



Pressemitteilung 02-24-2010

Organicbox: LOHAS effizient erreichen

München, Februar 2010

Umweltbewusst, nachhaltig, klimaneutral: Diese Begriffe sind angesichts des drohenden Klimawandels in aller Munde. Mit der Organicbox ermöglicht es die Public Salespromotion GmbH, künftig ökologisch einwandfreie Werbung zu machen - auf CO₂-neutralen Versandkartonagen. Durch die Auswahl entsprechender Versandpartner kann mit der Organicbox die auf klassischem Wege schwer erreichbare Gruppe der LOHAS zielgenau angesprochen werden. Und das mit einem besonders glaubwürdigen Medium.

Immer mehr Menschen sind bereit, ihren Beitrag zum Klimaschutz zu leisten. Dies betrifft alle Lebensbereiche - vom spritsparenden Autofahren über den Einkauf von Bio-Lebensmitteln bis hin zum sorgsamem Energieverbrauch. So achten rund 84 Prozent der Deutschen beim Kauf eines Produktes auf dessen Umweltverträglichkeit, wie eine repräsentative Umfrage im Rahmen des von der europäischen Kommission initiierten Eurobarometers ergab. Laut dem SevenOne Media TrendReport „Grün“ ist dieser „grüne Lebensstil“ kein vorübergehendes Phänomen: Trotz der Wirtschaftskrise plant ein Drittel der Deutschen, im Jahr 2010 mehr Geld für ethische Produkte und Dienstleistungen auszugeben. Vor allem die hoch gebildete und solvente Gruppe der LOHAS, die einen „Lifestyle of Health and Sustainability“ pflegen, geht hier mit bestem Beispiel voran.

Auch in der Wirtschaft ist dieser Trend sehr aktuell. „Die Themen Nachhaltigkeit und Umweltbewusstsein spielen bei vielen Versandhändlern und Markenartikel-Herstellern eine große Rolle“, erklärt Christian Klammer, Geschäftsführer der Public Salespromotion GmbH, die Werbung auf Versandkartonagen jeder Art vermarktet. Während einige Markenartikler ihr Sortiment an die wachsenden ethischen Anforderungen ihrer Kunden anpassen, gibt es im Online-Handel immer mehr Shops, die sich auf den Vertrieb dieser Produkte spezialisieren. Als Schnittstelle dazwischen bietet die Public Salespromotion GmbH nun beiden Seiten die Möglichkeit, ihr „grünes Bewusstsein“ nach außen hin, sprich zum Endkunden zu transportieren.

Möglich wird dies durch die so genannte Organicbox, die die Public Salespromotion GmbH neu in ihr Portfolio aufgenommen hat: Das aus Wellpappe hergestellte Paket ist nicht nur zu 100 Prozent biologisch abbaubar. Es ist auch komplett CO₂-neutral – vom Druck über den Transport zu den Online-Shops bis hin zum Versand an den Endkunden. Das heißt, die während dieser Prozesse entstehenden CO₂-Emissionen werden kompensiert, indem sie an anderer Stelle eingespart werden, etwa durch die



Unterstützung anerkannter Klimaschutzprojekte. Das garantieren ausgewählte Druck- und Speditionsunternehmen, die von der Klimaschutzberatung ClimatePartner zertifiziert sind, sowie der Versand über das GOGREEN-Programm von DHL. Zudem wird bei der Organicbox auf das Papier-Bleaching als Zwischenschritt verzichtet, der Druck erfolgt direkt auf die braune Wellpappe. Damit auch sofort sichtbar wird, dass es sich bei der Organicbox um ein umweltfreundliches Produkt handelt, bewirbt sich die Public Salespromotion GmbH derzeit um ein Ökosiegel.

Die Vorteile des Öko-Pakets für Markenartikelhersteller wie für Versandhändler liegen laut Christian Klammer auf der Hand: „Online-Händler haben grundsätzlich das Problem, dass Versand auf den ersten Blick als unökologisch empfunden wird, weil er Müll und Abgase produziert. Mit der Organicbox können sie solchen Argumenten wirksam entgegenzutreten.“ Die Markenartikel-Hersteller wiederum erhalten mit dem klimafreundlichen Paket einen Werbeträger, auf dem sie ihre Corporate-Politik der Nachhaltigkeit und des Umweltbewusstseins glaubhaft transportieren können.

