

# Verpackungsmaterialien bei fsp-online.com und fsp-premium.com

☒ "Full Service Packaging" heißt neudeutsch die Leistung von fsp-online.com und fsp-premium.com. Hier können Privatpersonen und auch gewerbliche Kunden Verpackungsmaterialien wie Kartons, Luftpolsterfolie, Klebebänder, Versandtaschen und vieles mehr einkaufen. Zum Schutz der Umwelt bietet FSP auch die Biokunststoff-Versandverpackungen Biobiene an.

**Lesen Sie das Interview mit Marcel Suffrian und Sabine Rother.**

## **Was ist das Besondere an Ihrem Shop?**

Mit unseren Shops fsp-online.com und fsp-premium.com wollen wir unseren Kunden den Online-Einkauf von Verpackungsmaterialien und Verbrauchsmaterialien, die sie für ihre gewerbliche Tätigkeit benötigen, „rund um die Uhr“ ermöglichen und erleichtern.

Über den Shop fsp-online.com können unsere Kunden einkaufen, wenn die Verpackungsmaterialien für Sendungen an gewerbliche Kunden, Auslandsendungen oder den Eigenbedarf benötigt werden.

Über unseren neuen B2B-Shop fsp-premium.com, der extra für die Belange der 5. Novellierung der Verpackungsverordnung ins Leben gerufen wurde, werden Verpackungsmaterialien bereitgestellt, wenn diese für Sendungen an Endverbraucher benötigt werden. Dieser Shop wird hauptsächlich mit umweltfreundlichen Verpackungsmaterial bestückt. Herzstück ist die persönliche Gewichtsstatistik des Kunden, er kann somit „punktgenau“ mit dem dualen System abrechnen.

Hier gibt es auch die erste in Deutschland erhältliche Produktlinie an Biokunststoff-Versandverpackungen, welche von uns unter dem Markennamen "Biobiene" vertrieben werden. Biobiene Biokunststoff-Versandverpackungen sind gemäß §16 Verpackungsverordnung bis 31.12.2012 von der Rücknahmepflicht (§6 und 7) befreit. Daher braucht ein Kunde, der diese Verpackungen zu 100% einsetzt, keinen Entsorgungsvertrag bei einem Unternehmen des dualen Systems abschließen. Er kann sich somit auf sein Kerngeschäft konzentrieren und braucht sich nicht mit bürokratischem Aufwand zu befassen.

Hergestellt aus natürlichen, nachwachsenden und erneuerbaren Rohstoffen wie Stärke, Zucker, Zellulose oder Holzschliff sind Biokunststoffverpackungen für den umweltbewussten Bürger und Unternehmer eine sinnvolle Alternative zu entsprechenden Produkten aus herkömmlichem Kunststoff. Sie haben die gleichen, manchmal sogar bessere Gebrauchseigenschaften im Vergleich mit herkömmlichen Verpackungen und entlasten den CO<sup>2</sup>-Haushalt der Natur.

## **Welches Shopsystem nutzen Sie?**

Wenn wir einen Online-Shop „neu auflegen“, so bedienen wir uns grundsätzlich externer professioneller Dienstleister. Programmierung oder andere Feinheiten sollte man lieber den Experten überlassen, denn die technischen Entwicklungen sind sehr rasant. Basis ist in der Regel ein xt-commerce Shop.

## **Was tun Sie, um das Vertrauen Ihrer Kunden zu gewinnen?**

Wir handeln stets unter dem Credo: „Nur wenn es unseren Kunden gut geht, kann es uns gut gehen“, daher stehen Qualität, Zuverlässigkeit, schnelle Lieferungen und ein interessantes Produktprogramm sowie Produktentwicklungen immer an erster Stelle unseres Engagements.

## **Gibt es technische Besonderheiten, auf die Sie stolz sind?**

Über den neuen Shop fsp-premium.com hat jeder Kunde eine eigene Gewichtsstatistik der gekauften Verpackungsmaterialien, aufgeschlüsselt nach den Entsorgungsgruppen des dualen Systems. Er kann daher jederzeit „punktgenau“ mit dem Dualen System abrechnen oder den Nachweis erbringen, dass er unter den Grenzen, z. B. 50 Tonnen für Papier-Pappe-Karton, liegt. Bei Überschreiten dieser Grenzen muss eine so genannte Vollständigkeitserklärung abgegeben werden, bleibt man darunter, entfällt diese, welches aber NICHT von der Nachweispflicht entbindet. Diese Gewichtsstatistik spart unseren Kunden also das lästige Zählen und Wiegen der gekauften Verpackungen für Sendungen an den Endverbraucher.

