



Contact Methods
Mob: (86)18668768846
Tel: (86) 577 68668118
Wechat: zigpac123
Skype: bruce.chan1999
E-mail: bruce@zigpac.com
Whatsapp: +86-18668768846
Telegram: @Zigpacstickers

Company Info
Name: Wenzhou Zigpac Industry Limited
Address: No. 148-152, Building C, Jiangbin
Commercial and Residential Building, Longgang
City, Wenzhou City, Zhejiang 325802, China



YOUR CUSTOM PRINTING & PACKAGING PARTNER FOR SMALL AND MEDIUM BUSINESSES



Magnet-Bilderrahmen als Marken-Andenken: Wie Unternehmen sich dauerhaft einen Platz am Kühlschrank sichern

Details

Kurze Antwort: Magnet-Bilderrahmen sind klare Acrylhalter oder Halter mit Magnetrückseite, die ein Foto am Kühlschrank oder auf einer anderen Stahlfläche halten. Eventfotografen, Schulen, Immobilienmakler, Praxen und Promotion-Marketer nutzen sie als Marken-Andenken. Das eigene Foto des Empfängers verdient sich den Platz am Kühlschrank, und ein dezentes Markenzeichen bleibt im Blick, sooft jemand die Tür öffnet.

Die meisten Werbegeschenke drehen sich um das Logo, weshalb so viele in der Schublade landen. Magnet-Bilderrahmen funktionieren andersherum. Der Inhalt ist das Hochzeitsporträt des Empfängers, das Schulfoto seines Kindes oder seine Familie vor einem neuen Haus, und Ihre Marke sitzt auf dem Rahmen oder auf der Rückseite. Die Leute behalten das Foto, also behalten sie den Rahmen.

Es steht mehr auf dem Spiel, als man denkt. US-Händler für Werbeartikel setzten \$26,8 Milliarden an Waren um, und zwar in 2024, ein Plus von 2,63 % gegenüber dem Vorjahr – laut der [Promotional Products Association International](#)^[1]. Ein großer Teil dieser Ausgaben konkurriert um dieselben wenigen Quadratfuß Aufmerksamkeit in einem Zuhause. Billige Kühlschrankrahmen bergen außerdem ein ganz bestimmtes Risiko. Bewertungen von Billigrahmen auf Online-Marktplätzen beschreiben Magnete, die zu schwach sind, um an einer Kühlschranktür zu halten, und ein viel geteilter Test meldete, dass drei von fünf Rahmen innerhalb von 48 Stunden rutschten oder herunterfielen. Ein Andenken, das mit Ihrem Namen auf dem Küchenboden landet, schadet mehr als gar kein Andenken.

Dieser Leitfaden zeigt, wie jede Art von Unternehmen Fotorahmen am Kühlschrank einsetzt, wie man sie in Events und Geschenkzyklen einplant und wie man Programme nach Branche vergleicht. Auf Fertigungsdetails verzichtet er bewusst; sie gehören in ein Produktionsbriefing und nicht in einen Kampagnenplan.

In diesem Leitfaden

1. [Was sind Magnet-Bilderrahmen, und warum halten sie die Aufmerksamkeit?](#)
2. [Fünf Unternehmen, die Magnet-Bilderrahmen nutzen, um die Markenerinnerung zu steigern](#)
3. [So planen Sie Rahmenmagnete in Kampagnen, Events und Kundengeschenke ein](#)
4. [Magnet-Bilderrahmen für Kühlschrank-Programme im Branchenvergleich](#)
5. [FAQ](#)
6. [Wichtigste Erkenntnisse](#)
7. [Fazit](#)



Was sind Magnet-Bilderrahmen, und warum halten sie die Aufmerksamkeit?

Ein Magnet-Bilderrahmen ist ein Fotohalter, der an einer eisenhaltigen Metalloberfläche haftet oder neben ihr steht. Zwei Bauweisen dominieren. Die erste ist das Acryl-„Sandwich“: Zwei klare Platten klemmen einen Abzug zwischen sich und werden von kleinen, nahe den Ecken eingebetteten Magneten zusammengehalten, mit Magnetrückseite oder freistehendem Fuß. Die zweite ist der Taschenrahmen: eine klare Hülle, die auf eine flexible Magnetfolie laminiert ist. Die Idee ist nicht neu. Das US-Patent 5,050,834, erteilt im September 1991, beschrieb bereits einen [magnetisch gehaltenen Rahmen aus klaren Acrylplatten](#)^[2] zum Halten von Bildkarten auf Metalloberflächen.

