

PSI SUPPLIER FINDER

1/2025



www.psiproductfinder.de



TOP EUROPEAN SUPPLIERS CERTIFIED



PSI ACADEMY AWARDS 2025

BEWERBEN SIE SICH JETZT!

NÄHERE INFORMATIONEN
FINDEN SIE HIER:



Built by



In the business of
building businesses



Fakten schaffen

Werbewirkung war noch nie so transparent wie heute. Programmatic Advertising ermöglicht durch Transparenz in Klicks, Views, Visits, Quelle, Events die direkte und präzise Ansprache von Zielgruppen. 87 Prozent der Marketer setzen heute schon KI in ihrer täglichen Arbeit ein. Werbetreibende können in Echtzeit auf Performance-Daten zugreifen und Anpassungen vornehmen, um die Kampagnenleistung zu maximieren.

Selbst im Sportbusiness gibt es heute Medienanalysen, Social Media Monitoring, Event-Tracking und Brand Lift Studies. Klassische Medien wie Print oder Fernsehen arbeiten mit Reichweitenanalysen, Tracking-Methoden und umfangreicher Marktforschung. Alles Daten, die in Unternehmen dazu dienen, ihre Budgets- und Ressourcenzuweisung zu optimieren.

All diese Analysen und Tools sind stark im Aufwind. Was möglich ist, wird möglich gemacht. Die Zeiten von Bauchgefühl sind längst vorbei. Effizienz ist besonders in abschwingenden Märkten gefragt, denn Werbebudgets stehen in vielen Unternehmen unter verschärfter Beobachtung. Es wird gespart, geschohen und Preise wurden selten so sensibel gehandelt wie heute. Verständlich, wenn die Wirtschaften in ganz Europa – mit ein paar Ausnahmen – stagnieren, eher auf Talfahrt sind.

Wie kann da der Werbeartikel seinen Platz in Werbespendings finden? Ja, wir wissen, die physische Präsenz dieses Werbemittels kann Markenbewusstsein und -image nachhaltiger stärken als Werbung, die vorbei rauscht und morgen vergessen ist. Haptische Werbung wirkt sehr gut. Aber – und jetzt kommt es – wir müssen es auch beweisen. Besonders, wenn um uns herum nur noch Daten regieren. Die Werbeartikelwirtschaft muss sich aufmachen und wieder in Marktforschung und Wirkungsanalysen investieren. Das verlangt in diesen Zeiten mehr denn je der Wettbewerb mit anderen Werbeformen. Die Daten und Fakten, die wir haben, sind gut, sind aber auch angestaubt und reichen bei den heutigen Ansprüchen nicht aus.

Mit unseren bisherigen Erkenntnissen und Marktforschungen, und daran werden auch die Sozialen Medien nichts geändert haben, können wir sehr selbstbewusst in diese Analysen gehen. In seiner Wirkung ist der Werbeartikel nahezu unschlagbar – wir müssen es nur besser und wissenschaftlich genau präsentieren können. Verbände, die über wirtschaftliche Ressourcen verfügen, müssen in Europa in diesen Zeiten voran gehen. Wenn dies angesprochen wird, werden sich auch Unternehmen und andere Marktteilnehmer beteiligen. Es wird Zeit!

In diesem Sinne

Manfred Schlösser | Chefredakteur PSI Journal

Ihre Meinung dazu: schloesser@edit-line.de



004-005

Hohes Betrugsrisiko für B2B Unternehmen im Onlinehandel |
High risk of fraud for B2B companies in online commerce



006-009

Immer positiv bleiben |
Always stay positiv

■ **VORWORT | EDITORIAL**

„Fakten schaffen“ |
„Cold hard facts“ 001

■ **MARKEN | BRANDS**

Alphabetisches Marken-Verzeichnis |
Alphabetical List of Brands 033 – 048

■ **BUSINESS PARTNER**

PSI Business Partner 010

■ **FOKUS-THEMEN |
FOCUS-TOPICS**

▶ Hohes Betrugsrisiko für B2B Unternehmen im Onlinehandel |
High risk of fraud for B2B companies in online commerce 004 – 005

▶ Immer positiv bleiben |
Always stay positiv 006 – 009

■ **PRODUKTKATEGORIEN |
PRODUCT CATEGORIES**

Nomenklatur | Nomenclature 049 – 076

Produktkategorien mit Lieferanten – Schwerpunkt Textil |
Product Categories with Suppliers of Textiles 077 – 082

Produktkategorien mit Lieferanten |
Product Categories with Suppliers 083 – 132

■ **LIEFERANTEN | SUPPLIERS**

TOP 186 Lieferanten des PSI Netzwerks |
Suppliers of the PSI network 011 – 018

Zertifikatsverzeichnis mit Lieferanten |
List of Certificates with Suppliers 019 – 032

Alphabetisches Lieferanten-Verzeichnis |
Alphabetical list of Suppliers 133 – 224

Veredelungsverfahren |
Finishing Services 225 – 261

■ **ALLGEMEINE INFORMATIONEN |
GENERAL INFORMATION**

Impressum 264

**HINWEIS ZUR DATENSCHUTZ-
GRUNDVERORDNUNG DSGVO**

Der Distributor/Supplier ist verpflichtet, bei dem Umgang mit personenbezogenen Daten, die der Distributor/Supplier anlässlich der Geschäftsbeziehung betreffend das PSI erlangt, höchste Sorgfalt walten zu lassen und die gesetzlichen Regelungen insbesondere der DSGVO einzuhalten.

➤ **PSI**

**The Industry's
Who and How.
My PSI. Live.**

Exhibition
Centre
Düsseldorf

SAVE THE DATE

7 – 9 JAN 2026

MO | DI | MI | DO | FR | SA | SO

➤ **PSI**

Built by



In the business of
building businesses

Betrug im B2B-Sektor nimmt zu. Um sich zu schützen, nehmen immer mehr Unternehmen digitale Identitätsprüfungen vor, dennoch wird Betrugsprävention noch immer zu wenig beachtet. Die zum 1. Januar in Kraft tretende E-Rechnungspflicht bewertet der Handel überwiegend positiv. Die Ergebnisse des Stimmungsbilds im Großhandel und B2B-Vertrieb.

B2BEST Barometer

Hohes Betrugsrisiko für B2B Unternehmen im Onlinehandel



Die Stimmung im Großhandel und B2B-Vertrieb ist besser als erwartet. Das hat eine Befragung des ECC KÖLN ergeben. Allerdings hat der Onlinehandel verstärkt mit Betrug zu kämpfen.



Die Medien berichten regelmäßig über betrügerische Praktiken im Onlinehandel. In den meisten Fällen haben sie dabei Kunden im Blick, die schlechte Erfahrungen mit Online-Marktplätzen gemacht haben.

Verbraucherzentralen warnen zu Recht vor falschen Rechnungen, nicht existierenden Waren und Datenklau. Dass auch umgekehrt Handelsplattformen durch Betrug geschädigt werden, ist weniger im Blick.

Umsatzeinbußen durch Betrug

Mit der zunehmenden Relevanz des Onlinehandels ist auch die Anzahl an (versuchten) Betrugsfällen im B2B-Handel enorm gestiegen. Mehr als zwei Drittel der befragten Un-

ternehmen (64 Prozent) wurden laut eigener Angabe in ihrem Onlineshop bereits mit Betrug oder Betrugsversuchen konfrontiert. Die häufigsten Formen des Betrugs sind angeblich nicht erhaltene Ware (38 Prozent), falsche Adressangaben (37 Prozent) sowie Bestellungen per Fake-Identität (36 Prozent). Die wirtschaftlichen Folgen für die Unternehmen sind immens: Rund 14 Prozent des Umsatzes haben betroffene Unternehmen durch Betrug im Onlineshop eingebüßt. Das zeigen die Ergebnisse des aktuellen B2BEST Barometers des ECC KÖLN und Creditreform, das sich in seiner 15. Ausgabe dem Thema „Digital Identity“ widmet. Angesichts der stei-

genden Betrugsfälle und -versuche wird eine gezielte Identitätsprüfung von (Neu-)kunden von den befragten Großhändlern und Herstellern als hoch relevant (87 Prozent) eingestuft.

