Krebser am NAKO

Am NAKO, dem Schweizerischen Nationalkongress der Junior Chamber International (JCI), betrieb die Krebser AG in Zusammenarbeit mit dem ABC Kartenverlag und dem Schweizer Bürostuhlhersteller Girsberger einen spannenden Stand. Die Idee war: «Setz Dich richtig hin und schreib mal wieder eine Karte.» Die Besucher der Tradeshow und Mitglieder der JCI konnten eine Glückwunschkarte auswählen und diese mit einem exklusiven Luxusschreibgerät auf einem beguemen Bürostuhl sitzend schreiben. Der Schreibtisch war durchgehend von Frauen sowie auch von Männern besetzt. Es wurden wagemutige Liebesbotschaften, lange aufgestaute Dankesworte, Glückwünsche zum Geburtstag oder einfach herzliche Grüsse vom NAKO an Nahestehende und PartnerInnen geschrieben. Das Schreiben mit einer Goldfeder und Tinte sorgte bei dem jungen Publikum für grosse Freude und Genuss. Der Gegentrend zur schnellen SMS, dem kurzen Facebook-Statement oder dem unpersönlichen Mail begeisterte, und es wurden über 110 Karten auf die Post gebracht und verschickt. Am Schluss des Tages wurde von der Krebser AG ein Montblanc Bohème verlost und dem glücklichen Gewinner überreicht.



Vertrieb BIC, Tipp-Ex und Cementit in der deutschen Schweiz

BIC Schweiz teilt in einer Pressemeldung mit, dass sie die Zusammenarbeit mit der Firma Kolma AG für den Vertrieb der BIC, Tipp-Ex und Cementit Produkte für die Papeterie-Branche in der deutschen Schweiz per 31. Dezember 2012 beendet.

Dabei betont BIC Schweiz, dass die über 20-jährige exklusive Vertriebsvereinbarung zwischen Merz+Benteli und BiC Schweiz, für die Distribution von Cementit Klebestoffen bis zum 31. August 2013 gültig sein wird.

Die Auftragsabwicklung für BIC, BIC ECOlutions, Tipp-Ex und Cementit-Produkte erfolgt via Direktbestellung an BiC oder über die Grossisten PEG in Aarburg sowie Waser & Co. in Volketswil.

BiC ist ein solider, renommierter Markenhersteller, der in über 160 Ländern weltweit tätig ist. Seit 1950 hat sich BiC mit einem umfassenden, diversifizierten Sortiment von Schreibgeräten, Malstiften, Korrekturprodukten und Zeichengeräten sowie mit Feuerzeugen, Kerzenanzündern und Rasierern - von klassisch über innovativ bis ökologisch – und mit einem unermüdlichen Engagement für nachhaltige Entwicklung einen starken Namen geschaffen.

Für weitere Fragen, Kataloge und Bestellungen steht Frau Cornelia Zoda vom BiC-Kundendienst jederzeit gerne zur Verfügung und ist erreichbar unter: infosuisse@bicworld.com.



Cornelia Zoda

Neuer Key Account Manager bei **Faber-Castell Schweiz**

Die Faber-Castell Schweiz stellt ihren neuen Key-Account-Manager, Sandro Marciello, vor. Sandro Marciello wird in Zukunft für die vollumfängliche Betreuung der Faber-Castell Key-Account-Kunden der Schweiz zuständig sein. Er löst somit auf Ende Jahr Walter Kretz ab, der ab dem 1. Januar 2013 in den wohlverdienten Ruhestand geht. Sandro Marciello kommt aus der Kosmetikbranche und war in den vergangenen Jahren dort in leitender Funktion für den Vertrieb, das Marketing sowie den Key-Account-Bereich tätig. Branchenübergreifend konnte er in den vergangenen Jahren, in meist designorentierten Unternehmen, verantwortungsvolle Vertriebs- und Marketingaufgaben mit Erfolg bewältigen.

Kontaktaufnahme per Mail unter: sandro.marciello@faber-castell.ch



Sandro Marciello

modern times: Schweiz wird ab 2013 wieder eigenständig beliefert

Der Postkarten- und Geschenkartikel-Vertrieb Modern Times bearbeitet den Schweizer Markt ab 2013 wieder in Eigenregie. Nachdem die modern times-Produkte in den vergangenen vier Jahren über den Grosshandel in der Schweiz vertrieben wurden, beliefert man die Eidgenossen ab dem 1. Januar 2013 wieder selbstständig.

«Wir versprechen uns vom Schweizer Markt qute Wachstumsmöglichkeiten», erläutert modern times-Vertriebsleiter Eckhard Kühn den Schritt. «Wir haben den Einzelhandel in der Schweiz bereits von 1991 bis 2008 selbst betreut und sind in unseren Strukturen mittlerweile noch besser aufgestellt als damals», so Eckhard Kühn weiter. Der Bielefelder Postkarten- und Geschenkartikel-Vertrieb, dessen Fokus auf humorvollen Produkten liegt, verzeichnete in den vergangenen Jahren kontinuierliches Wachstum im heimischen deutschen Markt sowie in Österreich und den Niederlanden.