Das Format hat sich auch unabhängige Anerkennung verdient. Ein Acryl-Magnetrahmen mit 2 Platten zählt zu den Empfehlungen der New York Times im [Wirecutter-Ratgeber für Bilderrahmen](#)^[3], was für gewerbliche Käufer relevant ist. Wer den Stil bereits als „schönen Rahmen“ kennt, versteht Ihr Geschenk als durchdachtes Objekt und nicht als Messe-Werbegeschenk.

Klarheit sorgt dafür, dass das Foto das Geschenk trägt. Hersteller von Acrylplatten geben üblicherweise einen Lichttransmissionsgrad von etwa 92 % an, gemessen nach dem Trübungs- und Transmissionsverfahren ASTM D1003. Das Material selbst ist genormt: [ASTM D788](#)^[4] klassifiziert PMMA-Formmassen, deren Polymer zu mindestens 70 % aus Methylmethacrylat besteht, und verweist auf ihre häufige Verwendung dort, wo extreme Klarheit gefragt ist, während Acrylplatten in [ASTM D4802](#)^[5] und – international – Gussplatten in ISO 7823-1 spezifiziert sind. In der Praxis wirkt ein gut gefertigter Rahmen, als schwebte das Foto, sodass der Empfänger zuerst seine Erinnerung sieht und erst danach Ihre Marke. Diese Reihenfolge macht das Format erfolgreich.

Drei Eigenschaften machen aus einem Rahmen ein Instrument der Markenerinnerung statt eines einmaligen Geschenks:

- **Persönlicher Inhalt.** Das Bild gehört dem Empfänger, deshalb fühlt sich das Entfernen des Rahmens an, als würde man die Erinnerung wegwerfen.

- **Austauschbare Einsätze.** Wenn sich das Foto austauschen lässt, bleibt der Rahmen bis zum Schulporträt im nächsten Jahr oder zum Mannschaftsfoto der nächsten Saison aktuell. Jeder Wechsel ist ein weiterer Moment, in dem Ihr Markenobjekt in die Hand genommen wird.
- **Eine zweite Seite.** Doppelseitige Sandwich-Rahmen halten hinter dem Foto eine Karte. Diese Rückseite kann Kontaktdaten, ein Empfehlungsangebot oder ein Jubiläumsdatum tragen, ohne dass Text auf dem Bild steht.

Wenn Sie die technische Seite benötigen, etwa Materialwahl, Magnetrückseite und Druckvorbereitung, geht die Produktseite zu unseren [individuellen Acryl-Fotorahmen-Magneten](#) ausführlich darauf ein. Der Rest dieses Artikels widmet sich der Strategie.

Fünf Unternehmen, die Magnet-Bilderrahmen nutzen, um die Markenerinnerung zu steigern

Eventfotografen: den ersten Abzug direkt vor Ort liefern

Bei Hochzeiten, Galas, Abschlussfeiern und Firmenfeiern wird ein vor Ort gedruckter Abzug, der in einen klaren Rahmen gesteckt wird, zum ersten physischen Andenken, das Gäste mit nach Hause nehmen. Das Zeichen des Fotografen sitzt auf einem schmalen Randstreifen oder auf der Rückseitenkarte, zusammen mit einem Galerie-Link und einer Aufforderung, für künftige Events zu buchen. Kundenrezensionen zeigen, dass Familien diese Rahmen bereits selbst kaufen. Ein Rezensent auf einem Online-Marktplatz schrieb, Schulfotos in Kühlschrankrahmen aus dem Handel zu laden sei „viel günstiger, als Magnete über den Fotografen zu bestellen“. Diesen Umsatz lassen Fotografen liegen, wenn sie keinen gerahmten Abzug anbieten.