Mehr Prüfungen, aber nicht genug

Bei Prüfungen im Checkout-Prozess zeigt sich ein erstes Umdenken: 37 Prozent (2023: 29 Prozent) der Befragten prüfen 2024 mittels eines komplexen Regelwerks, das unter anderem Warenkorb, Kundenverhalten und Identitätsinformationen berücksichtigt, welche Kunden wie bestellen dürfen. Lediglich rund ein Viertel (26 Prozent, 2023: 36 Prozent) nimmt nur selektive Prüfungen vor. „Trotz des hohen Stellenwerts der digitalen Identitätsprüfung gibt es

in der Umsetzung insbesondere beim Thema Betrugsprävention noch Luft nach oben. Denn knapp die Hälfte der Unternehmen ergreift Maßnahmen zur Identitätsprüfung erst nach mindestens einem Betrugsfall. Auch die Zahlungsfähigkeit von Kunden wird lediglich von einem Drittel in Echtzeit geprüft“, erklärt Christian Kramer, Branchenmanager Groß- und Außenhandel bei Creditreform.

E-Rechnungspflicht positiv bewertet

Der Versand von E-Rechnungen wird ab dem 1. Januar 2025 für alle Unternehmen zur Pflicht, allerdings wird es Übergangsregelungen geben. Grundsätzlich müssen alle Unternehmen (auch Kleinunternehmer) in der Lage sein, elektronische Rechnungen zu empfangen. Ein zentraler Bestandteil des Checkout-Prozesses ist der Rechnungsversand: Während die elektronische Rechnung erst von rund einem Viertel der B2B-Unternehmen (26 Prozent) genutzt wird, versendet die Mehrheit Rechnungen per E-Mail (79 Prozent) oder per Post (48 Prozent). Auch die Rechnungserstellung erfolgt erst bei einem Drittel (32 Prozent) elektronisch. „Der Großteil der Großhändler und Hersteller sieht trotz erwarteter Herausforderungen bei der Umsetzung großes Potenzial in der ab 2025 in Kraft tretenden E-Rechnungspflicht, um eigene Prozesse zu automatisieren und weiter zu digitalisieren“, so Dr. Kai Hudetz, Geschäftsführer des IFH KÖLN und Gründer des ECC KÖLN.

Wirtschaftliche Lage erneut verbessert

Die große Mehrheit der befragten Hersteller und Großhändler (79 Prozent) bewertet die allgemeine wirtschaftliche Lage insgesamt weiterhin positiv. Der Mittelwert von 1,99 (auf einer Skala von 1=sehr gut bis 5=sehr schlecht)



Betrugsrisiko ist vielfältig

Welche Arten von Betrug sind bei Ihnen bereits vorgekommen?



verbessert sich erneut leicht im Vergleich zu den ersten beiden Quartalen des Jahres. Dies entspricht auch den gerade veröffentlichten Zahlen des Statistischen Bundesamts. Demnach ist die deutsche Wirtschaft im dritten Quartal entgegen den Erwartungen gewachsen. Einer der Gründe: Private Konsumenten waren nicht mehr ganz so zurückhaltend mit Ausgaben. Eine Trendwende sehen Experten aber noch nicht, die aktuelle Entwicklung wird eher als Ausreißer nach oben bewertet. Die Investitionsbereitschaft der befragten Unternehmen sinkt allerdings leicht im Vergleich zum Vorquartal, befindet sich aber noch immer auf hohem Niveau. <

B2BEST Barometer:

Im Rahmen des „B2BEST Barometers“ beleuchten das ECC KÖLN und Creditreform quartalsweise die Stimmung im Großhandel und B2B-Vertrieb sowie Trendthemen der Branche. Hierfür wurden im dritten Quartal 2024 insgesamt 208 Großhändler und Hersteller zur Beurteilung der wirtschaftlichen Lage sowie aktuellen Risikofaktoren und Krisen online befragt. In der vorliegenden Befragung wurde zusätzlich das Thema „Betrugsprävention“ fokussiert. Die Ergebnisse der Studie stehen unter news.ifhkoeln.de zum Download zur Verfügung.

ECC KÖLN:

Seit 1999 ist das ECC KÖLN als Tochtermarke des renommierten IFH KÖLN (Institut für Handelsforschung) eine treibende Kraft im E-Commerce. Ziel ist es, Händlern, Herstellern und Lösungsanbietern eine exklusive Wissens-, Beratungs- und Networking-Plattform zu bieten, um sie fit für die Zukunft des Handels zu machen. Das Netzwerk ECC CLUB ist eine inspirierende und stark vernetzte Community aus allen Handelsbranchen. Strategieprofis rund um ECC NEXT begleiten Unternehmen strategisch in die digitale Zukunft. www.eckkoeln.de

Creditreform:

Creditreform ist Deutschlands führender Anbieter von Wirtschaftsinformationen, Marketingdaten und Lösungen zum Forderungsmanagement. Seit 1879 schützen wir Unternehmen vor Zahlungsausfällen, schaffen Transparenz und Sicherheit.

Der Kunde ist anspruchsvoller geworden, nicht nur in Bezug auf Qualität und Lieferfähigkeit, sondern er möchte auch zunehmend kompetent und individuell beraten werden. Dies bedeutet zusätzliche Herausforderungen für Lieferanten wie für Händler. Grund genug für uns, sie dabei zu unterstützen: Ein kleiner Kurs in „Kundenorientierung“, der Wunder wirken kann.

Erfolgsfaktor Kundenorientierung

Immer positiv bleiben



Kundenorientierung heißt der Grundsatz, der in vielen Unternehmensleitbildern als eine der wichtigsten Zielsetzungen formuliert ist. Kundenorientierung ist eine Kunst, die Kunst des Umgangs mit Kunden. Ein Profi versteht es, auch in schwierigen Situationen positive, konstruktive und lösungsorientierte Gespräche zu führen, die seine Kunden zufriedenstellen und die Beziehung zu ihnen festigen. Daran zu arbeiten, lohnt sich immer.

Emotionen bestimmen Entscheidungen

Die Neurowissenschaften bestätigen mit verschiedensten Forschungsergebnissen, was schon seit Jahrzehnten von Verkaufsprofis behauptet wird: (Kauf-) Entscheidungen werden zu 90 Prozent auf emotionaler Ebene getroffen. Ebenso interessant: Informationen werden immer zusammen mit Emotionen im Gehirn gespeichert. Und das Wesentliche bei der Kommunikation geschieht zu 80 Prozent auf der nonverbalen Ebene. Unsere Kommunikation funktioniert nur zu 7 Prozent über Worte, zu 38 Prozent über die Stimme und zu mehr als 55 Prozent über die Körpersprache. Damit ist die Beziehung zum Kunden häufiger entscheidend als etwa der Preis des Produkts. Daher ist es für Unternehmen unerlässlich, die Instrumente der Kundenorientierung zu beherrschen. Das gilt insbesondere für Mitarbeiter mit Kundenkontakt, sei es im Verkauf, Verkaufssinnendienst, Service oder der Kundenberatung, Auftragsbearbeitung und Buchhaltung.



