

PSI

2018/2019



DISTRIBUTOR FINDER

www.psidistributorfinder.com



TOP EUROPEAN DISTRIBUTORS
QUALIFIED



Deutscher Nachhaltigkeitspreis Forschung



Ehrenpreisträger Prinz Charles



Deutscher Nachhaltigkeitspreis für Kommunen



Ehrenpreisträger António Guterres



Deutscher Nachhaltigkeitspreis Unternehmen



Ehrenpreisträgerin Annie Lennox

SUSTAINABILITY MADE IN GERMANY.

Zum 11. Mal zeichnet der Deutsche Nachhaltigkeitspreis Menschen aus, die sich erfolgreich den Herausforderungen der Zukunft stellen. Er prämiert die Geschäftsmodelle von morgen, die besten Ideen für die Städte der Zukunft und Forschung, die den Wandel zu nachhaltigem Leben und Wirtschaften möglich machen. Ehrenpreise gehen an prominente Ikonen des humanitären und ökologischen Engagements.

Am Abend des 7. Dezembers 2018 werden in Düsseldorf der Deutsche Nachhaltigkeitspreis sowie der Next Economy Award im Rahmen des Deutschen Nachhaltigkeitstages verliehen, dem meistbesuchten nationalen Kongress zur Nachhaltigkeit.



#DNP11

WWW.NACHHALTIGKEITSPREIS.DE

f [/nachhaltigkeitspreis](#) t [@_DNP_](#)

Wer besitzt den Kunden?



Der Kunde, das mächtige Wesen, der Kunde, das unbekannte Wesen, der Kunde, ohne den wir nicht leben können, denn er bezahlt die Rechnung am Ende des Tages. Kunde ist, wer mindestens einmal ein Geschäft mit seinem Geschäftspartner abgeschlossen hat. Aber was macht einen Kunden aus?

Heinrich Path schrieb: „Ein Kunde ist die jeweils wichtigste Person in dem Betrieb. Er ist nicht von uns abhängig, sondern wir von ihm. Er bedeutet keine Unterbrechung unserer Arbeit, sondern ist ihr Inhalt.“ Aus diesem Zitat folgt bereits, dass wir uns permanent um den Kunden kümmern und seine Wünsche kennen müssen: Kundenbetreuung, customer care, hat heute mehr Bedeutung als je zuvor. Die Erwartung des Kunden bereits zu kennen, bevor er sich selbst ihrer bewusst ist – das wäre der Idealfall.

Wir befinden uns in einem Käufermarkt mit transparenten Märkten und einem immensen Wettbewerbsdruck. Kundenloyalität muss man sich deshalb hart erarbeiten. Dabei muss man ständig im Auge haben, dass die Marktmacht des Kunden immer zu unerwarteten Handlungen führen kann. Kennt man die Bedürfnisse des Kunden und hat eine intensive Beziehung zu ihm, wird er seine Verhandlungsmacht weniger einsetzen. Hat er aber klare Ziele vor Augen oder einen eindeutigen Auftrag wie Preis- oder Qualitätsoptimierung, dann wird es schwierig sein, den Kunden zu halten. Man kann ihn nicht daran hindern, nach links oder rechts zu schauen. Der Wettbewerb wird immer Gründe finden, in ein Gespräch einzusteigen. Wo heute der Wettbewerb ist, lässt sich dabei nicht immer vorhersehen. Er lauert überall. In Asien, im Internet, in der Wertschöpfungskette, in der Nachbarschaft und manchmal sogar im eigenen Unternehmen.

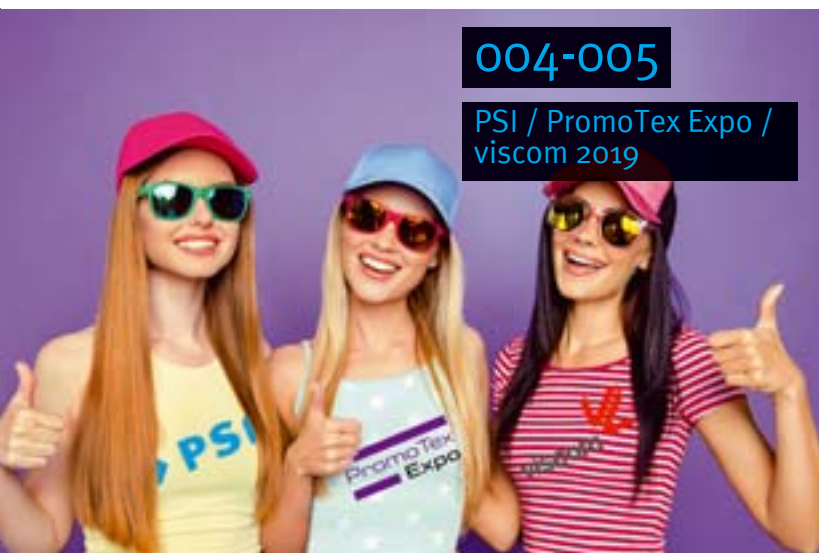
Wem gehört der Kunde also? Was tun, wenn er sein Einkaufsverhalten ändert? Der Kunde gehört sich selbst. Er ist ein mündiges Wesen und verfolgt seine eigenen Ziele. Bestmögliche Beratungskompetenz gepaart mit Kundennähe ist der einzige Weg, den Kunden behalten. Gehören wird er einem nie.

Es grüßt Sie

Michael Freter
Geschäftsführer PSI
michael.freter@psi-network.de



Inhalt



■ VORWORT / EDITORIAL

Wer besitzt den Kunden /
Who owns the customer 001

■ PSI / PROMOTEX EXPO / VISCOM 2019

▶ Die neue Welt des Werbens und Verkaufens /
The new world of advertising and selling 004-005

■ QUALITÄT UND SICHERHEIT VON WERBEARTIKELN / SAFETY AND QUALITY OF PROMOTIONAL PRODUCTS

▶ Qualität und Sicherheit ernst nehmen /
Taking Quality and Safety seriously..... 006-007

■ GUT ZU WISSEN / GOOD TO KNOW

Fakten aus der Marktforschung /
Facts from Market Research.....008

■ TOP 100 DISTRIBUTORS

▶ TOP 100 Liste der PSI Distributoren /
TOP 100 List of the PSI Distributors..... 009-015



017-632
Händler / Distributoren

■ **HÄNDLER / DISTRIBUTORS**

- TOP 100 Liste der PSI Distributoren /
TOP 100 list of the PSI Distributors 009-015
- Händler gelistet nach Services (Fullservice,
Werbeanbringung, Druck, Marketingberatung) /
Distributors sorted by Services (Fullservice,
Finishing, Printing, Marketing consulting)..... 017-044
- Alphabetisches Händler-Verzeichnis Deutschland
nach Postleitzahlen /
Alphabetical List of Distributors Germany
sorted by Postcodes 045-290
- Alphabetisches Händler-Verzeichnis
Österreich & Schweiz /
Alphabetical List of Distributors
Austria & Switzerland 291-344
- Alphabetisches Händler-Verzeichnis Europa
nach Ländercodes sortiert /
Alphabetical List of Distributors Europe
sorted by Country Codes..... 345-566

- Alphabetisches Händler-Verzeichnis World
nach Ländercodes sortiert /
Alphabetical List of Distributors World
sorted by Country Codes..... 567-602
- Händler nach Mitgliedsnummern /
Distributors by member Id 603-632

■ **SERVICE**

- PSI Product Finder – Neue Beta-Version gestartet /
New Beta Version launched 638
- PSI Ansprechpartner / PSI Contacts 639
- Impressum / Imprint 640