Schulen und Elternvereine: Fototag, Teams und Abschluss

Schulen haben einen eingebauten Nachfüllzyklus: den Fototag jedes Jahr, saisonale Teamfotos und den Abschluss. Ein Rahmen mit Schulwappen und Schulfarben, der bei der Anmeldung oder als Zusatzartikel bei Spendenaktionen ausgegeben wird, lässt sich jedes Jahr mit dem neuen Porträt nachfüllen. Großeltern sind eine naheliegende zweite Zielgruppe, und der oben erwähnte Rezensent hat Rahmen gezielt gekauft, um ihnen Schulfotos zu schicken. Bei jüngeren Schülern übergeben Sie die Rahmen aus den weiter unten beschriebenen Sicherheitsgründen an die Eltern statt direkt an die Kinder.

Immobilienmakler: das Foto zum Kaufabschluss

Ein Foto der Käufer, die vor dem neuen Haus ihre Schlüssel hochhalten, gehört zu den wenigen Bildern, die Kunden gern aktiv zeigen. Gerahmt und beim Kaufabschluss überreicht, bleibt es am Kühlschrank genau in dem Haus, das der Makler verkauft hat – dort sehen es Nachbarn und Gäste, die künftige Verkäufer und Käufer sind. Die Rückseitenkarte kann die Kontaktdaten des Maklers und einen Hinweis zum Hausjubiläum tragen, und ein frisches Foto zu jedem Jahrestag gibt dem Makler einen Anlass, in Kontakt zu bleiben.

Praxen: Meilensteine feiern statt Termine

Kinderzahnarztpraxen, kieferorthopädische Praxen, Tierarztpraxen sowie Kinderwunsch- und Geburtshilfepraxen erleben allesamt emotionale Momente: das Lächeln ohne Zahnsperre, den ersten Besuch eines Welpen, ein Neugeborenenfoto. Ein gerahmtes Meilensteinfoto schafft eine positive Verbindung zur Praxis, was ein Magnet zur Terminerinnerung nicht leisten kann. Lassen Sie medizinische Angaben ganz vom Rahmen weg. Das Foto und ein kleines Praxiszeichen genügen, und

die Privatsphäre der Patienten bleibt gewahrt.

Promotion-Marketer: Fotoboxen und Messen

Markenaktionen mit Fotoboxen lösen die größte Schwäche des Eventmarketings, nämlich dass Besucher vergessen, wer die Fotobox betrieben hat. Wird das Boxfoto in einen Markenrahmen gedruckt, bekommen Besucher etwas, das sie gern mitnehmen, und die Marke reist mit nach Hause. Auch saisonale Programme funktionieren gut, etwa Geschenke an Kunden zu den Feiertagen, Teamfotos für Firmengeschenke und Sponsoren-Andenken bei Sportveranstaltungen.

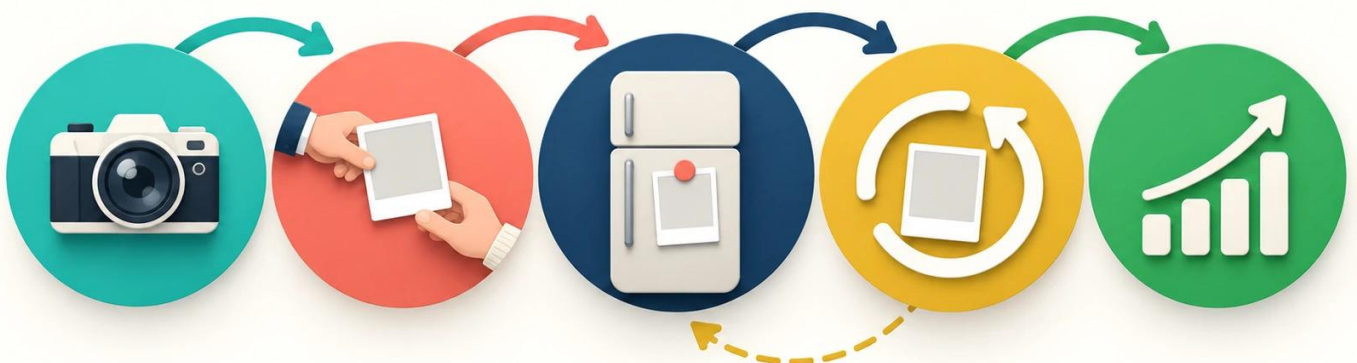


So planen Sie Rahmenmagnete in Kampagnen, Events und Kundengeschenke ein

Der Unterschied zwischen einem Andenken-Programm und einem Karton übrig gebliebener Werbeartikel ist die Planung. Diese sieben Schritte gelten, egal ob Sie ein einzelnes Event oder einen ganzjährigen Geschenkkalender betreuen.

