



Einblick.



Tätigkeitsbereiche und Projekte

aus angestellter und selbständiger Tätigkeit 2002 bis 2022

2002 schloss ich mein Studium an der Fachhochschule Darmstadt als Dipl. Kommunikationsdesignerin ab und war danach 2 Jahre in einer Werbeagentur als Art Direktorin tätig.

Seit 2004 arbeite ich selbständig als Grafik-Designerin in Wehrheim. Ich betreue meine eigenen Kunden und unterstütze Agenturen sowie werbetreibende Unternehmen von der Designentwicklung über die Projektabwicklung bis hin zur Produktionsüberwachung.

Tätigkeitsbereiche:

- Logo- und Corporate Design Entwicklung
- Corporate Communication
- Produkt-, Unternehmens- und Image-Werbung (Print)
- Veranstaltungswerbung
- Direct-Mailings
- B2B-Werbung
- Newsletter- und Magazingestaltung
- Websitegestaltung
- Verpackungsdesign
- Illustration

Auf den folgenden Seiten können Sie einige meiner Arbeiten sehen.



Christine Bierschenk – Landschaftsarchitektin
Logo, Geschäftsausstattung



**CHRISTINE
BIERSCHENK**
landschaftsarchitektur

Briefbogen

Visitenkarte Vorderseite



**CHRISTINE
BIERSCHENK**
landschaftsarchitektur

Freie Landschaftsarchitektin AKH
Fachplanerin Barrierefreies Bauen und Wohnen
Am Mühlberg 5 d
64372 Ober-Ramstadt
Tel. 0 61 54 – 63 07 68
cb@christine-bierschenk.de
www.christine-bierschenk.de

Visitenkarte Rückseite





Christine Bierschenk – Landschaftsarchitektin

Jahreskarte 2021

Faltkarte DIN lang mit 4-fachem Quer-Falz, Vorderseite und Rückseite geschlossen



Faltkarte Innenseite geöffnet



Faltkarte Rückseite geöffnet





Christine Bierschenk – Landschaftsarchitektin

Jahreskarte 2020, Adventskalender

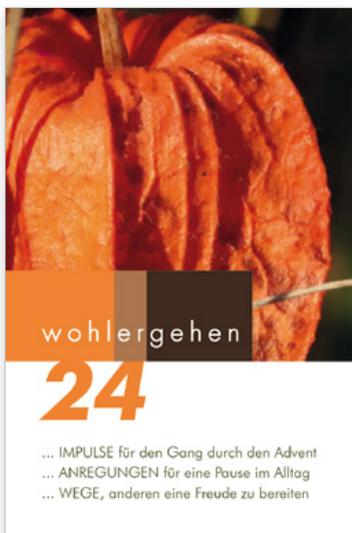
Karte DIN lang Vorderseite



Karte DIN lang Rückseite



Adventskalender Titelseite



Weitere Beispielseiten





Christine Bierschenk – Landschaftsarchitektin

Jahreskarte 2019

Klappkarte Vorderseite (20 mm kürzer als Innenseite)



Klappkarte Innenseite (rechte Seite eingeklappt)



Klappkarte Innenseite (rechte Seite ausgeklappt)



Klappkarte Rückseite





Sprechfreude - Praxis für Logopädie

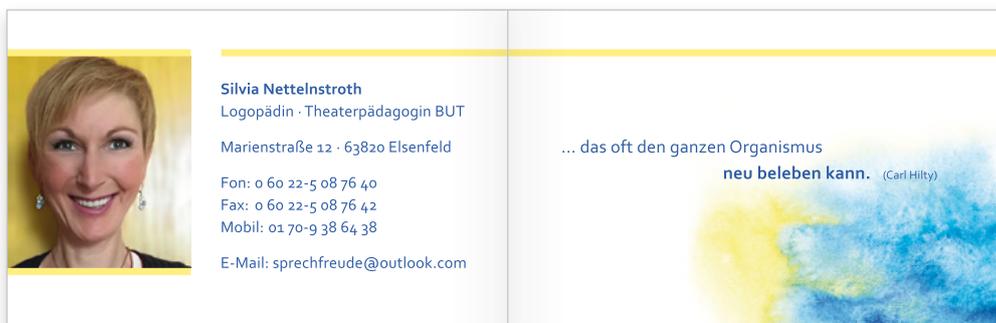
Logo, Visitenkarte



Klapp-Visitenkarte Aussenseiten



Klapp-Visitenkarte Innenseiten





Sprechfreude - Praxis für Logopädie

Briefbogen, Anzeigen

Briefbogen



Sprechfreude - Praxis für Logopädie · Marienstr. 12 · 63820 Elsenfeld

Silvia Nettelstroth
Logopädin · Theatertherapeutin BUT
Marienstr. 12 · 63820 Elsenfeld
Fon: 0 60 22-5 08 76
Fax: 0 60 22-5 08 76 42
Mobil: 01 70-9 38 64 38
E-Mail: s.nett@sprechfreude.com
Web: www.sprechfreude.com

