriebspartner.

Vom Start weg von den Gründern, Erwin Simon und Thomas Herrmann, auf den richtigen Weg gebracht, basieren die Jahre des Erfolgs bis zum heutigen Tag auf einer einfachen Philosophie: Auf die Zukunft hören, Trends vorwegnehmen und den nationalen und internationalen Kunden und Geschäftsfreunden ein verlässlicher Partner sein.

AK Display Interview mit Dirk Kapahnke (Business Development S.A.D.) und Georg Leibinger (Verkauf THIMM Display)



„Wie können wir den Erfolg des bisher Erreichten weiter steigern?“, die kontinuierliche Suche nach Optimierungspotentialen gehört zum Selbstverständnis der Zusammenarbeit zwischen Dirk Kapahnke (Business Development S.A.D.) und Georg Leibinger (Verkauf THIMM Display)

AK Display:

Herr Kapahnke, was sind Casual Games?

Dirk Kapahnke:

Casual Games – auf Deutsch: Gelegenheitsspiele – ist ein Modewort für einfache elektronische Spiele, die sich durch eine besonders leichte Zugänglichkeit, intuitive Eingabemethoden, das

kooperative Gameplay sowie schnelle Erfolgserlebnisse auszeichnen. Die Spiele zielen insbesondere auf Personen ab, die eine kurzweilige Unterhaltung ohne langwierige Lernphase suchen. Dies entspricht dem Spielbedürfnis der Zielgruppe (ab 40 Jahre alt, mehrheitlich weiblich) nach kurzweiliger Unterhaltung ohne langwierige Lernphase. Allerdings sind die Endverbraucherpreise überwiegend sehr niedrig und liegen – ohne Sonderaktionen – zwischen 5 und 15 Euro pro Titel; dementsprechend gering sind die absoluten Margen für uns als Entwickler, Produzent und Vermarkter.

AK Display:

Wie stark ist die Marktposition von S.A.D. im Bereich Casual Games?

Dirk Kapahnke:

S.A.D. etablierte 2003 die Purple Hills Entertainment und entwickelte sie zu einer zentralen Anlaufstelle von Casual Games für den PC, Smartphones, Tablets und Nintendo-Konsolen. Die vertretenen Genres (Anm. AK Display: siehe www.purplehills.de) entwickelten sich zu echten Dauerbrennern. Bislang wurden mehr als 300 Titel veröffentlicht. Der Marktanteil mit Purple Hills Produkten liegt bei fast 11 Prozent und Rang 3 in der Preisklasse bis 10 Euro.

Das Erfolgsrezept, ausschließlich qualitativ hochwertige Spiele mit hohem Spaßfaktor und in deutscher Sprache sowie mit deutscher Anleitung zu versehen, verschaffte S.A.D. neben der Internetpräsenz auch ein festes Standbein im stationären Handel, wo die Titel nahezu flächendeckend vertreten sind. Überhaupt ist die Unterstützung des Handels seit mehr als 15 Jahren eine feste Größe bei S.A.D, dafür sorgen unter anderem ein verlässlicher, ganzjähriger Releaseplan für neue Titel, attraktive Verpackungen für das Regal und wirksame Zweitplatzierungen mit Displays am Point of Sale sowie die Kompetenz eines Teams erfahrener Verkäufer.



Die durch THIMM Display optimierte Zweitplatzierung für Anwendungssoftware und Computerspiele steigert die Rentabilität maßgeblich

AK Display:

Herr Leibinger, wie unterstützt THIMM Display die Verkaufs- und Marketingmaßnahmen von S.A.D.?

Georg Leibinger:

Bei unserer Zusammenarbeit mit S.A.D. kommen eine Reihe von Faktoren, umfassenden Kompetenzen und Services zum Tragen. Es ist die Summe, eben

dieses 360°-Know-how, der sechs THIMM Kompetenzfelder Verpackung, Verpackungssysteme, Display, Pre-Press-Services, Print und Consulting die die THIMM Gruppe zu einem der führenden Systemlieferanten macht. Bereits die Markt- und Konkurrenzbedingungen die Herr Kapahnke gerade geschildert hat, liefert besonders einen Aspekt, den wir bei unserer Arbeit für S.A.D. bereits einbringen konnten.

AK Display:

Welcher Aspekt ist das?

Georg Leibinger:

Es ist die Aufgabenstellung, eine kluge Leistung dafür zu erbringen, dass S.A.D. weiterhin den so wichtigen stationären Handel auf kontinuierlich hohem Niveau mit attraktiven Umsatzergebnissen zufrieden stellen kann. Wie Herr Kapahnke betonte, sind die S.A.D. Produkte nahezu flächendeckend im stationären Handel distribuiert. Attraktive Ergebnisse erzielen, bedeutet dabei auch, für die Zweitplatzierung der S.A.D. Produkte ein Display einsetzen zu können, das in jeder Beziehung maximalen Erfolg liefert.

AK Display:

Wie hat THIMM Display die Aufgabenstellung gelöst?

Georg Leibinger:

Begonnen haben wir mit einer Ist-Analyse des bestehenden Displays hinsichtlich seiner S.A.D. internen und externen Anforderungen bis hin zur POS-Platzierung bei den S.A.D. Handelspartnern sowie den Wirkungen auf das Kaufverhalten der Käufer von Computerspielen und Anwendungssoftware. In der Projektkooperation mit den S.A.D. Verantwortlichen wurden parallel zur Ist-Analyse Optimierungspotentiale erarbeitet und Alternativen bewertet. Und dies nicht nur unter

S.A.D. internen Abläufen der Wertschöpfungskette sondern auch unter Einbeziehung der gesamten THIMM Produktions-, Service- und Logistikleistungen. Das gemeinsam erzielte Ergebnis kann sich sehen lassen und umfasst gleich mehrere Verbesserungen. Da THIMM mit großformatigen druck- und stanztechnischen Maschinen ausgestattet ist, besteht das Display jetzt nur noch aus einem Teil. Dabei haben wir das Innenleben des Displays ebenfalls konstruktiv optimiert und unter anderem den Materialaufwand maßgeblich reduziert. Gekrönt haben wir die Verbesserungen durch die Einbeziehung der THIMM eigenen Konfektionierung von Displays. Diese für S.A.D. neue Abwicklung spart nicht nur einen kompletten Transportweg sondern hat auch die Logistikkosten erheblich reduziert.

AK Display:

Herr Kapahnke, das klingt alles sehr zufriedenstellend für S.A.D.

Dirk Kapahnke:

Ja, das ist es auch. Die Umstellung der Displays auf die THIMM Komplettlösung hat uns Verbesserungen gebracht, die wir in unserem wettbewerbsintensiven und preissensiblen Markt unbedingt brauchen. Darüber hinaus haben wir das Team von THIMM Display durch dieses Projekt noch mehr schätzen gelernt. Die Art und Weise der kontinuierlichen und persönlichen Unterstützung, die fachlichen Kompetenzen, schnellen Reaktionen auf Anfragen und der direkte Kontakt zu uns durch regelmäßige Besuche stimmt uns sehr zuversichtlich für weitere Aufgabenstellungen.

AK Display:

Herr Leibinger, Herr Kapahnke, besten Dank für das Gespräch und viel Erfolg bei den nächsten Displayentwicklungen. ■