1. **Legen Sie den gewünschten Erinnerungsmoment fest.** Entscheiden Sie, wozu der Rahmen anregen soll: eine erneute Buchung, eine Empfehlung, eine erneute Anmeldung, einen Anruf zum Hausjubiläum. Alles Weitere ergibt sich daraus. Ein Fotograf möchte, dass der Rahmen einem in den Sinn kommt, wenn sich ein Freund verlobt. Ein Makler möchte, dass man sich an ihn erinnert, wenn ein Nachbar sein Haus inseriert.
2. **Machen Sie das Foto zum Star.** Verwenden Sie Bilder, die Empfänger auch von sich aus rahmen würden: echte Menschen, echte Meilensteine, gutes Licht. Stockbilder und Produktfotos verfehlen den Zweck. In einer 2026 geführten Diskussion unter Sofortbild-Fotografen über Magnetrahmen fasste ein Teilnehmer den Maßstab treffend zusammen: Der Rahmen „sollte optisch nicht mit dem Foto konkurrieren, sondern Ihren Genuss daran steigern“.
3. **Platzieren Sie die Marke dort, wo sie nicht stört.** Wählen Sie eine von drei Positionen: ein dünner Farbstreifen oder ein kleines Zeichen am Rahmenrand, eine bedruckte Rückseitenkarte in einem doppelseitigen Rahmen oder ein Markeneinsatz hinter einem kleineren „schwebenden“

- Foto. Vermeiden Sie Logos über der Bildfläche; so wird ein Rahmen am schnellsten abgehängt.
4. **Legen Sie die Übergabe auf den emotionalen Höhepunkt.** Übergeben Sie den Rahmen im Moment des Höhepunkts: am Ende des Empfangs, am Tag des Kaufabschlusses, beim Termin, an dem die Zahnsperre abkommt, mit dem Boxfoto, das noch warm aus dem Drucker kommt. Ein Rahmen, der erst 3 Wochen später per Post eintrifft, wird zu einem weiteren Paket.
 5. **Bauen Sie einen Nachfüll-Kreislauf auf.** Ein austauschbarer Rahmen sorgt nur dann für wiederholten Kontakt, wenn Sie das nächste Foto liefern. Planen Sie es fest ein: das Porträt des nächsten Jahres, einen Abzug zum Jahrestag, ein Familienfotoshooting zu den Feiertagen. Jedes Nachfüllen ist ein Markenkontakt, der kaum mehr kostet als ein Abzug und ein Umschlag.
 6. **Planen Sie Sicherheit und Compliance ein.** Kleine, starke Magnete sind eine echte Verschluckungsgefahr. Die U.S. Consumer Product Safety Commission warnt, dass verschluckte Magnete [sich durch die Darmwände hindurch gegenseitig anziehen](#)^[6] können und so Perforationen, Verstopfungen oder den Tod verursachen. Für Produkte in ihrem Geltungsbereich schreibt die bundesweite Magnetvorschrift in [16 CFR Part 1262](#)^[7] vor, dass jeder Magnet, der vollständig in den Kleinteilezylinder passt, einen Flussindex unter 50 kG² mm² haben muss. Die [Unternehmenshinweise der CPSC zu Magneten](#)^[8] erläutern Geltungsbereich und Prüfung, und Artikel, die für Kinder bestimmt sind, fallen unter die gesonderten [Spielzeugsicherheitsanforderungen](#)^[9]. In der Praxis: Legen Sie vollständig eingebettete Magnete fest, geben Sie Rahmen in Schulen und Kinderarztpraxen an Erwachsene ab und fragen Sie Ihren Lieferanten, nach welchen Vorschriften er prüft. Wenn Sie in Kalifornien vertreiben, klären Sie außerdem, ob für den fertigen Artikel ein Warnhinweis nach Proposition 65 nötig ist, dem Chemikalien-Offenlegungsgesetz des Bundesstaats, das seit 1986 gilt. Manche Produkte aus Acrylplatten werden bereits mit Prop 65-Hinweisen ausgeliefert.
 7. **Messen Sie, was sich messen lässt.** Drucken Sie eine kurze URL oder einen Code, der für jedes Programm eindeutig ist, auf die Rückseitenkarte oder den Geschenks Umschlag, nicht aufs Foto. Verfolgen Sie Buchungen, Empfehlungen oder erneute Anmeldungen anhand dieses Codes und fragen Sie Neukunden „Wie haben Sie von uns erfahren?“, wobei der Rahmen als Auswahloption aufgeführt ist.