Nach der PSI ist die beste Zeit für Akquise und vertiefende Beratung. Kundenorientierung bedeutet für den Berater, dem Kunden genau zuzuhören und sich in seine Situation zu versetzen. Nur so kann man auf seine Wünsche wirklich eingehen.

Gute Produkte sind nicht alles

Das leuchtet ein – doch wie sieht die Praxis aus? Noch immer konzentrieren sich viele Lieferanten zu sehr auf das Produkt. Sie halten an der überholten Überzeugung fest, dass ein gutes Produkt, das stetig verbessert wird, der zentrale Erfolgsfaktor sei. Es ist zwar die Basis des Erfolgs, aber es kommen weitere Faktoren hinzu, die den Unternehmenserfolg bestimmen. Auch ein perfekt organisierter Vertrieb muss nicht unbedingt erfolgreich sein, wenn den so genannten Soft Skills zu wenig Aufmerksamkeit beigemessen wird. So wird gerade in Zeiten drastischer Ausgabenkürzungen zu wenig Wert auf Ausbildung und Verhaltenstraining des Sales-Personals für den Umgang mit Kunden gelegt. Ein Versäumnis, das manches Unternehmen teuer zu stehen kommt. Denn ein einmal durch unpassende Äußerungen, Unaufmerksamkeit, Unfreundlichkeit oder Schlampigkeit verprellter Kunde ist meist dauerhaft verloren. Erneut ein Vertrauensverhältnis aufzubauen, erfordert viel Aufwand und gelingt dennoch selten. Damit es nicht so weit kommt, haben wir eine Fülle konkreter, praxisbewährter Techniken, Verhaltensweisen und Methoden zusammengestellt – für all die Situationen, die Mitarbeiter jeder Abteilung im Kundenkontakt erleben.

Negative Botschaften, negative Wirkung

„Nein, das geht nicht. Das weiß ich nicht. Der Kollege ist nur bis 15 Uhr da, rufen Sie morgen noch einmal an. Das ist ausverkauft. Sie müssen schon wissen, was Sie wollen. Da müssen Sie schon mal selber schauen.“ Äußerungen wie diese kommen uns bekannt vor, ähnliches haben wir alle schon im Laden an der Ecke, aber ebenso von Verkäufern, Beratern oder gar auf Messen zu hören bekommen. Jeder kennt solche Antworten zur Genüge – und die Gefühle, die sie auslösen. Den Mitarbeitern, die diese Antworten geben, ist scheinbar überhaupt nicht bewusst, welche Wirkung sie auf ihre Kunden haben und welche Konsequenzen das für die Geschäftsbeziehung hat. Selbst der Anrufbeantworter ist auf Kundenabwehr programmiert: „Sie rufen außerhalb unserer Geschäftszeit an.“ Das klingt wie ein Vorwurf. Wer so kommuniziert, wertschätzt den Kunden nicht wirklich und hat konkreten Handlungsbedarf, dies schnellstmöglich zu ändern.

Unbewusste Abwehrreaktionen

Die Liste der Negativ-Beispiele ist noch viel länger. Warum wir so viele davon nennen? Sie können uns vor Augen führen, welche kontraproduktiven Äußerungen wir alle gelegentlich von uns geben, oftmals unbewusst und dennoch fatal in der Wirkung. „Schnell geht so was gar nicht. Da können wir gar nichts machen. Das kann nicht sein. Da müssen Sie sich schon gedulden. Das hätten Sie uns aber mitteilen müssen. Das hatten wir noch nie.“ Das alles sind



Hier ist die Stimmung angespannt, wie der Gesichtsausdruck der Kundenberaterin signalisiert. Wenn man bedenkt, dass 90 Prozent der Kaufentscheidungen auf emotionaler Ebene getroffen werden, dann stehen hier die Chancen für einen Abschluss nicht gut.

Die wichtigsten Tools der Kundenorientierung

Freundlichkeit: Negativen Gefühlen keine Chance geben

- Hallo, Herr Schön, dass Sie anrufen.
- Schön, dass Sie bei uns anfragen.
- Ja, gerne. Ist doch überhaupt kein Problem.
- Danke für Ihre Geduld.
- Ich rufe Sie gerne zurück.
- Ich helfe Ihnen gerne weiter.
- Schönen Tag noch / schönes Wochenende.

Lösungen: Lösungswege anbieten statt Schwierigkeiten zu betonen

- Ich erkundige mich und sage Ihnen Bescheid.
- Ich schaue mal, was ich für Sie tun kann.
- Wir werden eine Lösung für Sie finden.
- Das kriegen wir schon hin.
- Wir arbeiten schon an einer Lösung.
- Was ich in diesem Fall für Sie tun kann, ist ...
- Ich werde das Notwendige veranlassen.

Der Sache auf den Grund gehen: Respekt und Kooperationsbereitschaft signalisieren

- Was ist der Hintergrund Ihrer Frage?
- Wie meinen Sie das?
- Wie sehen Sie die Situation?
- Warum meinen Sie, dass das so passiert sein muss?
- Was ist der Hintergrund für Ihren Zweifel?
- Was hat Sie dazu veranlasst?
- Können Sie mir das genauer erklären?
- Was wollen Sie damit sagen?

>>

>> Äußerungen der Abwehr auf der ganzen Linie, die keine Spur von „Der Kunde steht im Mittelpunkt“ enthalten. Geschweige denn ein Gespür dafür, wie man eine Beziehung zum Anrufer aufbaut und aufrechterhält. Aber sicher gibt es noch drastischere Kunden-Abwehr-Reaktionen.

Schaden für Marke und Image

„Sie müssen schon wissen, was Sie wollen. Jetzt beruhigen Sie sich doch mal. Das habe ich Ihnen doch schon erklärt. Ja, so was weiß man doch, das ist doch bekannt. Ihr Vorgang ist im Moment nicht auffindbar.“ Die verheerenden Auswirkungen auf die Stimmung des Kunden und damit auf sein Kaufverhalten und seine Kaufbereitschaft werden oft selbst von Vorgesetzten und Geschäftsführern nicht wahrgenommen. Nicht selten sind auch Stress und Überforderung der Auslöser für überzogenes Verhalten. Aber auch ungünstige Umstände entschuldigen unangemessene Reaktionen nicht. Häufen sich die negativen Botschaften und wird unter Kunden oder in der Öffentlichkeit darüber gesprochen, kann sogar das Image des Unternehmens oder einer Marke Schaden nehmen. Beim Lesen solcher Antworten könnte man zu der Einschätzung kommen, dass es sehr aggressive Kunden oder Interessenten gewesen sein müssen, die diese heftigen Reaktionen ausgelöst haben. Doch das ist sehr selten der Fall: Wie die Praxis zeigt, geht es meistens um ganz gewöhnliche Fragen oder Anfragen im Tagesgeschäft wie zum Beispiel: „Was kostet denn ... bei Ihnen? Haben Sie auch ...? Sie haben mir eine falsche Rechnung geschickt. Wo bleibt meine Sendung? Ihr Kollege hatte mir... zugesagt.“ Einfache Fragen von Kunden, die zumindest höfliche Antworten erwarten dürfen. Wichtig ist, dass der Kunde in jedem Fall Servicebereitschaft und Entgegenkommen spürt.

Verbotene Worte und Wendungen

Oft und selbstverständlich verwendet, aber wenig positiv und überzeugend sind die folgenden Begriffe. Da sie den Eindruck von Unsicherheit vermitteln, sollten sie im Kundengespräch vermieden werden.

- müsste
- könnte
- dürfte
- darf
- ich glaube
- leider
- nicht
- wahrscheinlich
- vielleicht
- ich versuche

Fazit: Wendungen mit Konjunktiven wie „Ich könnte nachsehen...“ immer ersetzen durch klare Aussagen wie „Ich schaue nach ...“.

