

# HASICO

## CONSULTING

### Performance des Faltschachtelverkäufers unter Wettbewerbsdruck

Harald Schulz, 13.02.2026

[Harald.Schulz@hasico.eu](mailto:Harald.Schulz@hasico.eu)

Mobil: +49 – 172 - 6718895

# HARALD SCHULZ

## Karriere Historie

- HASICO Consulting, Gründer & GF seit Nov 2022
- GPI, SVP und Chief Transformation Officer Nov 2021 – Nov 2022
- AR Packaging Group, President & CEO 2012 – Okt 2021
- A&R Carton 2001 – 2012
  - SVP Branded Products
  - GF Germany / SVP Einkauf
  - Werkleiter
- Intercoat, CEO 1999 – 2001
- Chemetall & DYMAX, vom Trainee zum GF 1990 – 1999

**Ausbildung: Diplom - Wirtschaftsingenieur**



# AGENDA

**1 Marktübersicht**

**2 Agieren und nicht Reagieren**

**3 Die richtige Einstellung**

# MARKTÜBERSICHT

## Grundlagen:

- **Folge deinem Markt!**
  - Der Markt ist der Boss von uns allen
  - Du musst deinen Markt kennen (Kunden, Wettbewerb, Veränderungen etc.) (Sammle immer Daten...)
- **Habe eine Mission und eine Vision**
- **Sei wertsteigernd im Markt unterwegs**
  - Versuche die Markt- bzw. Kundenführerschaft zu erlangen, wenn du kannst
  - Du brauchst USPs (Einzigartigkeitsmerkmale)
  - Finde die “Lücken” im Markt
  - Investiere in die attraktiven und zukunftsorientierten Märkte am meisten
- **Schreibe deine Strategie auf mit einem 5–10-jährigen Geschäftsplan. Mache dies zusammen mit der Organisation/Mannschaft/Team. Kommuniziere dies an alle und immer wieder im Unternehmen!**

# MARKTÜBERSICHT

- **Nachdem auf und ab in den Coronajahren hat sich der Faltschachtelmarkt wieder auf dem „normalen“ Niveau zurückentwickelt**
  - Wieder Überkapazität
  - Schlechte Nachfrage. Obwohl es andere Meinungen gibt glaube ich nicht, dass dies sich in der näheren Zukunft ändert
  - Die Einkäufer unserer Kunden haben wieder die Oberhand und Tender und e-Versteigerungen sind das normale Tagesgeschäft → Hoher Preisdruck
- **Der Market ist weiterhin zu sehr fragmentiert**
  - Für die Kunden gibt es zu viele Möglichkeiten, zu viele Faltschachtelanbieter. Die Kunden spielen die Faltschachtelhersteller gegeneinander aus
  - Nach der Konsolidierungswelle von 2016 – 2022 hat sich kaum etwas getan. Die Top 5 Faltschachtellieferanten in Europa habe gerade mal ~ 40% des Marktes. In den USA haben die 2 größten Faltschachtelunternehmen > 80% Marktanteil.

# AGIEREN UND NICHT REAGIEREN

- **Du musst jeden Kunden strategisch bearbeiten:**
    - One pager für jeden (wichtigen) Kunden. Du musst Pro-aktiv arbeiten
    - Sprich mit deinem Kunden über deine Strategie. Stelle Fragen? Mache dich einzigartig
    - Baue dir beim Kunden ein Netzwerk außerhalb des Einkaufs auf
    - Setze den Fokus auf die Kunden, mit denen du am schnellsten und sichersten wachsen kannst
  - **Finde dein „Hero“ bei deinem Kunden**
  - **Achte immer auf Service:**
    - Quality
    - Pünktliche Lieferung
    - Professionelle und schnelle Reaktion
    - Etc.
- Der Kunde muss sich bei dir am wohlsten fühlen!

