

Testimonial

Was waren Ihre Erwartungen zu Beginn der Zusammenarbeit mit Recypack? „Recypack hat mich angerufen, um mich zu fragen, ob ich an einem Gespräch mit einem Vertreter interessiert bin. Als Sascha (*Recypack Account Manager*) stellte sich schnell heraus, dass er gleich gut mitdenken konnte und er fand sofort Lösungen für Kartons. Bisher hatten wir keine standardisierten Kartons. Wir haben Kartons wiederverwendet. Heutzutage zahlen Sie pro Paket beim Transport, daher ist es vorteilhafter, effizient zu verpacken. Die Lösung von Sascha waren modulare Kartons, in denen mehrere unserer Spiele effizient verpackt werden können.“

„Wir verschicken ungefähr 18.000 Lieferungen pro Jahr. Diese variieren von 1 Karton bis 100 Paletten. In den Monaten September bis Dezember sind wir besonders beschäftigt. Dann ist es wichtig, einen Verpackungslieferanten zu

haben, der gut mitdenkt und kann schnell auf eine andere Lösung wechseln kann.“

Welche Verpackungsmaterialien verwenden Sie? „Bedruckte und unbedruckte Kartons, die wir von Ihnen nach Maß anfertigen haben lassen. Und das funktioniert gut. Außerdem Folie, zwei Minipak'rs, Klebeband.“



„Früher haben wir den Inhalt eines Aktenvernichters zum Auffüllen verwendet. Dies wurde von einigen unserer Kunden nicht geschätzt. Recypack hat uns eine nachhaltige, saubere Lösung in Form eines Minipak'r-Luftfüllsystems geliefert.“

Wir geben
Recypack die Note:

9

„Eine große 9! Ich bin sehr zufrieden mit Euch. Sie helfen mir immer da, wo es nötig ist.“



Alwin D.
Logistik-Manager

Über die Firma

Diese Firma wurde 1990 gegründet und ist nach wie vor ein erfolgreicher, innovativer Herausgeber von Brettspielen, Kartenspielen und Puzzles. „Wir beliefern große Unternehmen wie Bol.com und Intertoys. Wir beliefern aber auch kleine Einzelhändler und haben darüber hinaus auch einen eigenen Webshop.“

Diese Firma präsentiert sich jetzt als One-Step-Point-of-Sale mit einem professionellen Webshop für das eigene Unternehmen und die teilnehmenden Kunden.

- 18.000 Lieferungen pro Jahr;
- 40 % Wachstum im Jahr 2020;
- Mehr als 35 Mitarbeiter;
- ± 60 neue Spiele pro Jahr.



Testimonial

Wie finden Sie Ihren Recypack Account Manager? „Wir haben eine gute Beziehung zueinander. Er tut sein Bestes, um immer die beste Lösung zu finden.“ „**Ich mag die Green Core-Initiative, einen Wald anzupflanzen. Es gibt ein gutes Gefühl, dass diese besteht.**“

„Dank des Erfolgs vieler Spiele wächst das Unternehmen in diesem Jahr um 40 %. Dadurch muss das Unternehmen das derzeitige Gebäude erweitern, denn es müssen ca. 600 Paletten extern gelagert werden. Darüber hinaus werden mehr neue Kollegen eingestellt.“



„Wir wachsen schnell, auch unser Sortiment wächst. Schwere Paletten mit Kartenspielen nehmen viele niedrige Regale ein. Deshalb ist es schön, bei Ihnen die Option des Warehouse zur Hand zu haben.“ Anschließend wird der Karton bei Recypack in einer klimatisierten Umgebung gelagert und kann pro Palette abgeholt werden.

Würden Sie uns anderen Unternehmen weiterempfehlen? „Ja, das habe ich bereits regelmäßig getan. Ich sage dann immer: Wenn Sie noch jemanden suchen, der mit Ihnen mitdenkt und schnell liefern kann, sollten Sie sich an Recypack wenden.“

Haben Sie Verbesserungspunkte für uns? „Ja, die Website könnte besser sein. Aber ich habe gehört, dass Sie bereits daran arbeiten.“



Alwin D.

Logistik-Manager

„Ich arbeite seit über 18 Jahren als Logistikmanager bei diese Firma“

Wie hat es sich ergeben, dass Sie von Anfang an ein treuer Recypack-Kunde waren? „Es ist Geben und Nehmen, aber auch ein gewisser Gönnfaktor. Wenn man auf die Suche geht, könnte man immer einen günstigeren Anbieter finden. Aber es geht doch gerade darum, dass eine gute Beziehung aufgebaut wird. Die Lieferverträge bei Recypack sind günstig. Die Liefertreue ist gut. Administrativ läuft alles reibungslos und es gibt zum Beispiel keine Rechnungen, die falsch sind. Das Gesamtbild ist einfach gut!“

