

Kundenbindung nicht zu verlieren.

Individuelle Kundenwünsche erfüllen

Schließlich setzen Kunden heute Flexibilität und Individualität in allen Lebensbereichen voraus. Eine Herausforderung, der sich auch eine Konditorei stellen muss, wie Reto Schmid, Inhaber und Geschäftsführer La Conditoria, aus Graubünden versicherte: „Dabei zählt für unsere Kunden, Produkte genau in der Menge bestellen zu können, wie sie zu einem bestimmten Zeitpunkt benötigt werden.“ Diese Produkte sind beispielsweise kleine „Bündner Nusstörtli“, die an sich schon attraktiv und äußerst schmackhaft sind, die mit einer adäquaten Verpackung jedoch zu einem „Must have“ werden. Reto Schmid bezeichnete diese Entwicklung aus seiner Sicht als Flucht nach vorn, denn er sah sich mit zahlreichen Herausforderungen konfrontiert. So schuf er 2014 das neue Foodlabel *La Conditoria Sedrun-Switzerland*, unter dem er seither auch die 4 cm kleine und 19 Gramm leichte Torte vermarktet. Allerdings stellte sich für ihn die Frage, wie er neue Produkte professionell und ohne Kostenexplosion präsentieren könnte.



Reto Schmid, CEO La Conditoria

Mit dem Verpackungshersteller *colordruck Baiersbronn* hat Schmid nunmehr einen Partner an der Seite, der mit seinem Geschäftsbereich „Packaging Digital“ genau solche Anforderungen erfüllt. Dazu gehören einmal die schnelle Verpackungsentwicklung, die Produktion von Kleinstauflagen bis zur personalisierten Verpackung und das Testen neuer Kreationen bei Großkunden. Nein, eine typische Online-Print-Anwendung ist das nicht. Dafür aber eine Mass-Customization-Applikation par excellence und ein Beweis dafür, dass auch Highend-Produkte aus dem Verpackungsdruck das Potenzial für den Online-Druck haben, weil sich auch deren Produktion in zunehmendem Maße automatisieren lässt. Noch ist es keine Standard-Anwendung. Um Bernd Zipper zu zitieren: „Wer eine komplexe Faltschachtel per Handy bestellen will – erst mal Fieber messen.“