# DIE RICHTIGE EINSTELLUNG

## Allgemeines:

- Wir vertrauen uns und unseren Mitarbeiter
- Was für ein Serviceversprechen will ich geben
- Wir brauchen nachhaltige Profitabilität

und:

**Nichts ist unmöglich!**



# PRINZIPIEN (DIE VERSTANDEN WERDEN MÜSSEN)

1. **Der Einkäufer lügt immer**
2. **Der Preis ist nicht das Wichtigste**
3. **Jede Ausschreibung ist im (Grundsatz) entschieden bevor sie beginnt**
4. **Jede Ausschreibung ist eine Chance. Sei positiv und nicht negativ**
5. **Sei Wert- und nicht Preisorientiert**
6. **Sei auf das „worst-case scenario“ vorbereitet**
7. **Schütze dein Geschäft und deine Ideen (NDAs, Patente etc.)**
8. **Wenn die Einzigartigkeiten (USPs) gefunden worden sind wird das Leben einfacher**
9. **“It is all about people”** (und einer guten und richtigen Strategie mit einer entsprechenden Organisation)
10. **Es geht immer um harte Arbeit** („Es gibt Leistung ohne Erfolg, aber kein Erfolg ohne Leistung“)
11. **Je größer du in deinem Markt/Kunden wirst umso einfacher wird es** („Weight is punching!“)
12. **Fälle Entscheidungen** („Mit jeder Entscheidung kannst du gewinnen oder lernen. Du kannst nicht verlieren!“ / Entscheide in Teams und wenn es keine gemeinsame Meinung gibt muss der Vorgesetzte eine Entscheidung fällen)

# EINSTELLUNG

1. **Sei leidenschaftlich und engagiert**
2. **Liebe Erfolg** (Erfolg führt zu Erfolg! Und andersherum...)
3. **Sei konsequent**
4. **Glaube an leistungsorientierte Faktoren**
5. **Sei Kosten orientiert**
6. **Sei einfach und nicht kompliziert**
7. **Sei diszipliniert** (8:00 Uhr bedeutet 8:00 Uhr)
8. **Sei schnell** ("Sense of urgency", Mach die Dinge heute und nicht morgen)
9. **Sei eine Inspiration und ein Motivator für dein Team** (Sei provokativ)
10. **Sei geduldig**
11. **Sei fokussiert** (die wichtigsten Dinge zuerst, Alles kann auf eine Seite zusammengefasst werden)
12. **Sei effizient**
13. **Sei selbstbewusst aber nicht arrogant**
14. **Sei ehrlich** (Keine Politik, keine Aktionen hinterm Vorhang und eine klare Kommunikation)
15. **Sei flexibel**
16. **Sei zäh**
17. **Versuche immer besser zu werden und lerne deine Lektionen** (Push deine Stärken, Vergeude nicht deine Zeit für deine Schwächen)
18. **Übernehme 100% Verantwortung** (keine Entschuldigung und Beschuldigungen)
19. **Sei bescheiden**
20. **Vergiss niemals den Unterschied zwischen 98, 100 und 102%**

# BALANCE YOUR LIFE

## 1. Sei vorsichtig mit deiner Gesundheit

- 1 h am Tag nicht arbeiten, nicht schlafen und keine Familie
- Wochenende sollte Wochenende sein oder zumindest eine Zeitausgleich für die Arbeitsbelastung der Woche
- Mache Sport

## 2. Habe Spaß bei der Arbeit (Was du mit guter Laune tust, fällt dir nicht schwer!)

## 3. Sei mental stark (Nobody is perfect!)

## 4. Pass auf dein Privatleben auf

- Sei bei deiner Familie bei allen wichtigen Tagen/Ereignisse (Weihnachten, Geburtstage, Ostern etc.)

## 5. Genieße dein Leben solange du es genießen kannst (Du hast nur ein Leben):

- Das bedeutet aber auch, dass du erfolgreich sein solltest im Beruf, da auch dies zu einem glücklichen Leben führt!

# HASICO

## CONSULTING

### Vielen Dank!

Harald Schulz, Juni.2024

[Harald.Schulz@hasico.eu](mailto:Harald.Schulz@hasico.eu)

Mobil: +49 – 172 - 6718895