Silvia Nettelstroth Bankverbindung: Raiffeisenbank Miltenberg
Steuernummer: 202 254 50197 BIC: GENODEF1MIL · IBAN: DE91 7969 0000 0106 4070 21

Anzeige farbig 80 x 46 mm





Silvia Nettelstroth
Marienstr. 12 · 63820 Elsenfeld
Fon: 0 60 22-5 08 76 40
Mobil: 01 70-9 38 64 38

Therapie in meiner Praxis und bei Ihnen zu Hause

Freude ist ein außerordentliches Heilmittel, das oft den ganzen Organismus **neu beleben kann.**
(Carl Hilty)

Anzeige schwarzweiß 80 x 32 mm





Silvia Nettelstroth
Marienstr. 12 · 63820 Elsenfeld
Fon: 0 60 22-5 08 76 40 · Mobil: 01 70-9 38 64 38

Therapie in meiner Praxis und bei Ihnen zu Hause

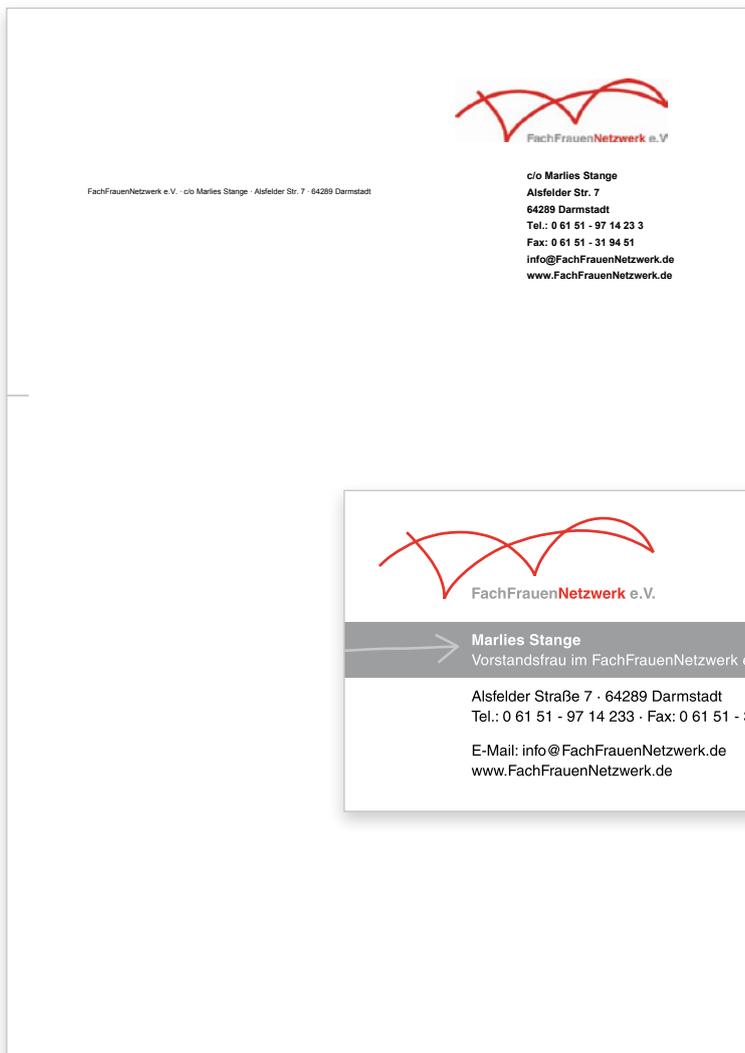


FachFrauenNetzwerk e.V

Logo, Geschäftsausstattung



Briefbogen



Visitenkarte





FachFrauenNetzwerk e.V

Einladung, Verzeichnis, Display

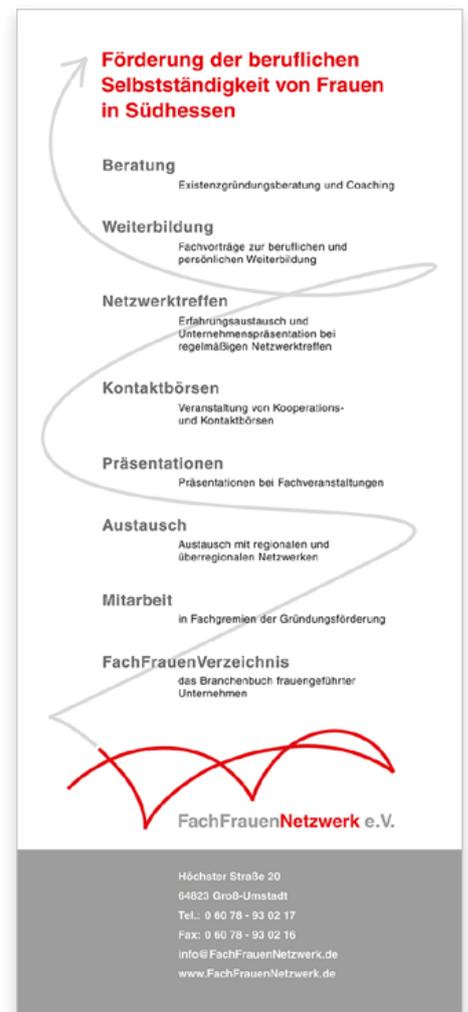
Einladung DIN lang quer



Verzeichnis



Messe-Display





FachFrauenNetzwerk e.V.

