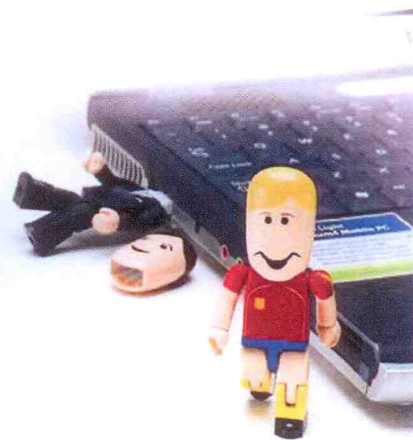




Innovation Solartent von ProSign AG.



Swiss Spice Shaker: Gewürzstreuer von Think Industry Ltd.



USB-People - trendiger Data-Stick von Polydono AG.

ausschliesslich Artikel mit emotionalem Potenzial und Link zu wichtigen gesellschaftlichen Themen. Unser neuestes Produkt ist das Sparschwein für das 21. Jahrhundert. Ein einzigartiges, transparentes, edukatives Hilfsmittel, mit welchem vier- bis elfjährige Kinder den vernünftigen Umgang mit Geld lernen. Dazu bieten wir in einem Baukastensystem Erweiterungsprodukte an.

Daniel Wehrli, Zentris AG

USB-People - der super-originnelle USB-Stick

Ja, wir spüren einen Rückgang von Aufträgen. Für gleiche Artikel besteht ein massiver Preisdruck und es werden Ausweichartikel zu günstigeren Preisen verlangt. Wir verstärken unsere Werbebotschaften mittels Direkt- und Onlinewerbung: Jede Krise bietet auch die Chance, sich zu profilieren. Unser neues Produkt, der USB-People hat eine

starke Nachfrage und das Design kann am Bildschirm selbst kreiert werden.

Frank Roethlisberger, Polydono AG

Wir suchen die optimale, zielgerichtete Lösung für unsere Kunden

Wir sind mit dem Geschäftsgang zufrieden. Finanzinstitute halten sich etwas zurück, andere Branchen sind jedoch nach wie vor investitionsfreudig. Das Produkt muss für den Einsatz und die Zielgruppe stimmig sein, dann wird nach wie vor investiert. Wir sind ein Nischenplayer, der sich durch persönliche Beratung, Serviceleistungen, Kreativität und ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis auszeichnet. Wir führen kein festes Sortiment. Der Kunde profitiert von unserer Flexibilität und unseren schnellen Reaktionszeiten. So entwickeln, kreieren und produzieren wir viele Aufträge nach Mass.

Sabina Niedermann, ProSign AG Marketing Services

Classic-Streuer aufgenommen. In der Schweiz haben wir zu kämpfen mit den Swissness Souvenirartikeln, die in China hergestellt sind. Wir lancieren dieses Jahr sechs neue Produkte. Die anderen bremsen und wir geben Gas.

Peter Meyer, Think Industry Ltd.

Wir sind mit einigen Jubiläumsprodukten auf den Markt gekommen

Es ist ganz klar ruhiger als vor einem Jahr. Die Anzahl der Bestellungen/bestellten Mengen hat sich etwas verringert. Firmen können mit der Kürzung von Budgetposten direkt und sofort Einsparungen vornehmen, und das scheint jetzt leider zum Teil zu passieren. Wenn diese jedoch bis anhin Qualitäts-Markenartikel eingesetzt haben, werden sie das auch weiterhin tun. Wir schöpfen die Möglichkeiten der üblichen Kommunikationsmittel voll aus.

Hans-Rudolf Steiner, Victorinox AG

Anzeige

THE BETTER WAY TO PLAY!

...MIT INDIVIDUELLEN JOKERKARTEN

FAITES VOS JEUX...

AGM AGMÜLLER
 BAHNHOFSTRASSE 21 - CH-8212 NEUHAUSEN AM RHEINFALL
 TELEFON: 052 674 03 30 / TELEFAX: 052 674 03 40
 INFO@AGM.CH | WWW.AGM.CH
PREPAREDTE BILDER AUF: HTTP://PICASAWEB.GOOGLE.COM/PIROUNTERJLDET

AGM AGMÜLLER

Ein Herz für Karten

Wir setzen auf Social Media Marketing

Das Geschäft läuft wie immer gut. Wir haben einige grössere Bestellungen von Unternehmen, die Sakku-Solartaschen mit ihrem Logo drauf bestellt haben. Wir setzen auf Social Media Marketing wie Facebook oder Xing, die laufend an Popularität gewinnen.

Simon Künzler, 5212 GmbH

Wir lancieren dieses Jahr sechs neue Produkte

Wir exportieren in 40 Länder und haben in etwa 20 Ländern Vertriebspartner. Unser Umsatz in der Schweiz liegt etwa bei 5%, was leider sehr gering ist. Coop City hat in 32 Geschäften unseren

Der Trend geht Richtung umweltgerechte Werbeartikel

Wir sind nach wie vor zufrieden mit unseren Umsätzen. Das Geschäft mit den KMU läuft nach wie vor sehr gut. Insgesamt zeichnet sich jedoch eine Abschwächung ab. Wir spüren Budgetkürzungen bei Grossfirmen, wo an allen Fronten gespart wird. Wir sind breit abgestützt und haben verschiedene Standbeine. Die letzten Jahre hatten wir ein enormes Wachstum, welches wir dieses Jahr konsolidieren werden. Der Trend geht im Moment klar in Richtung umweltgerechte Werbeartikel. Solarenergien und Biokunststoffe sind da ein wichtiges Thema.

Markus Schnell, Wipex ■