Perspektive des Kunden einnehmen

Wie stellen wir nun also den Kunden in den Mittelpunkt? Dazu müssen wir uns zunächst in seine Situation versetzen. Dann werden wir besser verstehen, wie wir ihn zufriedenstellen können. Dabei werden wir oft merken, dass es mit einer einfachen, freundlichen und sachlichen Information schon getan ist. Abwehr resultiert oftmals auch aus der Angst, zusätzlich etwas Aufwändiges oder Kom-



„Geht nicht, gibt's nicht“ ist nicht nur eine Floskel: Auch wenn es nicht sofort eine Lösung oder das passende Produkt gibt, ist Ablehnung die schlechteste Idee. Statt dessen: Positiv bleiben und dem Kunden seine Möglichkeiten aufzeigen.

pliziertes leisten zu müssen, dem wir uns zeitlich oder sachlich nicht gewachsen fühlen. Doch statt Abwehrreaktionen ablaufen zu lassen, bleiben wir am besten zunächst einmal freundlich und finden in Ruhe heraus, was wirklich von uns erwartet wird. Dann können wir die Situation besser einschätzen und es geht uns alles viel einfacher von der Hand. Diese Haltung können wir üben, indem wir immer öfter *Sie* und *Ihre/Ihren* als *Ich* verwenden. Auch die simple Frage „Wie möchte ich selbst denn angesprochen werden?“ hilft in diesem Kontext weiter.

Kommunikationskompetenz aufbauen

Im Umgang mit Kunden brauchen wir also neben der Fachkompetenz auch Kommunikationskompetenz. Fakten und Informationen müssen so „übertragen“ werden, dass sie mit positiven Emotionen verknüpft beim Empfänger ankommen. Wenn wir uns in Erinnerung rufen, dass Kommunikation nur zu sieben Prozent über die Inhalte erfolgt, ist klar: Eine positive Einstellung und Freundlichkeit bilden die Nährlösung für Kundenorientierung. Dass gerade hier der Ton die Musik macht, ist nachvollziehbar: Durch die vielfältig variierbare Tonlage, Betonung, Dynamik, Intensität und Lautstärke ist die Stimme ein wichtiges Instrument, mit dem tatsächlich Stimmung gemacht werden kann. Erfahrene Kommunikatoren verstehen es, Kunden auf der Beziehungsebene zu erreichen und zu überzeugen, wobei Sachargumente ganz in den Hintergrund treten.

Kundenorientierung kann so einfach sein

Ein Blick in die Kundenorientierungs-Toolbox (s. Übersicht Seite XX) zeigt, mit welcher einfachen und wirkungsvollen Instrumenten Beziehungen zu pflegen sind. Manchmal sind es schon kleinste Nuancen in der Formulierung, die eine positive oder negative Grundstimmung auslösen können. Wie gehen wir aber damit um, wenn der Kunde mit falschen Behauptungen, Vorwürfen oder Aggression kommt? Auch dafür gibt es keine Lösung: Erst einmal nachfragen, um die Situation und das Anliegen des Gesprächspartners sowie die Hintergründe zu verstehen. Damit bringt man ihm den erwarteten Respekt entgegen und zeigt, dass man sein Anliegen ernst nimmt. Noch viel wichtiger: Damit macht man ihn bereit, sich kooperativ zu verhalten. Alle Mitarbeiter mit Kundenkontakt sollten die Tools der Kundenorientierung beherrschen und sich laufend darin üben und verbessern. Denn es geht um permanente Qualitätsverbesserung – also etwas, das für Produkte als selbstverständlich gilt – um immer einen Tick besser zu sein als der Mitbewerber. <



Freundlichkeit und Entgegenkommen öffnet auch am Telefon die Tür zum Kunden, denn Stimmungen spürt man auch dann, wenn man seinen Gesprächspartner nicht sieht.

Immer vom Positiven sprechen

Möglichst vermeiden, davon zu sprechen, was nicht möglich ist:

- weiß ich nicht
- kann ich nicht
- geht nicht
- ist nicht möglich

Dagegen sollten wir betonen, was im Moment möglich oder für's Erste machbar ist:

- das können wir tun
- das ist machbar
- das können wir veranlassen
- ich kümmere mich darum
- ich erkundige mich und rufe Sie dann gleich an

Wir lehnen nicht ab, sondern geben eine positive Antwort. So können wir abmildern, dass wir etwas – zumindest im Moment – nicht leisten können und signalisieren, dass wir in jedem Falle helfen wollen.

Armin Marks ist Trainer, Berater, systemischer Coach und Moderator in den Bereichen Kommunikation, Kooperation, Teamentwicklung, Kundenorientierung, Führung, Arbeitstechniken und Begleitung von Veränderungsprozessen. Über 35 Jahre Erfahrung in der Arbeit mit allen Mitarbeiter-Zielgruppen in Unternehmen und Organisationen einer Vielzahl von Branchen.

PSI BUSINESS PARTNER

80406 Addnectar Solutions Inc
www.addnectar.com

80269 Cargo SEAL (Germany) GmbH
www.cargo-seal.de

80402 DVS cap GmbH
www.dvs-group.com

80309 EPSON Deutschland GmbH
www.epson.de

80405 interfon adress GmbH
www.interfon-adress.de

80401 Intertek Consumer Goods GmbH
www.intertek.de

**80403 Laser Tattoo exklusive Lasergravuren e.K. -
Inh. Stefan Serrer**
www.laser-tattoo.info

**80075 Offene Systeme Software! -
Inhaber Thomas Brecht**
www.offene-systeme.de

89952 Signum Siebdruck - Tampondruck GmbH
www.signum-druck.de



PSI SUPPLIER FINDER



TOP 186 SUPPLIERS

TOP 186 LIEFERANTEN

Folgende Lieferanten gehören zu den **TOP 186** Lieferanten des PSI Netzwerks:
The following suppliers are part of the **TOP 186** list of suppliers of the PSI network:

