



## Pressemitteilung

Berg am Starnberger See, 6. Juli 2009

# PUBLICBOX®: Valide Planungsdaten für Werbung auf Paketen

**PUBLICBOX® bietet seinen Kunden ab 2010 konkrete Leistungswerte und ein Online-Planungstool / Vorstellung des neuen Systems auf der MediaBudget**

Der Überraschungseffekt von Ambient kombiniert mit der Transparenz und der fein gefächerten Buchungs- und Zielgruppen-Selektion klassischer Medien. Dazu eine exakte Auswertung von Reichweiten und Erinnerungswerten: Das ist das Ziel, das Christian Klammer, CCO der Public Salespromotion GmbH in Berg, 2010 mit der PUBLICBOX® anstrebt. Der Erfinder von „Werbung, die ankommt!“, kann seit Ende letzten Jahres mit der PUBLICBOX® ein Medium anbieten, das Werbung direkt in die Hände eines Paketempfängers transportiert, dessen Profil und dessen Interessen bekannt sind. „Wir garantieren Werbung nahezu ohne Streuverluste“, sagt Klammer. Mit Hilfe einer Online-Datenbank soll das Paket als erstes Ambient-Medium nun auch klassischen Planungskomfort mit validen Daten bieten und von A bis Z im Internet buch- und steuerbar sein.

„Wir entwickeln ein webbasiertes Empfehlungs- und Planungstool, mit dessen Hilfe Werbetreibende und Mediaplaner bei einer Ambient-Media-Kampagne zum ersten Mal die Transparenz und Planungssicherheit klassischer Medien gewinnen“, so Christian Klammer. Per Mausklick können Mediaentscheider die Paket-Kampagne dann auf ihre Zielgruppen einstellen, sie exakt steuern und so hohe Effektivität sicherstellen. Möglich macht dies das PUBLICBOX®-Empfehlungstool der Public Salespromotion GmbH, das es erlaubt, Empfänger nach qualitativen Merkmalen zu selektieren. Werbetreibende und Mediaplaner können die verschiedenen Buchungsoptionen selbst online eingeben und variieren und dadurch ihre Ambient-Kampagne sehr zeiteffektiv planen und kalkulieren.

Das System beruht dabei auf drei Säulen: dem PUBLICBOX® Frontend, der PUBLICBOX® Database und dem PUBLICBOX® Matching. Am Frontend, integriert und erreichbar unter [www.public-box.de](http://www.public-box.de), registrieren sich zum einen die Retailpartner, also die Versender der Pakete. Sie hinterlegen umfassende Angaben zu ihren Produkt- und Kundengruppen, nennen Branchen, Preissegmente, Versandkanäle und Versandvolumina, Produktkategorien sowie demografische, geografische und psychografische Infor-

---

### Public Salespromotion GmbH

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit: Dr. Jana-Maria Lehnhardt  
Im Marstall • Mühlgasse 7 • D-82335 Berg • [jml@public-box.de](mailto:jml@public-box.de)

[www.public-box.de](http://www.public-box.de) • [info@public-box.de](mailto:info@public-box.de)

Telefon: +49 / (0)8151 / 65 205-0 • Fax: +49 / (0)8151 / 65 205-20  
Geschäftsführung: Dr. Jana-Maria Lehnhardt • Christian Klammer  
Amtsgericht München • HRB-Nr. 179619



mationen der Empfänger. Deren Produktvorlieben und spezielle Interessen werden dabei ebenso erfasst wie Geschlecht und Alter. Zum anderen melden sich die Werbetreibenden an, geben Zielgruppenmerkmale, gewünschten Buchungszeitpunkt, Budget, Konsumtyp, spezielle Interessen und den Verbreitungsgrad an. Ebenso den Wunsch nach Ad Specials wie Beilagen, Beiklebern, Response-Elementen oder auch einem Audio-Chip.

Die PUBLICBOX® Database ist die zentrale Schnittstelle und die Basis für einen Matching-Prozess. Den leistet PUBLICBOX® Matching, das bei Klammers System eine intelligente Abfrage zwischen Buchungswunsch und Buchungsangebot herstellt und dem Werbekunden einen optimalen Buchungsvorschlag macht. „Der Abgleich kann dabei auf eine Vielzahl von Attributen erfolgen“, so Klammer. „Um aber auch zwar nicht hundertprozentige aber doch relevante Übereinstimmungen zu erfassen, gilt hier kein Alles-oder-Nichts-Prinzip.“ Nach einem komplexen Algorithmus werden die Nachfrage/Angebot-Paare mit einem Relevanz-Score versehen.

Details zum PUBLICBOX®-Empfehlungstool erläutert Erfinder Christian Klammer am Donnerstag, 9. Juni, im Rahmen der MediaBudget in Stuttgart (12 bis 12:30 Uhr, „Werbung, die ankommt!“ im w&v-Forum sowie von 12:30 bis 13:30 Uhr beim acquisa Roundtable „Below the Line versus Klassik – Wer hat in Zeiten knapper Kassen die Nase vorn?“).