Und auch die begehrten, über klassische Medien nur schwer erreichbaren LOHAS werden mithilfe der Public Salespromotion GmbH greifbarer. Durch die Vielzahl der Versandhändler mit ihren unterschiedlichen Konsumkategorien können zahlreiche psychografische Merkmale (an Ökologie, Marken, Design interessiert) mit soziodemografischen Informationen (Alter, Geschlecht, HHNE) kombiniert werden. Klammer: „Das erlaubt uns, eine sehr hohe Trefferquote auch bei umweltbewussten Zielpersonen zu erzielen. So kommt die ‚grüne Botschaft‘ auch garantiert bei der richtigen Zielgruppe an.“

Die Public Salespromotion GmbH hat erst kürzlich ihre Expansion in Zentral-Europa gestartet. Aktuell läuft eine erste Roadshow in Deutschland, Schweiz und Österreich. Die Roadshow dient der Kontaktaufnahme mit Mittelstands- und Groß-Unternehmen, um über die Möglichkeiten einer Kooperation zu diskutieren. Konkret werden Unternehmen aus den Bereichen Pharma/Chemie/Kosmetik, Automotive, Consumer Electronics, FMCG, Medien, Touristik und weitere angesprochen.

Unternehmen, die sich für eine Zusammenarbeit interessieren, können sich für Einzelmeetings anmelden oder weitere Informationen abrufen unter:

Telefon: 089-3090-488-32 oder Email: presse@inline-sales.com

Beim Vertriebsaufbau in Deutschland wird die Public Salespromotion GmbH durch Dienstleistungen der Inline Sales GmbH unterstützt. Inline Sales hilft konkret bei der Qualifizierung und konkreten Ansprache von potentiellen Partnern und Kunden.



Über Public Salespromotion GmbH

Die Public Salespromotion GmbH (www.public-box.de) bringt Werbung aufs Paket. Nach dem durchschlagenden Erfolg der Paket-Idee von Christian Klammer bei zwei Pilot-Projekten im Herbst 2008 (Vodafone) und Frühjahr 2009 (Hexal), gründete Klammer am 1. Juni 2009 gemeinsam mit Dr. Jana-Maria Lehnhardt in Berg am Starnberger See die Public Salespromotion GmbH. Das Konzept der Publicbox garantiert Werbung mit hoher Außenwirkung ohne Streuverluste und eine äußerst spitze Zielgruppen-Selektion nach zum Teil völlig neuen Parametern. Ab 2010 steht ein Online-Planungstool zur Verfügung. Insgesamt 850 Millionen Quadratmeter Paketfläche werden jedes Jahr in Deutschland verschickt – bisher ungenutzte aber hochattraktive Werbefläche. Unternehmen können ihre Markenbotschaften mit der Publicbox bunt und aufmerksamkeitsstark direkt zu ihren Zielgruppen bringen.

Über Inline Sales GmbH

Die Inline Sales GmbH, mit Sitz in München, ist Spezialist für Business Process Outsourcing in Vertrieb und Marketing. Die Inline Sales GmbH übernimmt für Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen, für Regierungen, Konsulate und Wirtschaftsförderungs-Gesellschaften aus der ganzen Welt den strategischen und operativen Geschäftsaufbau durch die Bereitstellung von Services und Ressourcen in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Business Development.

Die Dienstleistungen der Inline Sales GmbH wurden von der Initiative Mittelstand in 2008 und 2009 als qualifiziertes INNOVATIONSPRODUKT und in 2009 als „INDUSTRIEPREIS qualifiziert“ ausgezeichnet.

Die Inline Sales GmbH ist Bestandteil der Inline Sales International Group und verantwortlich für das Geschäft der Gruppe in Zentral- und Osteuropa. Weitere Niederlassungen und Vertriebsbüros der Gruppe befinden sich in vielen Ländern in Europa, USA, Asien und Afrika.

In ihrer über 10-jährigen Tätigkeit hat die Inline Sales International Group namhafte Kunden betreut wie British Telecom, BBC, Motorola, COMPAREX, Samsung, EDS, Reed Elsevier oder Laser 2000. Darüber hinaus wurden bereits hunderte von kleinen und mittelständischen Unternehmen erfolgreich aufgebaut.

Kontakt Inline Sales GmbH:

Presseabteilung

Hermann-Schaller-Strasse 24

81825 München

Deutschland

Tel: +49-89-3090-488-32

Fax: +49-89-3090-488-42

presse@inline-sales.com

<http://www.inline-sales.com>