

Das Start Up Drink-Trends bringt Spannung in die Werbemittelbranche



Der Firmenname ist Programm: Drink-Trends bietet ihren Kunden innovative Getränkeprodukte an. Ganz besonders erwähnenswert ist der «Private Label»-Getränkereich. Hier besteht die Möglichkeit, bereits ab einer Auflage von 504 Stk. nach den eigenen Ideen gestaltete und somit individuelle 200 ml Prosecco- oder 250 ml Energy Drinks herzustellen. Diese Dosen werden vor allem für Events, Messen, Kunden- oder Mitarbeitergeschenke, Mailings usw. verwendet. Bisher haben sich schon viele renommierte Firmen, wie zum Beispiel Schweizer Werbung, Toyota, Golay, Selectchemie, AWD, Hilti, EMS-Chemie und UBS, für eigene «Private Label»-Drinks entschieden.

Diese Art von Give Aways kommt bei den Beschenkten ganz besonders gut an, da das Produkt neben der Werbefläche auch einen weiteren Nutzen hat, welcher ganz besonders im Sommer oder an warmen Messen nicht zu ver-

achten ist. Der Effekt kann zusätzlich noch verstärkt werden, wenn die Private Label Getränke schon vorgekühlt abgegeben werden. Denn wer würde an einer Messe oder einem Event, schon ein gekühltes Getränk ablehnen? «Der Kreativität der Kunden sind fast keine Grenzen gesetzt», erklärt Geschäftsführer Marcel Jost. Durch das System der Etikettierung können selbst Fotos in die Dosenlayouts integriert werden. Die Kunden haben die Wahl zwischen transparenten oder weissen Grundetiketten, welche dann digital 4-farbig bedruckt werden. Weisse Etiketten kommen dann zum Einsatz, wenn z.B. die CI-Farben der Kundenlogos korrekt wiedergegeben werden müssen, wenn in den Layouts grossflächig die Farbe Weiss verwendet wird oder um den abgebildeten Fotos mehr Tiefenschärfe zu vermitteln. Die transparente Variante wird vor allem dann verwendet, wenn der Kunde den edel wirkenden Chromeffekt der Dose in das Layout integrieren will. Auf Wunsch erstellt das Grafik Team von Drink-Trends die Layouts nach den Vorgaben der Kunden, meist werden die Etikettendaten aber von den internen Grafikern oder Werbeagenturen erstellt.

Ausser bei den gesetzlich vorgeschriebenen Deklarationen kann jeder Kunde selber entscheiden, wie er seine Dosen gestalten will. Passend zu den Private Labels werden Versandboxen für 1, 2 oder 3 Dosen angeboten, welche für originelle Mailings eingesetzt werden. Seit Juli dieses Jahres verfügt Drink-Trends über eigene Konfektionieranlagen in der Schweiz, dadurch können kleinere Auflagen bis 3'000 Stk. innerhalb von 10 Tagen ab GzD der Etikettendaten ausgeliefert werden.

Für noch kürzere Lieferfristen wird ein Zuschlag berechnet.

Ab Mitte August 2007 können neben Prosecco und Energy Drink noch folgende Alternativen angeboten werden: Helles Lager Bier, Isotonic Getränk, Power Water, Aqua+, Eistee Zitrone, Apfelsaft gespritzt und sogar Kids Power, ein Energy Drink welcher speziell für Kinder entwickelt wurde. Sie sehen die Firma Drink-Trends steht nicht still. Neben den Private Label Getränken, welche vor allem durch die Werbekunden genutzt werden, wird ab September vermehrt ein Schwerpunkt auf die Gastronomie gelegt. Im September ist die schweizweite Lancierung des 4cl HIGHSPEED Vodka Shots geplant, welcher in den Geschmacksrichtungen: Energy, Exotic, Lime und Ice mint und 16% Alkohol Volumen um die Gunst der Kunden werben wird. «Ein weiteres, neues, innovatives Produkt welches unser Sortiment ideal ergänzen wird» erklärt Marcel Jost. Die Gastronomen werden überrascht sein, denn das System ähnelt von den abziehbaren Aludeckel her, sehr den bestens bewährten Joghurtbechern.

Besuchen Sie das Team von Drink-Trends an der Suisse EMEX im Jungunternehmer-Start-Up-Park in der Halle 4 und lassen Sie sich neben der individuellen Beratung ein paar «Private Label»-Produktmuster mit auf den Weg geben. Das Team von Drink-Trends freut sich auf Ihren Besuch.

Alle Infos rund um die aufstrebende Firma finden Sie auf der umfassenden Homepage www.drink-trends.com

Marcel Jost, Geschäftsführer

