

HANDEL HEUTE

DIE ZEITSCHRIFT DES SCHWEIZER DETAILHANDELS

Nr. 1 Februar/März 2010
www.handel-heute.ch



Wir gründen!

Gründerszene: Mutig und etwas verrückt

Twitter: Im Trend und noch unterschätzt?

Intelligence: Nützlich und lohnend

Triggernaut: Sportbrillen mit Köpfchen

Die erste selber entwickelte Sportbrille Transformer des Labels Triggernaut entstand aus Eigenbedarf. Seit ihrer Kindheit haben sich die Gründer des Unternehmens dem Wasser- und Schneesport verschrieben. Als aktive Kitesurfer und Skifahrer bzw. Snowboarder benötigten sie eine Brille, die sowohl auf dem Wasser als auch im Schnee funktioniert. Weiter sollte die Brille aber genauso bei Lands-

portarten wie z. B. dem Mountainbikefahren oder Skaten funktionieren, so dass ein potenzieller Kunde nicht für jede von ihm ausgeübte Sportart eine weitere Sportsonnenbrille erwerben muss. Derzeit besteht das Triggernaut-Sortiment aus elf Modelle in diversen Farben und Modifikationen.

www.triggernaut.de



Ambiente: Treffpunkt der wichtigsten Markenhersteller

Drei Weltleitmessen, rund 4300 internationale Aussteller und 180 000 Nettoquadratmeter: Auf der Ambiente dreht sich vom 12. bis 16. Februar 2010 alles um Produkte für den gedeckten Tisch, Küche und Hausrat, Geschenk- und Dekorationsartikel sowie Wohn- und Einrichtungsaccessoires. Die Fachmessen Dining, Giving und Living, die

unter dem Dach der Ambiente stattfinden, sind die internationalen Leitmessen ihrer jeweiligen Branchen – das macht die Ambiente zu dem einmaligen, internationalen Konsumgüterevent.

www.ambiente.messefrankfurt.com

Personelle Rochade bei Vetropack

Der Verwaltungsrat der Vetropack Holding AG hat entschieden, den Fachführungsbereich «Marketing, Verkauf, Produktionsplanung» auf Gruppenstufe zu stärken. Angesichts der fortschreitenden Internationalisierung wichtiger Grosskunden sei die maximale Ausrichtung auf die Markt- und Kundenbedürfnisse für den wirtschaftlichen Erfolg der Vetropack-Gruppe (im Bild der Hauptsitz in Bülach) von zentraler Bedeutung, heisst es in einer Mitteilung. Dazu gehörten auch die optimale Koordination und Auslastung aller Pro-

duktionskapazitäten. Aus diesem Grund konzentriert sich Marcello Montisci, Mitglied der Gruppenleitung, seit 1. Januar 2010 ausschliesslich auf die Leitung des Fachführungsbereichs «Marketing, Verkauf, Produktionsplanung». Die Führung des Geschäftsbereichs CZ/SK, die er bisher in Personalunion wahrnahm und welche die beiden Vetropack-Gesellschaften in Tschechien und in der Slowakei umfasst, übergab er zum gleichen Zeitpunkt an Gregor Gábel, bisher Geschäftsleiter Vetropack Nemsová.