Alphabetische Listung / Alphabetical listing

PSI No.	Lieferant Supplier	Web	Jahresumsatz Annual Turnover	Mitarbeiter Employees	Land Country
PSI 42860	ADGA - Adolf Gampper GmbH	www.adga.de		100 - 499	
PSI 43999	ADOMA GmbH Kunststoff- und Metallverarbeitung	www.adoma.de		100 - 499	
PSI 49278	Aglika Trade Ltd	www.aglikaeurope.com		100 - 499	
PSI 49447	Alessi Deutschland GmbH	www.alessi.com	80 - 99	100 - 499	
PSI 45753	Anda Present Ltd.	www.andapresent.hu		100 - 499	
PSI 48941	Arnulf Betzold GmbH	www.betzold.de		100 - 499	
PSI 47221	Arsiris Verlags- und Druck GmbH	www.arsiris.com	20 - 29	10 - 49	
PSI 49556	Asgard Sp. z.o.o. BLUE COLLECTION	www.bluecollection.gifts	10 - 19	100 - 499	
PSI 44546	Athesia Kalenderverlag GmbH	www.athesia-werbekalender.de		100 - 499	
PSI 45014	ATLANTIS HEADWEAR - MASTER ITALIA S.p.A	www.atlantisheadwear.com	10 - 19	10 - 49	
PSI 46204	Axpol Trading Sp. z.o.o	www.axpol.com.pl	10 - 19	100 - 499	
PSI 60669	Aysoy Pazarlama Konf. Tekstil San. Va Tic. Ltd. Sti	www.aysoytextile.com.tr	5 - 9	100 - 499	
PSI 45500	Baladeo SAS	www.coriolis-pro.com	20 - 29	10 - 49	
PSI 60419	Baykonur Tekstil Baski Boya San. ve Tic. Ltd. Sti.	www.baykonurtextile.com	5 - 9	100 - 499	
PSI 47504	B-Fashion Tekstil Mak.Dis.Tic.Ltd.Sti.	www.b-fashion.com.tr	5 - 9	100 - 499	
PSI 41859	BIC GRAPHIC EUROPE S.A.	www.bicgraphic.eu		100 - 499	
PSI 40774	blomus GmbH	www.blomus.com	10 - 19	100 - 499	
PSI 60453	e-Flora BV BloomPost	www.bloompost.nl	30 - 39	10 - 49	
PSI 40861	BMI BAYERISCHE MASSINDUSTRIE A. Keller GmbH	www.bmi.de		100 - 499	
PSI 41435	Böckling GmbH & Co. KG	www.boeckling.de		100 - 499	
PSI 44120	Sport Böckmann GmbH Ihr Partner für Sport und Freizeit	www.sport-boeckmann.de		100 - 499	
PSI 48718	BOHEMIA SPORT spol., s.r.o.	www.bohemia-sport.cz	1 - 4	100 - 499	
PSI 46905	Brauns-Heitmann GmbH & Co. KG	www.xmas-logo.de	> 100	100 - 499	
PSI 41141	Hugo Brennenstuhl GmbH & Co. KG	www.brennenstuhl.com		100 - 499	
PSI 49521	Brugger GmbH Magnetsysteme	www.brugger-magnet.de		100 - 499	
PSI 40567	BRUNNEN & EILERS Promotion Service GmbH	www.brunnenpromotion.com		500 - 999	
PSI 45956	burger pen AG	www.burgerswisspen.com		100 - 499	
PSI 44950	C.I.F.R.A., S.L.	www.cifra.es/b2b	10 - 19	10 - 49	
PSI 41169	Cartamundi Deutschland GmbH ASS Altenburger Spielkarten	www.assaltenburger.de	20 - 29	100 - 499	
PSI 43815	Chr. Storz GmbH & Co. KG	www.storz-schokolade.de		100 - 499	
PSI 40511	Clipper Interall Plato Group B.V.	www.clippergifts.com		100 - 499	
PSI 46506	Confiserie Burg Lauenstein GmbH	www.lauensteiner.de	10 - 19	100 - 499	
PSI 47675	Cotton Classics Handels GmbH	www.cottonclassics.com		100 - 499	
PSI 47722	Cup Concept Mehrwegsysteme GmbH	cupconcept.com/de-de	10 - 19	50 - 99	
PSI 47595	Huhtamaki Cup Print Ltd. Trading as Cup Print Branch office Germany	www.cupprint.com		100 - 499	
PSI 42819	Gustav Daiber GmbH	www.daiber.de		100 - 499	
PSI 43551	DaloLindén Motala/Värnamo AB		10 - 19	50 - 99	
PSI 46660	DEONET BV	www.deonet.com	10 - 19	50 - 99	
PSI 60898	Depar Plastik San. ve Tic. AS.	www.deparkeri.com.tr	5 - 9	100 - 499	
PSI 60927	DETOA Albrechtice s.r.o.	www.detoa.cz/en/ domovska-stranka-english	1 - 4	100 - 499	
PSI 47107	Diarpell S.p.A.	www.diarpell.it	10 - 19	50 - 99	
PSI 47097	Disenos NT Diseño y Aplicaciones del No Tejido, S.L.	www.notejido.com	10 - 19	100 - 499	
PSI 48615	DIZAYN ETIKET San. ve Tic. A. S.	www.dizaynetiket.com		100 - 499	
PSI 46472	Dometic Germany GmbH	www.mobicool.com/de	> 100	100 - 499	
PSI 41752	doppler H. Würfingsdabler GmbH Knirps	www.dopplerschirme.com	50 - 79	100 - 499	
PSI 44886	DreiMeister Spezialitäten GmbH & Co. KG	www.dreimeister.de		100 - 499	
PSI 41870	edding International GmbH	www.edding.com		500 - 999	

PSI No.	Lieferant Supplier	Web	Jahresumsatz Annual Turnover	Mitarbeiter Employees	Land Country
PSI 41369	elasto GmbH & Co. KG	www.elasto.de		100 - 499	
PSI 47306	emco Bautechnik GmbH	www.emco-bau.com	> 100	> 1000	
PSI 42692	EMSA GmbH	www.emsa.com		100 - 499	
PSI 47403	Ender Tekstil Sanayi Ve Ticaret Ltd STI	www.endertekstil.com	5 - 9	100 - 499	
PSI 49093	Eren Kadife Tekstil Nakliye San.Tic. Ltd Sti	www.erenkadife.com.tr	5 - 9	100 - 499	
PSI 41137	Europe Match GmbH	www.europematch.eu		100 - 499	
PSI 47094	Extrapack AD	www.bags.bg	10 - 19	100 - 499	
PSI 40865	A.W. Faber-Castell Vertrieb GmbH	www.faber-castell.com		> 1000	
PSI 60835	Stiftung Attl - Einrichtung für Menschen mit Behinderung FAIRWERK - Inntal-Werkstätten	www.fairwerk.de		> 1000	
PSI 42720	Falk & Ross Group Europe GmbH	www.falk-ross.eu		100 - 499	
PSI 41615	Geiger-Notes AG	www.geiger-notes.ag	20 - 29	100 - 499	
PSI 45737	Giving Europe B.V.	www.impression-catalogue.com		100 - 499	
PSI 43420	EuroSCHIRM by EBERHARD GÖBEL GmbH + Co. KG	www.euroschirm.com	20 - 29	10 - 49	
PSI 46517	Görenler Giyim Tekstil A.S	www.gorenler.com	10 - 19	100 - 499	
PSI 47265	GRASPO CZ, a.s.	www.graspo.com	10 - 19	100 - 499	
PSI 47426	GRAVIS Computervertriebsgesellschaft mbH	www.gravis.de		500 - 999	
PSI 48623	GSE gGmbH	www.gse-essen.de	> 100	> 1000	
PSI 43990	Carlo Guidetti di eredi Guidetti snc	www.guidetti.com	10 - 19	10 - 49	
PSI 45078	Hainenko Limited Promotional Pens	www.hainenko.com	20 - 29	10 - 49	
PSI 45666	Halfar System GmbH Rucksäcke und Taschen	www.halfar.com	20 - 29	100 - 499	
PSI 46612	Hellma Gastronomie-Service GmbH	www.hellma.de	30 - 39	10 - 49	
PSI 41583	HEPLA GmbH	www.hepla.de		100 - 499	
PSI 49978	Herforder Werkstätten GmbH	www.herforder-werkstaetten.de		500 - 999	
PSI 47249	HEYCO Qualitätswerkzeuge GmbH & Co. KG	www.heyco.de	> 100	500 - 999	
PSI 45511	HMZ Fashiongroup B.V.	www.hmz.nl	10 - 19	10 - 49	
PSI 46478	Hultafors Group Germany GmbH	www.hultaforsgroup.de	10 - 19	10 - 49	
PSI 43838	Husumer Mineralbrunnen HMB GmbH	www.husumer.com		100 - 499	
PSI 45302	ICO JSC	www.ico.eu	10 - 19	100 - 499	
PSI 42907	Inspirion GmbH	www.inspirion.eu/de		100 - 499	
PSI 49734	Intos Electronic AG	www.intos.de	10 - 19	50 - 99	
PSI 46272	Invento Products & Services GmbH	www.inventopromotion.com	10 - 19	10 - 49	
PSI 47696	JAMARA e.K. Inhaber Erich Natterer	www.jamara.com		100 - 499	
PSI 47258	Jasani LLC	www.jasani.ae	5 - 9	100 - 499	
PSI 60077	Johannes Giesser Messerfabrik GmbH	www.giesser.de	10 - 19	100 - 499	
PSI 41545	JUNG since 1828 GmbH & Co. KG	www.jung-europe.de		100 - 499	
PSI 47931	Jung Verpackungen GmbH JUNG DESIGN	www.jung-design.de	10 - 19	50 - 99	
PSI 42706	Kalfany Süße Werbung GmbH & Co. KG	www.ksw24.com		100 - 499	
PSI 48417	Kamp Europe BVBA	keyagroupbd.com	20 - 29	10 - 49	
PSI 46232	Kandinsky Deutschland GmbH	www.kandinsky.de	10 - 19	10 - 49	
PSI 41794	Karl Knauer KG	www.karlknauer.de	50 - 79	500 - 999	
PSI 60471	Kingstar Technologie GmbH	www.ikingstar.com	10 - 19	10 - 49	
PSI 43358	KLEEN-TEX INDUSTRIES GMBH	www.kleen-tex.eu		100 - 499	
PSI 44071	KÖNITZ PORZELLAN GMBH	www.koenitz.com		100 - 499	
PSI 47206	Konstant Arbeitsschutz GmbH	www.konstant.at	20 - 29	10 - 49	
PSI 40786	Korsch Verlag GmbH & Co. KG	www.korsch-verlag.de		100 - 499	
PSI 47941	KOSMOS Franckh-Kosmos Verlags-GmbH & Co. KG	www.kosmos.de	80 - 99	100 - 499	
PSI 47406	koziol ideas for friends GmbH	www.koziol-incentives.de		100 - 499	

