

## **eXtra4 goes America**

### **Erstmals präsentiert eXtra4 Labelling Systems Produkte und Dienstleistungen in USA**

Birkenfeld, 21.Oktober 2016. Vom 14. bis 17. Oktober begeht eXtra4 Labelling Systems sein US-Debut während der JIS, „Jewelers International Showcase“. Auf der Messe in Miami ist der Identspezialist aus Birkenfeld bei Pforzheim am Stand seines Repräsentanten IJS, „International Jewelers Supply“, präsent. Dort stellt das Unternehmen zum ersten Mal seine Etiketten und Etikettier-Systeme amerikanischem Publikum aus der Schmuck- und Uhren-Branche vor.

### **Erster Kontakt in 2015**

Rafael Suarez, Geschäftsführer und Inhaber von IJS aus Miami stößt bereits 2015 während der Messe in Freiburg auf eXtra4. Er sucht einen Lieferanten für qualitativ hochwertige Etiketten. Vom Leistungsumfang des Unternehmens ist sofort begeistert. Eine Etikettier-Software wie das Etikettendruck-Programm eXtra4 hat der amerikanische Markt bisher nicht zu bieten.

### **Einstieg über Messekooperation**

Noch im selben Jahr lädt Suarez eXtra4 Geschäftsführer Alex Schickel nach Florida ein, um die Branche vor Ort kennenzulernen.

Er lässt sich schulen und findet schnell erste Kunden für das Angebot von eXtra4. Man vereinbart gemeinsam auf einer US-Messe auszustellen. Im Oktober 2016 ist es soweit: Alex Schickel repräsentiert eXtra4 am Stand von IJS während der „Jewelers International Showcase“. Der Geschäftsführer will den Erstauftritt nutzen, um mehr Einblick in den Bedarf amerikanischer Verbraucher zu bekommen. Deshalb berät er persönlich die Kunden am Stand.

### **Spanisch als Schlüssel zum Kunden**

Von großem Vorteil erweist sich, dass eXtra4 Labelling Systems bereits seit Jahren weltweit im spanischsprachigen Raum aktiv ist. Das eXtra4-Verkaufsteam pflegt Kontakte hier über Muttersprachler. So ist man problemlos in der Lage, Geschäfte auf Spanisch abzuwickeln - neben Englisch selbstverständlich. Im enorm lateinamerikanisch beeinflussten Süden der USA ist das elementar und zentraler Schlüssel zu einem Großteil der Kundschaft. Auch bei IJS baut man auf Zweisprachigkeit. Rafael Suarez, selbst kubanischer Abstammung, nutzt dies bereits intensiv für zusätzliche Geschäfte mit Lateinamerika.

### **Starke Basis für gemeinsame Zukunft**

Reges Besucherinteresse während der JIS bestätigt die Intuition beider Geschäftsführer: der amerikanische Markt ist reif für die Produkt- und Leistungspalette von eXtra4. Dem Ziel, die Kooperation in den kommenden Jahren weiter voranzutreiben, steht also nichts

mehr im Wege. Für eXtra4 erschließt sich durch die Zusammenarbeit mit Miami dann nicht nur der US-amerikanische Markt. Es eröffnen sich auch beste Chancen auf dem restlichen Kontinent.

(2.645 Zeichen inkl. Leerzeichen)

## Bildmaterial mit Bildunterschriften



Abb.1: eXtra4-Geschäftsführer Alex Schickel am Stand in Miami



**Abb.2: Interessierte Kunden verfolgen die Erklärungen am Stand von IJS**



**Abb.3: Zufriedene Messebesucher mit Alex Schickel (rechts)**



**Abb. 4: IJS-Geschäftsführer Rafael Suarez**