Im Augenblick funktioniert die Abstimmung zwischen gewünschter Zielgruppe und angebotenen Empfänger noch in Handarbeit. Die Mediaplaner von PUBLICBOX® wählen aus über 1000 Versandpartnern jene aus, die die Zielgruppe des Werbenden am besten erreichen können. Die Datenbank erlaubt bereits eine Selektion nach über 25 verschiedenen Konsumkategorien und generiert daraus unterschiedlichste, bereits sehr spitz definierte Zielgruppenprofile.

Durchschnittlich fünf Minuten beträgt die Kontaktdauer mit einem Versandkarton, im Mittel generiert jedes Paket fünf Mehrfachkontakte, bis es den Empfänger erreicht. Danach bleibt es im Mittel noch 14 Tage in dessen Haushalt. „Was liegt da näher, als diese hochkarätige Werbefläche zu nutzen – immerhin 850 Millionen Quadratmeter Paketfläche werden jedes Jahr in Deutschland verschickt“, so die Idee von PUBLICBOX®-Erfinder Christian Klammer. Für Versender und Werbetreibende führt seine Idee zu einer klassischen Win-Win-Situation: Wer monatlich mindestens 500 Pakete verschickt, dem stellt die Public Salespromotion GmbH zum Nulltarif hochwertige Kartonagen in fünf Größen zur Verfügung, mit aufwändigem Design und weit weg vom braunen Paket-

---

#### **Public Salespromotion GmbH**

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit: Dr. Jana-Maria Lehnhardt  
Im Marstall • Mühlgasse 7 • D-82335 Berg • [jml@public-box.de](mailto:jml@public-box.de)

[www.public-box.de](http://www.public-box.de) • [info@public-box.de](mailto:info@public-box.de)

Telefon: +49 / (0)8151 / 65 205-0 • Fax:+49 / (0)8151 / 65 205-20  
Geschäftsführung: Dr. Jana-Maria Lehnhardt•Christian Klammer  
Amtsgericht München • HRB-Nr. 179619



alltag. Die Versender sparen so pro Paket 35 bis 55 Cent Materialkosten ein. Die werbenden Unternehmen können im Gegenzug ihre aufs Paket gedruckten Markenbotschaften punktgenau bei ihrer Zielgruppe platzieren, denn die Versender kennen die Interessen und Konsumwünsche ihrer Kunden nicht zuletzt aufgrund der bestellten Warengruppen und eigener Marktforschung.

Zwei PUBLICBOX®-Kampagnen Ende letzten Jahres (Vodafone/ 50.000 Pakete) und im Frühjahr 2009 (Hexal/ 100.000 Pakete) erzielten bei den Empfängern der Pakete Erinnerungswerte von 75 Prozent. Ein Gewinnspiel, das dem von Hexal gebrandeten Paket als Response-Element beigelegt war, erzielte einen Rücklauf von zwei Prozent. „Das Paket ist bei den Menschen durchweg positiv belegt“, analysiert Dr. Jana-Maria Lehnhardt, CEO der Public Salespromotion GmbH, den nachhaltigen Erfolg. „Wer ein Paket bekommt, der freut sich. Man bekommt etwas, was man bestellt und worauf man gewartet hat – oder noch besser eine Überraschung oder ein Geschenk. Und dank PUBLICBOX® ist das, was der Bote da an die Haustür bringt, auch noch hübsch verpackt.“ Womit die junge PUBLICBOX® auf dem besten Wege scheint, zum Ambient-Klassiker im Media-Mix zu werden.

#### **Public Salespromotion GmbH**

Christian Klammer / Dr. Jana-Maria Lehnhardt

Im Marstall ♦ Mühlgasse 7 ♦ D-82335 Berg

[info@public-box.de](mailto:info@public-box.de)

[www.public-box.de](http://www.public-box.de)

Telefon: +49 / (0)8151 / 65 205-0

Fax:+49 / (0)8151 / 65 205-20

#### **Public Salespromotion GmbH**

Die Public Salespromotion GmbH ([www.public-box.de](http://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.

---

#### **Public Salespromotion GmbH**

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit: Dr. Jana-Maria Lehnhardt

Im Marstall ♦ Mühlgasse 7 ♦ D-82335 Berg ♦ [jml@public-box.de](mailto:jml@public-box.de)

[www.public-box.de](http://www.public-box.de) ♦ [info@public-box.de](mailto:info@public-box.de)

Telefon: +49 / (0)8151 / 65 205-0 ♦ Fax:+49 / (0)8151 / 65 205-20

Geschäftsführung: Dr. Jana-Maria Lehnhardt•Christian Klammer

Amtsgericht München ♦ HRB-Nr. 179619