PSI No.	Lieferant Supplier	Web	Jahresumsatz Annual Turnover	Mitarbeiter Employees	Land Country
PSI 41565	KP Plattner GmbH	www.kp-plattner.at	20 - 29	10 - 49	
PSI 42155	L-Shop-Team GmbH	www.l-shop.de	40 - 49	50 - 99	
PSI 60149	LAKRIDS by Johan Bülow GmbH	www.lakridsbybulow.de	20 - 29	100 - 499	
PSI 49872	Landgarten GmbH & Co. KG	www.landgarten.at		100 - 499	
PSI 43497	Leatherman Europe GmbH	www.leatherman.com	10 - 19	10 - 49	
PSI 44323	Ledlenser GmbH & Co KG	www.ledlenser.com		100 - 499	
PSI 60407	Lenora Tekstil San. ve Tic AS	www.lenora.com.tr	5 - 9	100 - 499	
PSI 49644	Glaskoch B. Koch jr. GmbH & Co. KG LEONARDO	www.leonardo.de		100 - 499	
PSI 41248	Leser GmbH	www.leser.de		100 - 499	
PSI 46175	LEUCHTTURM Gruppe GMBH & CO. KG	www.leuchtturm1917.de		100 - 499	
PSI 46414	Lynka Sp. z.o.o.	www.lynka.eu		100 - 499	
PSI 40909	MACMA Werbeartikel OHG Import-Export	www.macma.de		500 - 999	
PSI 41617	MAGNA sweets GmbH	www.magna-sweets.de	10 - 19	50 - 99	
PSI 44833	Mahlwerck Porzellan GmbH	www.mahlwerck.de		100 - 499	
PSI 40208	Willy Maisel GmbH	www.world-of-textiles.com	20 - 29	100 - 499	
PSI 47096	Makito Promotional Products CATAL IMPORTACIONES S.L.	www.makito.es	> 100	500 - 999	
PSI 47408	MALFINI a.s.	www.malfini.com		100 - 499	
PSI 47372	MAPROM GmbH	www.maprom.de		100 - 499	
PSI 40111	MARTOR KG	www.martor.de		100 - 499	
PSI 45721	MASAS METAL AMBALAJ San. Ve. Tic. A.S.	www.masas.com.tr	5 - 9	100 - 499	
PSI 48959	Mastermark Oy	www.mastermark.fi	10 - 19	50 - 99	
PSI 60130	Mepal BV	www.mepal.com		100 - 499	
PSI 49174	Metrie s.r.o.	www.metrie.cz	1 - 4	100 - 499	
PSI 40641	midocean Mid Ocean Brands B.V.	www.midocean.com	> 100	500 - 999	
PSI 42042	SOLO midocean midocean Germany GmbH	www.midocean.com	30 - 39	10 - 49	
PSI 60420	MNI Tekstil Sanayi ve Dis Tic AS	www.mnitextile.com	5 - 9	100 - 499	
PSI 47674	frottana Textil GmbH & Co. KG möve Professional	www.moeve-professional.de		100 - 499	
PSI 48527	MTS Sportartikel Vertriebs GmbH	www.schildkroet-sport.com	10 - 19	10 - 49	
PSI 46486	Nath 2004 S.L.	www.nath.es	> 100	10 - 49	
PSI 46376	J.G. Niederegger GmbH & Co. KG	www.niederegger.de		500 - 999	
PSI 49914	Pacific Market International a.s., LLC	www.pmi-worldwide.com		> 1000	
PSI 47378	Paper + Design GmbH tabletop	www.paper-design.de	30 - 39	100 - 499	
PSI 47678	Paul Stricker, SA	www.stricker-europe.com	80 - 99	500 - 999	
PSI 60171	Perletti S.p.A.	www.ombrellipersonalizzatiperletti.com/it	10 - 19	10 - 49	
PSI 40972	PF Concept International Cooperatief U.A.	www.pfconcept.com	> 100	500 - 999	
PSI 42586	PIATNIK - Ferd. Piatnik & Söhne Wiener Spielkartenfabrik	www.piatnik.com		100 - 499	
PSI 49176	Pigra Pagani Pens SA	www.pigra.com		100 - 499	
PSI 40637	PLASTORIA S.A.		10 - 19	10 - 49	
PSI 42669	Polyform Kunststofftechnik GmbH & Co. Betriebs KG			100 - 499	
PSI 43755	PopSockets EMEA Oy	www.popsockets.com	> 100	100 - 499	
PSI 42332	Pagani Pens SA prodir®	www.prodir.com		100 - 499	
PSI 46124	PromoNotes Sp. z o.o.	www.promonotes.eu	5 - 9	100 - 499	
PSI 49560	Publik d.o.o.	www.publik.net	20 - 29	100 - 499	
PSI 43956	Quality Punch, Inc	www.qualitypatches.com		100 - 499	
PSI 49331	R3D, LDA	www.r3d.pt		100 - 499	
PSI 41829	Rastal GmbH & Co. KG	www.rastal-promotion.com	80 - 99	100 - 499	
PSI 46563	Ravensburger Verlag GmbH	www.ravensburger-werbemittel.de		> 1000	
PSI 60392	RESULT CLOTHING Ltd.	www.resultclothing.com	30 - 39	50 - 99	
PSI 90102	Rhombus Canvas LLC	www.rhombuscanvas.com	10 - 19	100 - 499	
PSI 44508	Ritter-Pen GmbH	www.ritter-pen.de		100 - 499	