Planungsfehler, die aus einem Andenken Krempel machen

Vier Fehler kommen immer wieder vor. Der erste ist die **Bestellung von Rahmen ohne Fotoplan**: Ein Rahmen mit Platzhalterkarte hat keinen der Vorzüge des Formats. Der zweite ist die **Annahme, jeder Kühlschrank sei magnetisch**: Viele Edelstahl-Gerätefronten halten Magnete nur schwach oder gar nicht, daher sind freistehende oder doppelt nutzbare Rahmen für gemischte Zielgruppen die sicherere Wahl. Der dritte ist die **Entscheidung allein nach dem Stückpreis**: Bewertungsdaten zu Billigrahmen deuten auf schwache Magnete, aus den Ecken springende Magnete und eine Schutzfolie hin, die sich schwer abziehen lässt und Kratzer hinterlässt. Jeder dieser Mängel fällt auf die Marke zurück, die auf dem Rahmen steht. Der vierte ist die **Missachtung von Sonnenlicht**: Käufer günstiger Rahmen berichten, dass Fotos in der Nähe von Fenstern oder Herden binnen Wochen verblassen, und klares Acryl allein garantiert keinen UV-Schutz. Bevor Sie bestellen, halten Sie diese Entscheidungen in einem schriftlichen Briefing fest. Die Seite zu [Acryl-Fotorahmen-Magneten](#) führt durch Bemusterung, Qualitätsprüfungen und die Planung von Nachbestellungen.

Magnet-Bilderrahmen für Kühlschrank-Programme im Branchenvergleich

Das Format ist in allen Branchen dasselbe, das Programmdesign aber nicht. Nutzen Sie diese Tabelle, um Inhalt, Markenplatzierung, Übergabe und Nachfüllzyklus an Ihr Unternehmen anzupassen.

Unternehmen	Was in den Rahmen kommt	Bester Übergabemoment	Markenplatzierung	Nachfüllanlass	Erinnerungsziel
Eventfotograf	Vor Ort gedruckter Abzug von Paar, Gast oder Team	Ende der Veranstaltung, bevor die Gäste gehen	Rückseitenkarte mit Galerie-Link	Abzug zum Jahrestag, nächstes Familienshooting	Empfehlungen und Wiederbuchungen
Schule / Elternverein	Klassenporträt, Team- oder Abschlussfoto	Auslieferung am Fototag, Übergabe an die Eltern	Wappen und Schulfarben am Rahmenrand	Jedes neue Schuljahr	Gemeinschaftsstolz, Spendenaktionen, erneute Anmeldung
Immobilienmakler	Käufer mit Schlüsseln im neuen Zuhause	Tag des Kaufabschlusses	Kleines Zeichen am Rand plus Kontaktkarte auf der Rückseite	Hausjubiläum	Empfehlungen in der Nachbarschaft, künftiges Inserat
Praxis	Meilensteinfoto (Zahnspange ab, neues Haustier, Neugeborenes)	Ende des Meilenstein-Termins	Nur ein dezentes Praxiszeichen, keine medizinischen Angaben	Nächster Meilenstein oder jährliche Kontrolle	Positive Verknüpfung, Empfehlungen in Familien
Promotion-Marketer	Bild aus der Fotobox oder von einem Sponsoren-Event	Sofort nach der Aufnahme	Farbstreifen der Kampagne oder Angebotskarte auf der Rückseite	Saisonale Kampagne oder nächstes Event	Markenerinnerung nach dem Ende des Events

