

Mit neuem Kurs zielt Classen Papier auf Nischenmärkte

Der traditionelle Papiergroßhändler aus Essen ist wieder zurück

Von Klaus-Peter Nicolay

Ein Traditionsunternehmen meldet sich zurück: Nach der Insolvenz des 1919 von Josef Classen in Essen gegründeten Unternehmens im Sommer 2003 herrscht wieder Zuversicht.

»Nach den schwierigen letzten Jahren arbeiten wir intensiv daran, das Vertrauen der Kunden zurück zu gewinnen und profitabel in unserem neuen Aktionsfeld zu sein«, zeichnet Geschäftsführer Michael Berner das Bild der aktuellen Situation. Und die Voraussetzungen seien gut, sagt er. Schließlich hat man mit der Schneidersöhne GmbH, Ettlingen, die das insolvente Unternehmen 2004 kaufte und die seit 2005 gemeinsam zur Papyrus-Gruppe (der Papierhandelsgesellschaft des finnischen Papierherstellers Stora-Enso) gehören, einen starken Mitstreiter.



Claassen Papier verfolgt heute eine völlig andere Strategie als bisher. »Claassen hat sich aus einigen Regionen in Deutschland zurückgezogen«, so Robert Matzke, Geschäftsführer von Schneidersöhne und Classen, und bestätigt, dass diese Veränderungen nicht ohne herbe Einschnitte vor allem für die Beschäftigten realisierbar waren. Er betonte jedoch, dass sich der neue Eigner ganz klar

zu dem Essener Unternehmen bekenne. »Classen ist eine eingeführte Marke und für Schneidersöhne auch geografisch eine sinnvolle Ergänzung«. Immerhin erwirtschaftet das Unternehmen in Nordrhein-Westfalen 40% des Umsatzes. Daneben ist Classen-Papier mit vier weiteren Standorten in Deutschland aktiv: Hamburg, Berlin, Weiterstadt und Stuttgart.

Dabei liegt der Schwerpunkt auf grafischen Feinpapieren, vorwiegend ab Lager, verzichtet hat man komplett auf Rollenpapiere. Dafür aber kommen Büropapiere, Briefhüllen, Etiketten und Verpackungsmaterialien zum Angebot des Papierhändlers. Klar definierte Zielgruppe sind vor allem



Die beiden Geschäftsführer von Classen-Papier Michael Berner (links) und Robert Matzke bekennten sich klar zur Marke Classen-Papier.

kleinere und mittlere Druckereien. Mit diesen Kunden setzte Classen-Papier im Jahr 2006 etwa 68 Mio. € um – bei einem Papierabsatz von rund 70.000 Tonnen. Dies entspricht einem Marktanteil von etwa 2%, so Robert Matzke.

Im Vergleich: Die Papyrus-Gruppe, zu der Classen heute gehört, vertreibt mit ihren 3.154 Mitarbeitern 1,8 Mio. Tonnen Papier bei einem Umsatz von 1,88 Mrd. €. Papyrus hat 45 Standorte in 20 Ländern Europas und ist hier nach eigenen Angaben die Nummer 2 im Papierhandel.

»Wir haben nicht die Absicht Vollenbieter zu werden«, schränkt Michael Berner ein. »Vielmehr wollen wir profitabel in unserer Nische sein und auf die speziellen Wünsche unserer Klientel eingehen«. Zu diesem Konzept gehört, dass Classen exklusiver Händler für das Multi-Papiersortiment von Papyrus in Deutschland ist. Dazu kommen Office-Papiere wie Zoom und Ballet. »Multi ist vom Umfang des Angebotes eines der vielseitigsten Papiere in Europa«, so Berner. Damit könne man neun von zehn Anwendungen abdecken. Das Classen-Flaggschiff ist in Grammaturen von 80 g/m² bis 350 g/m² erhältlich und ist FSC-zertifiziert. Das Papiersortiment ist als Naturpapier mit besonderer Haptik und als gestrichene Version verfügbar. Dazu kommen verschiedene Tönungen und Volumen.

➤ www.classen-papier.de



DIE DRUCKERSPRACHE

DAS IDEALE GESCHENK FÜR JÜNGER UND ÄLTERE DER SCHWARZEN KUNST

Zwölf Begriffe der Druckersprache (Aushängebogen, Schnellschuss, Spieß, Jungfrau, Hochzeit, Ausschlachten, Speck, Schimmelbogen, Zwiebfisch, Blockade, Cicero und Schweizerdegen) umfasst dieser Zyklus mit Zeichnungen von Carlfritz Nicolay und Texten von Hans-Georg Wenke. Jedes Blatt im Format 30 x 42 cm.

Einzel zu beziehen für 15,00 € je Blatt oder 12 Blätter im Set für 150,00 €.

arcus design & verlag oHG, Ahornweg 20, 56814 Fankel/Mosel
Telefon: 0 26 71 - 38 36, Telefax: 0 26 71 - 38 50