PSI No.	Lieferant Supplier	Web	Jahresumsatz Annual Turnover	Mitarbeiter Employees	Land Country
PSI 60448	Rommelsbacher ElektroHausgeräte GmbH	www.rommelsbacher.de		100 - 499	
PSI 43416	Schneider Schreibgeräte GmbH	www.schneiderpen-promotion.com	50 - 79	500 - 999	
PSI 49025	Porzellanfabriken Christian Seltmann GmbH	www.seltmann.com		500 - 999	
PSI 41838	SENATOR GmbH	www.senator.com		100 - 499	
PSI 42768	Sieper GmbH	www.siku.de		100 - 499	
PSI 60588	sigikid H. Scharrer & Koch GmbH & Co. KG	www.sigikid.de		100 - 499	
PSI 43807	SIPEC S.P.A.	www.sipec.com	20 - 29	10 - 49	
PSI 90106	Solo Brands Europe B.V. dba Solo Stove	www.solostove.com	30 - 39	100 - 499	
PSI 41576	Spontex Industrieprodukte - MAPA GmbH	www.werbeschwamm.com		500 - 999	
PSI 47909	SPRINTIS Schenk GmbH & Co.KG	www.sprintis.de		100 - 499	
PSI 43836	STABILA Messgeräte Gustav Ullrich GmbH	www.stabila-promotion.com		100 - 499	
PSI 41108	STAEDTLER SE	www.staedtler-promotional.de		> 1000	
PSI 49777	Dataplott büroorganisation strothkamp GmbH	www.dataplott.de	10 - 19	50 - 99	
PSI 60170	Sunline Tekstil Mad.Ins.Orman Ürün.San.Ve Tic. Ltd. Sti.	www.sunlinetextile.com	20 - 29	10 - 49	
PSI 49693	Technaxx Deutschland GmbH & Co. KG	www.technaxx.de	10 - 19	10 - 49	
PSI 43817	TechnoTrade Import-Export GmbH	www.technotrade-berlin.de	10 - 19	10 - 49	
PSI 48418	TedGifted TGL Poland sp. z.o.o.	www.tedgifted.com		100 - 499	
PSI 47525	Telco Accessories b.v.	www.xtorm.eu	20 - 29	10 - 49	
PSI 41308	terminic GmbH	www.terminic.eu	10 - 19	50 - 99	
PSI 48870	Textildruck Europa GmbH	www.textildruck-europa.de		100 - 499	
PSI 41875	TFA Dostmann GmbH & Co KG	www.tfa-dostmann.de	30 - 39	100 - 499	
PSI 60188	The Great Wall International Trading B.V.	www.greatwallpromo.com	50 - 79	50 - 99	
PSI 60531	Therabody International Limited	www.therabody.com		500 - 999	
PSI 40717	Toppoint B.V.	www.toppoint.com		100 - 499	
PSI 60664	TOPQ Bucior Bukowski Sp. J.	www.topq.pl	5 - 9	100 - 499	
PSI 46832	FABRYKA KART Fabryka Kart TREFL Krakow Sp. z o.o.	www.fabryka-kart.eu	10 - 19	100 - 499	
PSI 47804	Trotec Laser Deutschland GmbH	www.troteclaser.com		100 - 499	
PSI 41848	uma Schreibgeräte Ullmann GmbH	www.uma-pen.com		100 - 499	
PSI 43756	UNITED BRANDS 24 GmbH	www.united-brands.com	10 - 19	50 - 99	
PSI 47527	Erich Utsch AG Kennzeichnungs- und Registrierungs-Systeme	www.utsch.com	50 - 79	100 - 499	
PSI 44281	VICTORINOX AG	www.victorinox.com	> 100	> 1000	
PSI 60497	Vonmählen GmbH	b2b.vonmaehlen.com	10 - 19	50 - 99	
PSI 40753	WALTER Medien GmbH	www.walter.de		100 - 499	
PSI 44295	walther design GmbH & Co. KG	www.waltherdesign.de	10 - 19	50 - 99	
PSI 41594	Walz GmbH & Co.KG	www.walz-ulm.de	20 - 29	100 - 499	
PSI 42104	Wellness-Promotion GmbH & Co. KG	www.wellness-promotion.com	20 - 29	100 - 499	
PSI 48078	Wera Werkzeuge GmbH	www.wera.de		500 - 999	
PSI 42955	WIL Langenberg GmbH	www.langenberg.one	10 - 19	50 - 99	
PSI 45180	WIRMachenDRUCK GmbH	www.wir-machen-druck.de	> 100	100 - 499	
PSI 42772	xd connects	www.xdconnects.com		100 - 499	
PSI 49316	Zorel Tekstil IMALAT PAZARLAMA SANAYI VE TICARET LTD STI	www.zoreltekstil.com.tr	10 - 19	50 - 99	
PSI 47395	ZWILLING J. A. Henckels Deutschland GmbH	www.zwilling.com	> 100	> 1000	

BEWERTUNGSKRITERIEN:

- Umsatz >10 Mio. Euro + Anzahl Mitarbeiter >50
- Anzahl Mitarbeiter >100

EVALUATION CRITERIA:

- Annual Turnover >10 Mio. Euro + Number Employees >50
- Number Employees >100

Die **TOP 186** Lieferanten stammen aus folgenden Ländern:
The **TOP 186** suppliers are originated from the following countries:

AUSTRIA

PSI 47675	Cotton Classics Handels GmbH www.cottonclassics.com
PSI 43358	KLEEN-TEX INDUSTRIES GMBH www.kleen-tex.eu
PSI 47206	Konstant Arbeitsschutz GmbH www.konstant.at
PSI 41565	KP Plattner GmbH www.kp-plattner.at
PSI 49872	Landgarten GmbH & Co. KG www.landgarten.at
PSI 42586	PIATNIK - Ferd. Piatnik & Söhne Wiener Spielkartenfabrik www.piatnik.com

BELGIUM

PSI 48417	Kamp Europe BVBA keyagroupbd.com
PSI 40637	PLASTORIA S.A.

BULGARIA

PSI 49278	Aglika Trade Ltd www.aglikaeurope.com
PSI 47094	Extrapack AD www.bags.bg

CZECH REPUBLIC

PSI 48718	BOHEMIA SPORT spol., s.r.o. www.bohemia-sport.cz
PSI 60927	DETOA Albrechtice s.r.o. www.detoa.cz/en/domovska-stranka-english/
PSI 47265	GRASPO CZ, a.s. www.graspo.com
PSI 47408	MALFINI a.s. www.malfini.com
PSI 49174	Metrie s.r.o. www.metrie.cz

FINLAND

PSI 48959	Mastermark Oy www.mastermark.fi
PSI 43755	PopSockets EMEA Oy www.popsockets.com

FRANCE

PSI 45500	Baladeo SAS www.coriolis-pro.com
-----------	--

GERMANY

PSI 42860	ADGA - Adolf Gampper GmbH www.adga.de
PSI 43999	ADOMA GmbH Kunststoff- und Metallverarbeitung www.adoma.de
PSI 49447	Alessi Deutschland GmbH www.alessi.com
PSI 48941	Arnulf Betzold GmbH www.betzold.de
PSI 47221	Arsiris Verlags- und Druck GmbH www.arsiris.com
PSI 44546	Athesia Kalenderverlag GmbH www.athesia-werbekalender.de
PSI 40774	blomus GmbH www.blomus.com
PSI 40861	BMI BAYERISCHE MASSINDUSTRIE A. Keller GmbH www.bmi.de
PSI 41435	Böckling GmbH & Co. KG www.boeckling.de
PSI 44120	Sport Böckmann GmbH Ihr Partner für Sport und Freizeit www.sport-boeckmann.de
PSI 46905	Brauns-Heitmann GmbH & Co. KG www.xmas-logo.de