Zwei Muster fallen auf. Programme mit einem natürlichen Nachfüllzyklus (Schulen, Jahrestage im Immobilienbereich, Meilensteine in Praxen) erzielen mit einem einzigen Rahmen wiederholte Präsenz. Einmalige Eventprogramme (Fotoboxen, Galas) hängen von der Wirkung des ersten Moments ab, daher zählen Druckqualität und schnelle Lieferung vor Ort mehr als der Text auf der Rückseitenkarte.



FAQ

FAQ: Haften Magnet-Bilderrahmen an Edelstahl-Kühlschränken?

Nicht immer. Viele Edelstahl-Gerätefronten bestehen aus Güten, die nur schwach oder gar nicht magnetisch sind, daher kann ein Rahmen, der an einer lackierten Stahltür fest hält, an einer Edelstahltür rutschen. Wählen Sie bei Zielgruppen mit unterschiedlichen Küchen Rahmen, die sich auch frei auf ein Regal oder einen Schreibtisch stellen lassen, und testen Sie ein Muster auf den Oberflächen, die Ihre Empfänger am wahrscheinlichsten haben.

FAQ: Sind Rahmenmagnete für Schulen und Kinderarztpraxen sicher?

Sie lassen sich verantwortungsvoll verteilen, aber behandeln Sie kleine Magnete als Gefahr. Die CPSC warnt, dass verschluckte Magnete schwere innere Verletzungen verursachen können. Legen Sie vollständig eingebettete Magnete fest, geben Sie Rahmen an Eltern statt an kleine Kinder und fragen Sie Ihren Lieferanten, nach welchen bundesweiten Magnet- oder Spielzeugsicherheitsvorschriften das Produkt beurteilt wurde.

FAQ: Gehört unser Logo auf den Rahmen oder auf eine Einsatzkarte?

Wenn der Rahmen hängen bleiben soll, halten Sie die Bildfläche vom Logo frei. Ein dünnes Zeichen am Rand hält die Marke quer durch die Küche sichtbar. Eine Rückseitenkarte in einem doppelseitigen Rahmen fasst mehr Informationen wie Kontaktdaten, ein Angebot oder einen Empfehlungscode, ohne mit dem Bild zu konkurrieren. Viele Programme nutzen beides: ein kleines Randzeichen plus eine Rückseitenkarte.

FAQ: Verblässen die Fotos am Kühlschrank?

Das kann passieren. Käufer günstiger Rahmen berichten von deutlichem Verblässen binnen Wochen, wenn Rahmen nahe Fenstern oder Herden stehen, und klares Acryl blockiert UV-Licht nicht automatisch. Verwenden Sie hochwertige Drucke, empfehlen Sie einen Platz abseits direkter Sonne

und planen Sie das Nachfüllen ein, damit ein verblasstes Foto zum Anlass für den nächsten Kontakt wird statt zum Grund, den Rahmen abzunehmen.

FAQ: Wie weit im Voraus sollten wir Rahmen für ein Event oder eine Geschenkssaison planen?

Planen Sie rückwärts ab dem Übergabetermin und lassen Sie Zeit für Bemusterung, Freigabe der Druckvorlage und Produktion. Die Zeitpläne hängen von Menge, Individualisierung und Zielort ab; fordern Sie daher zum Angebot einen Terminplan an, statt sich auf pauschale Schätzungen zu verlassen. Die Hochsaison für Geschenke füllt sich schnell.

FAQ: Woran erkennen wir, ob ein Rahmenprogramm funktioniert?

Verwenden Sie einen für das Programm eindeutigen Code oder eine kurze URL auf der Rückseitenkarte oder der Verpackung und verfolgen Sie Buchungen, Empfehlungen oder Anmeldungen darüber. Nehmen Sie den Rahmen als Antwortoption in Ihre Frage „Wie haben Sie von uns erfahren?“ auf und vergleichen Sie die Rücklaufquoten beim Nachfüllen von Jahr zu Jahr.

