

Das Neue Jahr ist schon wieder ein Monat alt und ich spüre wie die Zeit läuft, der Markt verändert sich mit schnellen Schritten und es ist eine Freude zu sehen wie auch in unserer Branche ein Wandel vor sich geht.

Das letzte Jahr hat geendet wie erwartet, die Marktverschiebung hat sich mit schnelleren Schritten bewegt als unsere Befürchtungen es erwartet haben. Andererseits hat es viel Bewegung gebracht, und immer mehr schalten um auf Multichannel und nutzen die Gunst der Stunde. Es ist erfreulich zu sehen, wie Kunden von uns bereits gegen 50% ihres Umsatzes über Webplattformen erzielen und Shops bald im Stundentakt aufschalten.

Es herrscht Pionierstimmung, das Erobern neuer Märkte, Positionen einnehmen und klare Botschaften abgeben. Eigentlich ist es falsch von neuen Märkten zu sprechen, so gesehen sind es ja immer noch die gleichen Märkte nur das Einkaufsverhalten hat sich ja geändert. Aber dennoch, genau diese Veränderung macht es für uns schwierig sie auch rechtzeitig zu erkennen. Und wie jede Veränderung bedeutet es, dass auch wir uns verändern müssen und dies fällt einem schwerer als man zugeben möchte.

Genau diese Chance nutzen daher einige und begeben sich in neue Bereiche, zuerst etwas vorsichtig aber dann mit grossen Schritten. Ich freue mich auf ein spannendes Jahr, viel Neues wird entstehen und viel wird sich verändern. Auch für uns eine grosse Herausforderung und es wird auch weiterhin viel Innovation brauchen, aber wir sind gewappnet und werden unsere ganze Energie in diese Entwicklung stecken und Sie auf breiter Front unterstützen.

Übrigens ist mir aufgefallen, dass durch die lange Lieferkette in unserer Branche, vom Hersteller über den Händler (mit Umwegen noch über den Veredler) zum Industriekunden und von dem zum Endverbraucher, (als Werbegeschenk, Teambekleidung oder Arbeitsbekleidung), zum Schluss immer Kleinmengen geliefert werden. Aber alle reden immer von grösseren Mengen und da frage ich mich manchmal, ob wir wirklich alle genau wissen wohin unsere Produkte fliessen und welchen Anforderungen sie gerecht werden müssen.

Der Endkunde weiss es ganz bestimmt und er wird sich den Weg suchen.

Ihr Hans Hübscher



Neuheiten

Die grosse Nachfrage nach Shoplösungen hat uns etwas unter Zeitdruck gebracht und wir sind bald nicht mehr in der Lage auf alle Fragen und Anregungen detailliert einzugehen. Wir wissen wie wichtig es ist, damit Sie das Shopsystem CWL optimal nutzen können, Sie in den wichtigsten Bereichen zu schulen. Daher sind wir daran, in Zusammenarbeit mit der CWL AG, Schulungspläne für Ihren Bedarf auszuarbeiten.

Wir werden Ihnen in den nächsten Wochen die aktuellsten Schulungspläne mitteilen. Es werden Schulungen sein, in denen Sie mit wenigen Klicks lernen Shops für die unterschiedlichsten Bedürfnisse aufzuschalten. Mit wenig Aufwand die richtigen Produkte zu publizieren und Ihren Kunden schnellstmöglich die gewünschten Lösungen bieten zu können.



Forschung und Entwicklung

Wir verfügen über eine Forschung & Entwicklungsabteilung welche sich ausschliesslich mit Farbstoffen, Textilmaterialien, Waschbeständigkeiten und Oeko-Tex Normen auseinandersetzt. Dies ist ein wichtiger Pfeiler bei uns und stellt sicher, dass wir unser Produktionswissen laufend weiterentwickeln um Ihnen noch bessere und umweltgerechte Produkte anbieten können. Seit einigen Jahren betreiben wir den grösseren Aufwand für die Entwicklung der Absatzkanäle, denn erst wenn der Kunde bei uns ist, kann er von den technologischen Vorteilen profitieren und diese zu seinem Nutzen einsetzen. Der Kunde wird immer den einfacheren Weg wählen und den neusten Technologien folgen. Das Produkt ist in den Hintergrund gerutscht, was nicht heisst, dass es unwichtig geworden ist, aber in der ersten Entscheidung steht der Weg im Vordergrund und dann erst das Produkt.



Wussten Sie?

Dass 1 Transfer bei uns, wenn Sie dieses mittels dem CWL System automatisch bestellen, 4 mal weniger kostet?

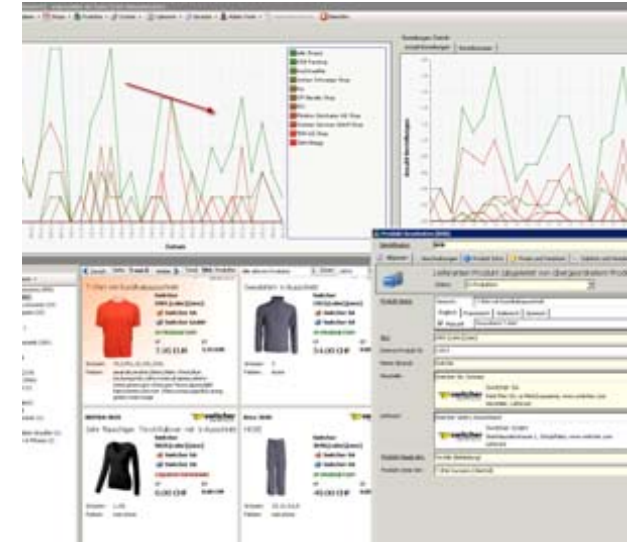
Oder bei einer Menge von 10 Transfers diese noch halb so teuer sind?

