

P r e s s e i n f o r m a t i o n

Gegen den Trend auf Wachstumskurs – trotz rückläufiger Briefkommunikation

Mittlerweile ist die Digitalisierung in den meisten Unternehmen angekommen und erlebt durch die Corona-Pandemie einen zusätzlichen massiven Aufschwung. Digitale Produkte und Dienstleistungen lassen sich rasch und einfach an die gewünschte Zielgruppe streuen. Emotionen und eine hochwertige, persönliche Note gehen dabei jedoch häufig verloren.

Es gibt allerdings auch einen Gegentrend zur digitalen Welle: Printprodukte. Viele werbetreibende Unternehmen kommunizieren zwar digital, werden allerdings durch die verschärften Vorgaben der DSGVO in ihren Kommunikationswegen eingeschränkt. Für einen individualisierten und sicheren Kundendialog setzen sie daher gerne auf die gedruckte Kommunikation per Brief oder eine clevere Kombination aus postalischen Mailings und E-Mail-Marketing. Bereits seit knapp 40 Jahren ist der Münchner Full-Service-Dienstleister Göbel+Lenze Direktmarketing GmbH im Bereich Lettershop, Fulfillment und personalisierter Werbung tätig. Angefangen von einer ausführlichen Beratung, über die Mailing-Planung, das Datenmanagement, den Digital-, Offset- und Laserdruck, bis hin zum klassischen Lettershop, Versand und portooptimierter Postauflieferung. Um seine Kunden mit einem immer größeren Angebotsportfolio zu begeistern, wird konsequent in neueste Technik und moderne Maschinen investiert. Doch es gibt noch einen weiteren Weg, mit dem das Unternehmen für kontinuierliches Wachstum sorgt.

Expansion durch strategische Firmenübernahmen und -zukäufe

Mittels gezielter Firmenübernahmen und -zukäufe fährt Göbel-Lenze weiter auf Expansionskurs - und das in einem Verdrängungswettbewerb mit rückläufiger Briefkommunikation. So wuchs beispielsweise die Zahl der Mitarbeiter von ehemals acht Personen im Jahr 2000 auf aktuell 40 festangestellte Mitarbeiter. Parallel dazu hat sich der Umsatz vervierfacht. Tendenz weiter steigend. Doch wie ist das in diesen herausfordernden Zeiten überhaupt noch möglich? „Unsere positive Entwicklung ist das Ergebnis unserer gezielten Wachstumsstrategie. Das bedeutet einen konsequenten Ausbau des Dienstleistungsportfolios, immer in die neueste Technik zu investieren und den Kundenstamm durch Firmenübernahmen zu erweitern“, meint Geschäftsführer Wulf Heinrichs.



Rückblick, Ausblick, Weitblick

Im Jahr 2000 übernahm Wulf Henrichs die Firma Göbel+Lenze von den Gründungsgesellschaftlern. Mit seinem damaligen Team erweiterte er die Direktmarketing- und Lettershop-Aktivitäten um hochprofessionelle Druckerzeugnisse, die inzwischen über moderne Highspeed-Inkjet- und Digital-Druckmaschinen laufen. Die erste Firmenübernahme startete mit dem Erwerb der Assets von Creakom im Jahr 2013. Zwei Jahre später kaufte Göbel+Lenze die Assets der Firma Gmür + Großmann. 2016 wurden die Kunden des Lettershop-Unternehmens T+S Text und Satz sowie die Firma Altmann Marketing GmbH übernommen. Mit dem Zukauf der Assets von TOPP digital erfolgte 2019 die vorerst letzte Transaktion. Die Übernahme der Altmann Marketing GmbH wird durch die Verschmelzung von Altmann Marketing auf Göbel+Lenze zum 01.01.2021 abgeschlossen. Somit erweitert sich der Kundenkreis von Göbel+Lenze um namhafte Kunden aus der Telekommunikation, Finanzdienstleistung, Haushaltsgeräteherstellung, Verlagswesen, Gesundheits- und Pflegebereich u.v.m. Auf diese Weise werden die Branchen noch breiter gestreut, verschiedenste Zielgruppen betreut und so eine Abhängigkeit von einigen wenigen großen Kunden vermieden.

Chancen und Risiken der Firmenübernahmen

Natürlich spielt es auch eine große Rolle, wie profitabel und gesund der potenzielle Übernahmekandidat dasteht und ob die menschliche Komponente stimmig ist. Erst wenn diese Faktoren passen, folgen die nächsten Schritte. Wie bei jeder Übernahme besteht auch ein gewisses Risiko, den ein oder anderen Kunden zu verlieren. „Zunächst werden wir genau auf unsere Expertise, das Know-How, die Servicebereitschaft und die Umsetzungsgeschwindigkeit in der Zusammenarbeit getestet. Läuft alles rund, bleiben uns erfahrungsgemäß etwa 70 bis 80% der neugewonnenen Kunden treu“, betont Geschäftsführer Wulf Henrichs.

Kontakt:

Göbel+Lenze Direktmarketing GmbH

Wulf Henrichs
Geschäftsführer
Stahlgruberring 22
81829 München
Tel.: +49 89 427188-0
Fax.: +49 89 427 188-878
E-Mail: wulf.henrichs@goebel-lenze.de
Web: www.goebellenze.de

sb media

Suzanne Bubolz
Inhaberin
Neideckstr. 20 B
81249 München
Tel.: +49 89 864887-30
Fax.: +49 89 864887-31
E-Mail: s.bubolz@s-b-media.de
Web: www.s-b-media.de