PSI 41141	Hugo Brennenstuhl GmbH & Co. KG www.brennenstuhl.com
PSI 49521	Brugger GmbH Magnetsysteme www.brugger-magnet.de
PSI 40567	BRUNNEN & EILERS Promotion Service GmbH www.brunnenpromotion.com
PSI 41169	Cartamundi Deutschland GmbH ASS Altenburger Spielkarten www.assaltenburger.de
PSI 43815	Chr. Storz GmbH & Co. KG www.storz-schokolade.de
PSI 46506	Confiserie Burg Lauenstein GmbH www.lauensteiner.de
PSI 47722	Cup Concept Mehrwegsysteme GmbH cupconcept.com/de-de
PSI 47595	Huhtamaki Cup Print Ltd. Trading as Cup Print Branch office Germany www.cupprint.com
PSI 42819	Gustav Daiber GmbH www.daiber.de
PSI 46472	Dometic Germany GmbH www.mobicool.com/de
PSI 41752	doppler H. Würflingsdobler GmbH Knirps www.dopplerschirme.com
PSI 44886	DreiMeister Spezialitäten GmbH & Co. KG www.dreimeister.de
PSI 41870	edding International GmbH www.edding.com
PSI 41369	elasto GmbH & Co. KG www.elasto.de
PSI 47306	emco Bautechnik GmbH www.emco-bau.com
PSI 42692	EMSA GmbH www.emsa.com
PSI 41137	Europe Match GmbH www.europematch.eu
PSI 40865	A.W. Faber-Castell Vertrieb GmbH www.faber-castell.com
PSI 60835	Stiftung Attl - Einrichtung für Menschen mit Behinderung FAIRWERK - Inntal-Werkstätten www.fairwerk.de
PSI 42720	Falk & Ross Group Europe GmbH www.falk-ross.eu
PSI 41615	Geiger-Notes AG www.geiger-notes.ag
PSI 43420	EuroSCHIRM by EBERHARD GÖBEL GmbH + Co. KG www.euroschirm.com
PSI 47426	GRAVIS Computervertriebsgesellschaft mbH www.gravis.de
PSI 48623	GSE gGmbH www.gse-essen.de
PSI 45666	Halfar System GmbH Rucksäcke und Taschen www.halfar.com
PSI 46612	Hellma Gastronomie-Service GmbH www.hellma.de
PSI 41583	HEPLA GmbH www.hepla.de
PSI 49978	Herforder Werkstätten GmbH www.herforder-werkstaetten.de
PSI 47249	HEYCO Qualitätswerkzeuge GmbH & Co. KG www.heyco.de
PSI 46478	Hultafors Group Germany GmbH www.hultaforsgroup.de
PSI 43838	Husumer Mineralbrunnen HMB GmbH www.husumer.com
PSI 42907	Inspirion GmbH www.inspiration.eu/de
PSI 49734	Intos Electronic AG www.intos.de
PSI 46272	Invento Products & Services GmbH www.inventopromotion.com
PSI 47696	JAMARA e.K. Inhaber Erich Natterer www.jamara.com
PSI 60077	Johannes Giesser Messerfabrik GmbH www.giesser.de
PSI 41545	JUNG since 1828 GmbH & Co. KG www.jung-europe.de
PSI 47931	Jung Verpackungen GmbH JUNG DESIGN www.jung-design.de

- PSI 48418 TedGifted TGL Poland sp. z.o.o. | www.tedgifted.com
 PSI 60664 TOPQ Bucior Bukowski Sp. J. | www.topq.pl
 PSI 46832 FABRYKA KART Fabryka Kart TREFL Krakow Sp. z o.o. | www.fabryka-kart.eu



PORTUGAL

- PSI 47678 Paul Stricker, SA | www.stricker-europe.com
 PSI 49331 R3D, LDA | www.r3d.pt



SERBIA

- PSI 49560 Publik d.o.o. | www.publik.net



SPAIN

- PSI 41859 BIC GRAPHIC EUROPE S.A. | www.bicgraphic.eu
 PSI 44950 C.I.F.R.A., S.L. | www.cifra.es/b2b
 PSI 47097 Disenos NT Diseño y Aplicaciones del No Tejido, S.L. | www.notejido.com
 PSI 47096 Makito Promotional Products CATAL IMPORTACIONES S.L. | www.makito.es
 PSI 46486 Nath 2004 S.L. | www.nath.es



SWEDEN

- PSI 43551 DaloLindén Motala/Värnamo AB |



SWITZERLAND

- PSI 45956 burger pen AG | www.burgerswisspen.com
 PSI 49176 Pigra Pagani Pens SA | www.pigra.com
 PSI 42332 Pagani Pens SA prodir@ | www.prodir.com
 PSI 44281 VICTORINOX AG | www.victorinox.com



THE NETHERLANDS

- PSI 60453 e-Flora BV BloomPost | www.bloompost.nl
 PSI 40511 Clipper Interall Plato Group B.V. | www.clippergifts.com
 PSI 46660 DEONET BV | www.deonet.com
 PSI 45737 Giving Europe B.V. | www.impression-catalogue.com
 PSI 45511 HMZ Fashiongroup B.V. | www.hmz.nl
 PSI 60130 Mepal BV | www.mepal.com
 PSI 40641 midocean Mid Ocean Brands B.V. | www.midocean.com
 PSI 49914 Pacific Market International a.s., LLC | www.pmi-worldwide.com
 PSI 40972 PF Concept International Cooperatief U.A. | www.pfconcept.com
 PSI 90106 Solo Brands Europe B.V. dba Solo Stove | www.solostove.com
 PSI 47525 Telco Accessories b.v. | www.xtorm.eu
 PSI 60188 The Great Wall International Trading B.V. | www.greatwallpromo.com
 PSI 40717 Toppoint B.V. | www.toppoint.com
 PSI 42772 xd connects | www.xdconnects.com



TÜRKIYE

- PSI 60669 Aysoy Pazarlama Konf. Tekstil San. Va Tic. Ltd. Sti | www.aysoytextile.com.tr
 PSI 60419 Baykonur Tekstil Baski Boya San. ve Tic. Ltd. Sti. | www.baykonurtextile.com
 PSI 47504 B-Fashion Tekstil Mak.Dis.Tic.Ltd.Sti. | www.b-fashion.com.tr
 PSI 60898 Depar Plastik San. ve Tic. AS. | www.deparderi.com.tr
 PSI 48615 DIZAYN ETIKET San. ve Tic. A. S. | www.dizaynetiket.com
 PSI 47403 Ender Tekstil Sanayi Ve Ticaret Ltd STI | www.endertekstil.com
 PSI 49093 Eren Kadife Tekstil Nakliye San.Tic. Ltd Sti | www.erenkadife.com.tr
 PSI 46517 Görenler Giyim Tekstil A.S | www.gorenler.com
 PSI 60407 Lenora Tekstil San. ve Tic AS | www.lenora.com.tr
 PSI 45721 MASAS METAL AMBALAJ San. Ve. Tic. A.S. | www.masas.com.tr
 PSI 60420 MNI Tekstil Sanayi ve Dis Tic AS | www.mnitextile.com
 PSI 60170 Sunline Tekstil Mad.Ins.Orman Ürün.San.Ve Tic. Ltd. Sti. | www.sunlinetextile.com
 PSI 49316 Zorel Tekstil İMALAT PAZARLAMA SANAYI VE TICARET LTD STI | www.zoreltekstil.com.tr



UNITED ARAB EMIRATES

- PSI 47258 Jasani LLC | www.jasani.ae



UNITED KINGDOM

- PSI 45078 Hainenko Limited Promotional Pens | www.hainenko.com
 PSI 60392 RESULT CLOTHING Ltd. | www.resultclothing.com



UNITED STATES

- PSI 43956 Quality Punch, Inc | www.qualitypatches.com
 PSI 90102 Rhombus Canvas LLC | www.rhombuscanvas.com

