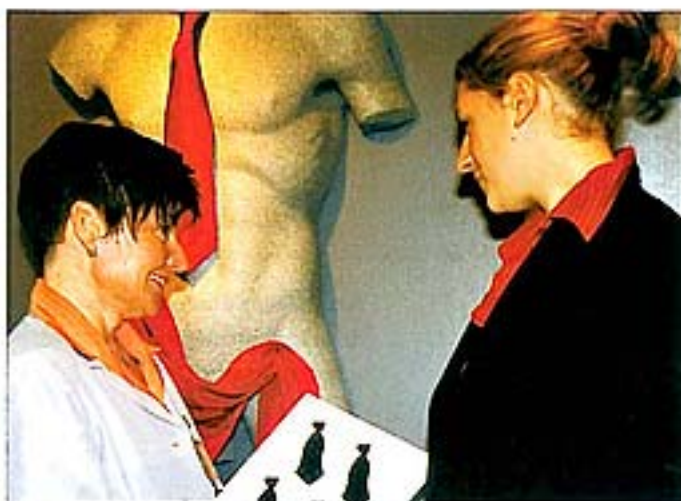


# Krawatten ganz individuell

[ **Alta Seta** ] Vor knapp zwei Jahren gab Alta Seta mit individuell designten Krawatten und Tüchern sein Debüt im Werbeartikelmarkt. Inzwischen zeigen Mitarbeiterzuwachs, Umzug in größere Räume und ein erweitertes Angebot, dass Konzept, Produkt und Service stimmen.



Toska Siekmann (li.) zeigte auf der PSI den Besuchern die Displays mit aktuellen Stoff- und Farbmustern.

[ Gut gelaunt und voller neuer Ideen – so trafen wir Toska Siekmann und Kirsten Dreyer an ihrem Stand auf der PSI-Messe an. Kein Wunder, denn die Gründerinnen des Wunstorfer Krawattenspezialisten haben allen Grund, zufrieden zu sein: Ihr Unternehmens-

konzept hat sich bewährt, das Geschäft läuft bestens und das spornt die beiden sympathischen Power-Frauen zu immer neuen Höchstleistungen an. Unterstützt werden sie von Heinz Draaken, der die Kunden im Außendienst betreut.

## Blick für Trends

In von zwei Jahren haben die Geschäftsführerin und die Designerin ein Unternehmen mit nun neun Mitarbeitern aufgebaut. Ideenreichtum, perfekte Technik, ein offenes Auge für Trends und ein Gespür für die Wünsche des Kunden scheinen ihre Erfolgsfaktoren zu sein. Und nicht zuletzt ist es die Erfahrung des Teams im Umgang mit Kunden, die dabei hilft, die Kunden-Vorgaben zu erfassen und in ein tragbares Dessin umzusetzen.

## Modische Kollektionen

Auf der PSI präsentierte Alta Seta die aktuelle modische Kollektion 2002. Toska Siekmann erklärte uns, welche Möglichkeiten diese Kollektion bietet: „Sie dient als Ideenpool und ist sozusagen ein Basis-Angebot, das der Werbeartikelhänd-

ler dem Industriekunden präsentieren kann. Diese Basics können schon ab 50 Stück zum Beispiel in CI-Farben variiert werden. Ab 100 Stück kann auch das Dessin verändert werden, zum Beispiel durch das Einbringen eines Logos oder einer Werbebotschaft.“ Die modische Kollektion wird ständig entsprechend den aktuellen Trends erweitert, so dass der Kunde immer wieder neu inspiriert wird. Auf der neugestalteten, übersichtlichen und informativen Website [www.alta-seta.de](http://www.alta-seta.de) findet man das komplette Leistungsspektrum der Firma und kann anhand einer Animation nachvollziehen, wie ein Dessin entsteht.

## Service für den Handel

„Mit unseren Displays, in denen Stoffe und Muster ansprechend angeordnet sind, geben wir dem Händler eine Verkaufshilfe an die Hand, die ihm die Präsentation der Krawatten sehr erleichtert“, so Siekmann. Doch die Unterstützung für den Handel geht noch weiter, vor allem wenn es darum geht, ein exklusives Unternehmensdesign für einen Kunden zu kreieren. Dabei ist fachliches Know-how und das gewisse Fingerspitzengefühl gefragt, das unerlässlich ist, um aus einem Briefing, einem Logo oder einfach nach einer Kundenidee eine CI- und CD-gerechte Krawatte zu entwickeln. „Wir beraten den Werbemittelhändler ausführlich oder begleiten ihn zum Briefing, zur Kundenberatung und später zur Präsentation. So kann er sicher sein, die optimale Lösung anzubieten“, betont Toska Siekmann. Und das sind für sie hochwertige Accessoires, worauf die Werbebotschaft so gekonnt umgesetzt ist, dass man sie trotzdem – oder gerade deswegen – gerne trägt. ]



Geschmackvoll und edel präsentiert sich die neue modische Kollektion von Alta Seta – eine Inspiration auf dem Weg zur individuell gestalteten Krawatte.