### **Welche Rolle spielt Ebay für Sie?**

Ebay spielte einmal eine große Rolle. Wir waren der erste Verpackungsmittelhändler der unter dem Account „bine156“ auf eBay ein umfassendes Sortiment an Verpackungsmaterialien angeboten hat. Noch im Jahr 2006 waren wir auf der eBay-Live als Aussteller vertreten, mussten aber leider aufgrund der vielen, nicht mehr nachvollziehbaren Änderungen seitens eBay erkennen, dass es keinen Sinn mehr macht, kontinuierlich bei eBay Produkte einzustellen.

### **Betreiben Sie den Shop haupt- oder nebenberuflich?**

Die geschäftlichen Aktivitäten werden hauptberuflich ausgeübt, welches aufgrund des Volumens auch nicht anders möglich wäre. Unsere Firma beschäftigt zur Zeit fünf Vollzeit-Angestellte und einige Aushilfen.

### **Gibt es Teilbereiche Ihres Shops, die Sie an Partner abgegeben haben?**

Wir versuchen soviel wie möglich in eigener Regie zu betreiben. Nur dadurch haben wir letztendlich die Möglichkeit entscheidenden Einfluss auf die Qualität der Bestellabwicklung zu nehmen. Durch dieses Prinzip sind wir „sehr nah“ am Kunden. Wir wollen und werden keine Konzernmentalität an den Tag legen.

### **Wie bekommen Sie neue Besucher in den Shop?**

Die beste Werbung für den Shop ist die „Mund zu Mund“ Propaganda der Kunden.



### **Gab es Dinge, die nicht so geklappt haben, wie geplant?**

Leider hat sich eBay nicht so entwickelt wie wir es uns gewünscht hätten. Gerne hätte wir auch hinsichtlich der 5. Novellierung der Verpackungsverordnung mehr bewegt. Wir werden uns aber weiter Bemühen, dass Papier, Pappe und Kartons von der Verpackungsverordnung befreit werden, denn die vorgegebenen Recyclingquoten werden hier unserer Wahrnehmung nach bei Weitem erfüllt.

### **Gab es Dinge, die eine unerwartete positive Dynamik entwickelt haben?**

Die geschäftliche Entwicklung insgesamt, denn wir hätten in den Jahren 2001 und 2002 nie daran gedacht, dass sich der Onlinesektor so stark entwickeln würde.

### **Hatten Sie in der Vergangenheit bereits Probleme mit Abmahnungen?**

Wir glauben, dass viele professionelle Online-Händler davon betroffen sind. Auch uns hat es schon mal „erwischt“...

### **Welche Tipps haben Sie für andere Shopbetreiber?**

Konzentrieren auf den eigenen Online-Shop, Marktplätze wie eBay, Amazon usw. sollte man allenfalls als Zubrot betrachten. Die Abhängigkeit von einem Marktplatz könnte ansonsten fatale Folgen haben. Mit dem eigenen Online-Shop hat man die notwendige Unabhängigkeit, um seinen geschäftlichen Erfolg selber bestimmen zu können.

Außerdem sollte man Preissuchmaschinen oder ähnliche Transparenz möglichst vermeiden, denn diese führt zum Margenverfall oder zur Kannibalisierung der eigenen Angebote.

Weiterhin sollte man sehr nah am Kunden arbeiten. Das Internet verführt zu Vereinfachung und Anonymisierung (z. B. automatisierte E-Mails). Richtige Kundennähe ist aber unabdingbar, wenn der Online-Shop erfolgreich sein soll.

### **Wo informieren Sie sich zum Thema Online-Shopping?**

Am besten werden wir durch unsere eigene Kunden informiert, die sich in sämtlichen Segmenten des Onlinemarktes respektive Internets tummeln. Hier werden Neuigkeiten, z. B. via E-Mail schnell verbreitet. Selber haben wir kaum Zeit zum Surfen, die tägliche Arbeit steht bei uns klar im Vordergrund.