

Echte Verpackungsliebe

Seit über 140 Jahren ist Hans Schmidt Werbeverpackungen aus dem oberfränkischen Lichtenberg in der deutschen Druck- und Verpackungsindustrie tätig – als Familienunternehmen in fünfter Generation. Das Erfolgsrezept: Freude an Kreativität und der Mut, sich immer wieder neu zu erfinden.

Eine gute Verpackung, das ist für Janneke Klasen, Geschäftsführerin von Hans Schmidt Werbeverpackungen, vor allem eine Frage der Wirkung: „Bei Verpackungen zählt der erste Eindruck. Wenn eine Verpackung den Betrachter nicht anspricht und das Produkt noch unbekannt ist, ist es eigentlich schon raus.“ Umso wichtiger sind Kreativität, Originalität und ein durchdachtes Konzept – vom Produzenten bis zum Endverbraucher. Genau diesen Werten hat sich Hans Schmidt Werbeverpackungen verschrieben.



Von der Buchbinderei zur Verpackungsmarke

Seit der Gründung im Jahr 1881 hat sich der Betrieb stetig weiterentwickelt. Aus der örtlichen Buchbinderei wurde in den 1920er-Jahren ein spezialisierter Verpackungshersteller – ein Schritt, der den Grundstein für die heutige Expertise legte. Dem Packaging ist man treu geblieben, auch wenn sich die Kundschaft im Laufe der Zeit verändert hat. War einst die Porzellanindustrie ein wichtiges Standbein, ist es heute die Getränkeindustrie.

Das Angebot reicht von standardisierten Lösungen bis zu individuellen Werbeverpackungen, die auf die persönlichen Bedürfnisse der Kunden abgestimmt sind. Den Schwerpunkt setzt Hans Schmidt Werbeverpackungen auf individuelle Verpackungslösungen. Dabei innovativ zu sein und auch ungewöhnliche Ansätze in Betracht zu ziehen, aber dennoch zu jeder Zeit den gesamten Produktionsprozess im Auge zu behalten, gehört zu den großen Stärken des Unternehmens.

Damit trifft das Unternehmen den Puls der Zeit, denn innovatives und außergewöhnliches Packaging wird in vielen, stark umkämpften Branchen immer wichtiger. Es wird immer bedeutsamer, herauszustechen und über die Verpackung die eigene Marke überzeugend zu kommunizieren. Dazu gehört auch die Getränkeindustrie, die sich in Folge veränderter Lebens- und Kaufgewohnheiten der Konsumenten neu erfinden muss.

Janneke Klasen, Geschäftsführerin von Hans Schmidt Werbeverpackungen: „Bei Verpackungen zählt der erste Eindruck.“



Familiengeist als Fundament

Bei allen Veränderungen gibt es allerdings auch eine klare Konstante bei Hans Schmidt Werbeverpackungen: die starke Verwurzelung in der Familie. Seit 2021 leitet Janneke Klasen den Betrieb in fünfter Generation. Doch auch darüber ist die weitere Familie im Betrieb involviert: Ihr Vater Christoph Klasen steht ihr als Senior-Chef weiterhin beratend zur Seite, Schwester Lilian Babl führt die Projektleitung, Ehemann Torsten Klasen verantwortet die Produktentwicklung und Cousine Annli Klasen ist im Vertrieb tätig.

Janneke Klasen schätzt dieses Miteinander: „Nach Übernahme der Geschäftsführung habe ich mir viele Gedanken zu den Werten unseres Unternehmens gemacht. Und musste feststellen: Sehr vieles davon war bereits etabliert. Der Teamgedanke, die offene Kommunikation nach innen wie außen – diese Punkte waren meiner Familie schon immer wichtig.“

Digital denken, menschlich bleiben

Gleichzeitig hat Klasen allerdings den Blick fest nach vorn gerichtet. Prozessoptimierung und Digitalisierung gehören dabei zu ihren wichtigsten Themen. So hat sie in den vergangenen Jahren unter anderem ein ERP-System eingeführt und die digitale Präsenz des Unternehmens neu aufgestellt – mit moderner Website, Online-Shop und digitalem Beratungsangebot.

Auch künstlicher Intelligenz begegnet sie mit Neugier statt Skepsis. Im Rahmen eines zweijährigen Kurses bildet sie sich gerade weiter, um KI gezielt einzusetzen. „Künstliche Intelligenz hilft uns als kleinem Betrieb enorm dabei, unsere Strategie noch klarer zu fassen und zu strukturieren“, sagt sie – und zeigt damit eindrücklich, dass Tradition und Technologie kein Widerspruch sein müssen.

Krisen meistern, Kreativität bewahren

Gerade in herausfordernden Zeiten erweist sich diese Haltung als Stärke. „Die letzten zwei Jahre waren schwer für uns“, sagt Klasen offen. „Lange haben wir versucht, den steigenden Kostendruck über einen höheren Umsatz zu regeln. Das war aber irgendwann nicht mehr möglich. Anfang des Jahres mussten wir Verantwortung übernehmen und unser Team verkleinern.“

Eine schmerzliche, aber lehrreiche Phase: „Wir haben gelernt, frühzeitig zu reagieren und deutlich effizienter zu arbeiten. Außerdem haben wir zu einer langfristigen Unternehmensstrategie gefunden, die uns wieder Luft zum Atmen lässt. Und das ist eine wichtige Voraussetzung, um weiterhin kreativ zu bleiben.“

Sichtbarkeit mit Persönlichkeit

Ein zentraler Baustein dieser Strategie ist das Marketing, das auch als gezieltes Vertriebsinstrument dient. Janneke Klasen tritt dabei bewusst als Gesicht des Unternehmens auf. Auf Social Media teilt sie Branchen-trends, Einblicke in ihren Unternehmerinnenalltag und zeigt neue Produkte.

Im Fokus stehen dabei als Zielgruppe Marketingverantwortliche und Produktdesigner in Firmen und Agenturen. Dieses Konzept geht auf – bei den Druck&Medien Awards in Berlin wurde Hans Schmidt Werbeverpa-

ckungen als „bestes Verkaufsteam“ ausgezeichnet, erhielt Silber in der Kategorie „kreativste Selbstvermarktung“ und Bronze in der Kategorie „Verpackungsdrucker des Jahres“. Doch für Klasen zählt mehr als Reichweite: „Über Social Media habe ich viele Partnerbetriebe und Kunden kennengelernt. Am Ende steht aber das persönliche Gespräch, um ein Gespür für einander zu bekommen. Diese Mischung ist wichtig.“

Thront über allem: Verpackungsliebe

Trotz aller Modernisierung, Digitalisierung und strategischen Neuausrichtung bleibt Hans Schmidt Werbeverpackungen vor allem eines: ein Unternehmen mit Herz, Haltung und echter Leidenschaft für das, was es tut. Denn bei aller Effizienz und Innovation steht am Ende immer die Begeisterung fürs Detail, die Kreativität im Prozess und die Freude am fertigen Produkt – kurz gesagt: echte Verpackungsliebe. □