

DIE6

## Auf zum Jahresendspurt

Man kann es ja kaum glauben: Wo ist das Jahr geblieben, denn schon wieder steht Weihnachten vor der Tür.

Kein Ereignis ist besser dazu geeignet, seinen Kunden und Geschäftspartnern Dankeschön zu sagen, für ein erfolgreich absolviertes Geschäftsjahr. Dafür sollte der Werbemittelvorrat bereits angelegt sein oder zumindest in absehbarer Zeit bestellt werden. Die wenigen Wochen, in denen der Werbemittelhandel jedes Produkt garantiert zuverlässig individualisiert liefern kann, schmelzen dahin, wie Schnee in der Sonne.

Denn wenn Artikel personalisiert werden sollen, wie etwa Adventskalender mit dem Firmenlogo und einer zusätzlichen Werbebotschaft, dann kann es zeitlich durchaus knapp werden. Gleiches gilt natürlich auch für alle anderen Produkte, die durch anspruchsvolle Veredelungstechniken zum individuellen Werbe- und Imagerträger avancieren. Es wird also höchste Zeit, sich mit dem Werbemittelberater seiner Wahl zusammzusetzen, um die geeignete Auswahl und weitere gemeinsame Maßnahmen, wie beispielsweise den pünktlichen Versand, zu besprechen.



Die Auswahl geeigneter Werbeartikel zum Weihnachtsfest ist unglaublich umfangreich. Der professionelle Werbemittelberater sollte deshalb die erste Anlaufstelle sein, wenn es darum geht, für seine speziellen Zielgruppen die richtigen Artikel auszuwählen. Nichts ist unpassender, als wenig wertige und ebenso wenig funktionelle Präsente, die dann auch möglicherweise nicht den Geschmack der Zielgruppe treffen.

Jeder Werbetreibende sollte bedenken, dass ein Dankeschön, am besten persönlich übergeben, auch in der digitalisierten Geschäftswelt, auf fruchtbaren Boden fällt. Seinem Geschäftspartner oder Kunden auf diese Weise Danke zu sagen, zeigt nicht nur die eigene Wertschätzung für ihn, sondern bleibt im Gedächtnis haften. Auch wenn es vielleicht nur ein schnell verzehrter Schokoladen-Weihnachtsmann ist. Die Geste zählt. Und dies gilt in unserer schnelllebigen Gesellschaft mehr als je zuvor.

Die Profis in Sachen Werbemittel verfügen dank ihrer jahrelangen Erfahrung über das nötige Wissen, die passenden Artikel für die jeweilige Zielgruppe und Klientel auszuwählen und entsprechende Veredelungsvorschläge wie etwa eine Lasergravur oder einen hochwertigen Druck zu empfehlen. Und selbstverständlich führen sie versiert durch die unglaubliche Angebotsvielfalt an „Weihnachtsmännern, Christbaumkugeln oder Lebkuchenhappen“, um an dieser Stelle nur einige der beliebten Topseller zu nennen. Denn die Auswahl der richtigen Produkte ist wichtig. Nichts ist schlechter für das eigene Image, als einen Werbeartikel zu wählen, der weder durch Wertigkeit und Qualität, noch durch Funktionalität überzeugt.

Werbeartikelprofis informieren auch über die immer wieder ins Gespräch gebrachten Vorgaben des Gesetzgebers in Sachen Werbeartikel. Wobei wir an dieser Stelle nur erwähnen möchten, dass der Gesetzgeber keinesfalls restriktive Anforderung an den Werbeartikel stellt. So sind Präsente in Höhe bis zu 35,- Euro je Adressat und Jahr völlig legitim und als Betriebsausgabe unter Berücksichtigung der Aufzeichnungspflicht ansetzbar. Und auch das häufig beschworene Limit von zehn Euro steht nur im Zusammenhang mit der steuerlichen Nachweispflicht pro Vorgang. Und dieser Nachweis sollte die wichtige Pflege der Kundenkontakte doch wert sein. Die vielfach zitierten Compliance-Richtlinien werden übrigens von den Unternehmen selbst aufgestellt. An die sollte man sich natürlich halten, denn Compliance bedeutet nichts anderes als Regelkonformität. Keine Angst also bei der Bestellung von Werbeartikeln zum Weihnachtsfest. ■

[www.die6.de](http://www.die6.de)

DIE6 repräsentiert einen Verbund von 15 Werbemittelspezialisten, die über jahrzehntelange Erfahrung sowie enge Kontakte zu Lieferanten rund um den Globus verfügen. „Können wir nicht, gibt es nicht“ für DIE6. Ergänzend zum Angebot via Katalog bieten alle Verbundmitglieder ein umfassendes Online-Angebot, über das sich praktisch per Mausklick der Kontakt zum regional zuständigen Anbieter herstellen lässt.