Wichtigste Erkenntnisse

- **Marken-Andenken konkurrieren in einem übersättigten Werbemarkt, deshalb muss sich das eigene Foto des Empfängers den Platz am Kühlschrank verdienen.** — \$26,8 Milliarden Umsatz der US-Händler für Werbeartikel in 2024, ein Plus von 2,63 % ([Quelle](#))
- **Klare Magnetrahmen für Bildkarten auf Metalloberflächen sind ein lange etabliertes Format, keine Modeerscheinung.** — US-Patent 5,050,834, erteilt in 1991 ([Quelle](#))
- **Das klare Acryl hinter dem Schwebefoto-Look ist ein genormtes Material, kein beliebiger Kunststoff.** — mindestens 70 % des Polymers aus Methylmethacrylat nach ASTM D788 ([Quelle](#))
- **Kleine Magnete, die sich lösen können, werden aus gutem Grund reguliert; legen Sie deshalb eingebettete Magnete fest und geben Sie Rahmen an Erwachsene ab.** — Flussindex unter 50 kG² mm² für kleine Magnete im Geltungsbereich ([Quelle](#))
- **Verletzungen durch verschluckte Magnete sind so schwerwiegend, dass Bundesbehörden dafür ein eigenes Sicherheitszentrum betreiben.** — mehrere verschluckte Magnete können Perforationen, Verstopfungen oder den Tod verursachen ([Quelle](#))

Fazit

Magnet-Bilderrahmen funktionieren für Unternehmen, weil sie die übliche Werbelogik umkehren: Die Erinnerung des Empfängers ist der Inhalt, und Ihre Marke bleibt als Teil des Rahmens im Blick. Eventfotografen schaffen Wert direkt vor Ort, Schulen und Praxen gewinnen jedes Jahr einen Grund, wieder Kontakt aufzunehmen, Makler bleiben in den Häusern präsent, die sie verkauft haben, und Marketer machen aus einem flüchtigen Besuch am Stand etwas, das Menschen mit nach Hause nehmen. Das Format steht und fällt mit wenigen Entscheidungen: dem richtigen Foto, dezenter Markenplatzierung, einer gut getimten Übergabe, einem geplanten Nachfüllen und Rahmen, die sicher sind und fest halten.

Wenn Sie eine Kampagne, ein Event oder ein Kundengeschenkprogramm planen, beginnen Sie mit dem oben beschriebenen Anwendungsfall und Erinnerungsziel und [fordern Sie dann ein Angebot und ein Muster für individuelle Acryl-Fotorahmen-Magnete an](#). Wir helfen Ihnen, den Rahmen auf Zielgruppe, Mengen und Zeitplan abzustimmen.

Quellen

1. Promotional Products Association International (PPAI), „PPAI Sales Volume Estimate: Modest Growth in 2024 but Reasons for Optimism Remain.“ ppai.org ↵
2. US-Patent 5,050,834, „Magnetically Supported Frame for Photographic Picture Cards“, erteilt am 24. September 1991. [Patent-PDF](#) ↵
3. The New York Times Wirecutter, „The Best Picture Frames“. nytimes.com/wirecutter ↵
4. ASTM International, ASTM D788-24, Standard Classification System for and Basis of Specification for Poly(Methyl Methacrylate) (PMMA) Molding and Extrusion Materials. webstore.ansi.org ↵
5. ASTM International, ASTM D4802-16, Standard Specification for Poly(Methyl Methacrylate) Acrylic Plastic Sheet. standards.iteh.ai ↵
6. U.S. Consumer Product Safety Commission, Magnets Information Center. cpsc.gov ↵
7. Electronic Code of Federal Regulations, 16 CFR Part 1262, Safety Standard for Magnets. ecfr.gov ↵
8. U.S. Consumer Product Safety Commission, Business Guidance: Magnets. cpsc.gov ↵
9. U.S. Consumer Product Safety Commission, Business Education: Toy Safety. cpsc.gov ↵

Oktober 21, 2026