Ganz einfach, die Daten Ihres Kunden gehen ohne Arbeitsaufwand online an die Produktionsmaschinen und werden hergestellt. Keiner muss noch etwas erfassen und nicht nur bei uns werden die Kosten gesenkt sondern auch bei Ihnen und bei Ihrem Kunden. Grund genug für Ihren Kunden weiterhin bei Ihnen zu bestellen, denn nebst der Einfachheit profitiert er auch von den Preisvorteilen.

Ab 40 Transfers im Monat machen Sie mit dem CWL System zusätzlichen Gewinn!

Nehmen Sie einmal den Taschenrechner vor und schreiben Sie sich alles auf.

Weitere Informationen unter: <http://www.garantex.com/verkaufssysteme/im-internet/>



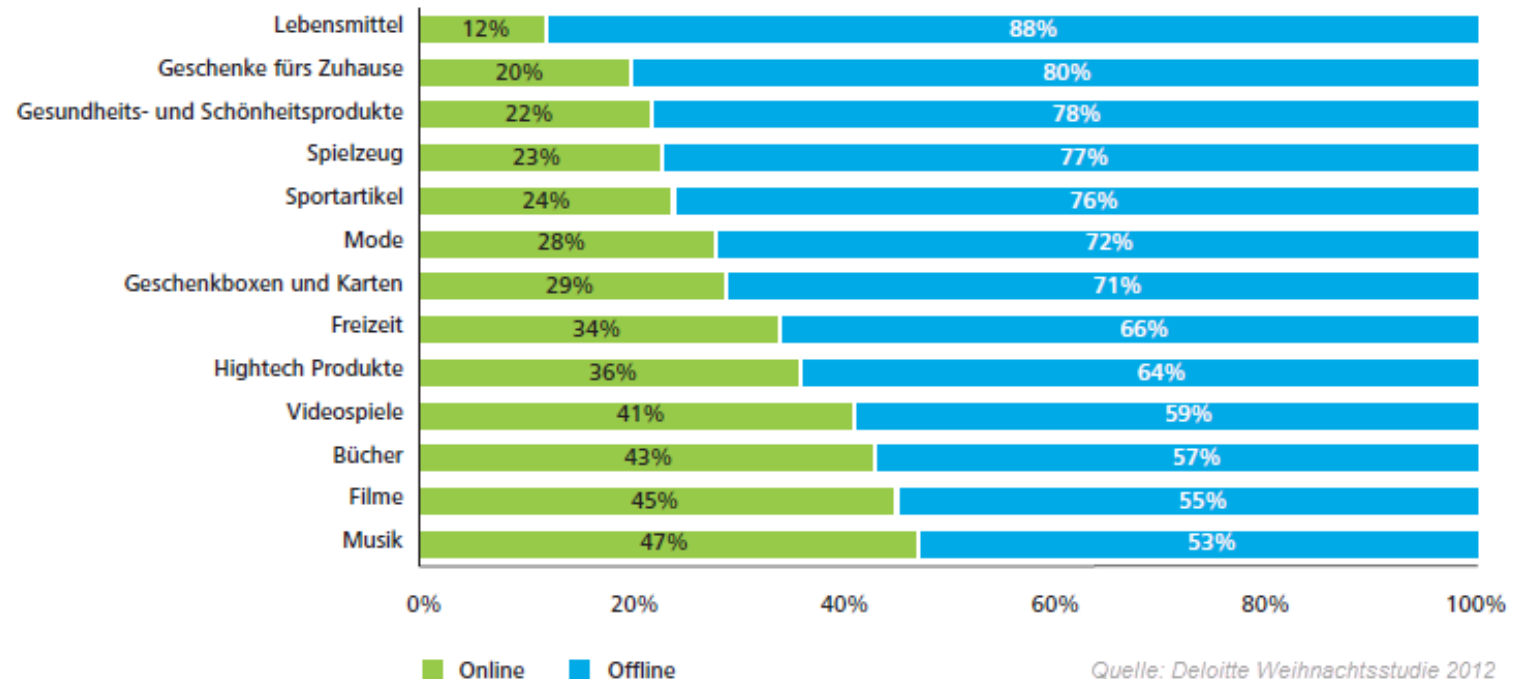
Die Zahl des Monats

Nehmen wir die Umsatzrückgänge der letzten Jahre, berücksichtigen wir die wirtschaftlichen Kriterien und rechnen dann noch die Währungsprobleme mit dem EUR ein.

Sind diese Zahlen dann wirklich in der Aussage so, dass sie diesen Rückgang erklären?

Oder sind wir einfach zu blauäugig?

Wo Schweizer Konsumenten die folgenden Produkte kaufen



Personelles

Wir freuen uns, in unserem IT Team Raphael Vogel begrüßen zu dürfen.

Raphael ist verantwortlich, dass Sie immer die richtigen Informationen finden und sorgt dafür, dass alle Neuentwicklungen umgehend in den Anwendungsmanuals erscheinen. Im weiteren wird er bei Schulungen für Sie da sein und Sie anwendungstechnisch unterstützen.

Wir wünschen Raphael einen tollen Start und freuen uns ihn im Team zu haben.



Fragen zum Newsletter

Haben Sie Fragen zu diesem Newsletter oder zu Garantex AG?

Dann rufen Sie uns an. Ihre Ansprechpartner finden Sie unter:

<http://www.garantex.com/firma/kontakt-ansprechpartner>