Programm-Faltblatt

8-seitiges Faltblatt DIN lang, Wickelfalz, Aussenseiten

Projekte

Weiterbildung

Für die berufliche und persönliche Weiterbildung bieten wir Fachvorträge in Darmstadt, Groß-Umstadt und anderen Orten an. Dabei binden wir die Professionen unserer Mitgliedsfrauen ein und bieten eine Plattform für den fachlichen und persönlichen Austausch. Auf unserer Homepage finden Sie aktuelle Termine unserer Workshops, die wir ergänzend zu verschiedenen Vortragsthemen zur Vertiefung anbieten.

Netzwerkabende

Unsere Netzwerkabende fördern den persönlichen Austausch untereinander und werden durch kulturelle Angebote bereichert. Wir sind eingebunden in regionale und überregionale Netzwerke sowie Gründungsberatungsvereinigungen und Mitglied im Netzwerk Gründung Südhessen. Am Tag der Gründung sind wir aktiv mit Stand und Fachvorträgen vertreten. Zudem bieten wir einen eigenen Beratungstag für Gründerinnen und Unternehmerinnen an: Frauen UNTERNEHMEN was. Darüber hinaus zeigt das Netzwerk Präsenz bei Fachveranstaltungen und Messen und ist auch Mitglied in der Frauenkommission im Landkreis Darmstadt-Dieburg, um sich für Sie in der Region zu engagieren.

Netzwerken

Das FachFrauenNetzwerk e.V. ist ein in der Region Südhessen aktives Netzwerk von FachFrauen für Frauen – offen, dynamisch und professionell. Der Verein bietet eine Vielzahl von Vorträgen und fördert die berufliche Selbstständigkeit von Frauen. Dabei verknüpft das Netzwerk Fachkompetenz, persönliche Qualifikation und Professionalität der Unternehmerinnen mit guten Beziehungen, der Weitergabe von Wissen und gegenseitigen Empfehlungen.

Wir möchten Frauen Mut machen, in der Selbstständigkeit eine Chance für ihre berufliche, existenzsichernde Tätigkeit zu sehen und sie auf ihrem Weg unterstützen und empfehlen.

Programme

2020

FachFrauenNetzwerk e.V.

Internetseite

Die Internetseite ist unsere gemeinsame Kommunikationsplattform für die Präsentation nach außen und die Vermittlung von Terminen, Tipps oder Mitgliedermeldungen. Hier machen wir unsere Mitgliedsfrauen sichtbar.



www.FachFrauenNetzwerk.de

Aufgaben und Ziele

Das FachFrauenNetzwerk e.V. dient der Förderung von Bildung und Kultur von Frauen. Es setzt sich für die berufliche und gesellschaftliche Gleichberechtigung von Frauen ein – für Selbstständige, Frauen in Führungspositionen, in freien Berufen sowie für Gründerinnen.



FachFrauenNetzwerk e.V.



c/o Marilee Stange
Alsfelder Str. 7, 64289 Darmstadt
Tel.: 0 61 51 - 97 14 23 3
Fax: 0 61 51 - 31 94 53
info@FachFrauenNetzwerk.de
www.FachFrauenNetzwerk.de

Innenseiten

<p>24. Januar (Freitag)</p> <p>Neujahrsempfang des FachFrauenNetzwerk e.V. Referentinnen: Vorstand des FachFrauenNetzwerk e.V. Beginn: „Offener Treff“ *</p>	<p>26. April (Sonntag)</p> <p>Thema: Sonntagsbrunch Beginn: „Offener Treff“ *</p>	<p>24. Juni (Mittwoch)</p> <p>Thema: Das 1 x 1 der finanziellen Unabhängigkeit in Zeiten von Nullzinsen Referent: Jutta Mohamed-Ali, Berufsorientierungsberaterin Ort: Büro-Service-Stange, Darmstadt Beginn: 19:30 Uhr</p>	<p>05. Oktober (Montag)</p> <p>Thema: Berufsorientierung – ein Buch mit 7 Siegeln Referent: Jutta Mohamed-Ali, Berufsorientierungsberaterin Ort: Büro-Service-Stange, Darmstadt Beginn: 19:30 Uhr</p>
<p>03. Februar (Montag)</p> <p>Tabuthema: Beckenbodenschwäche und wie gehe ich damit um? Wenn uns der Beckenboden in den Rücken fällt. Referent: Barbara Trübner, Heilbarme, Heilpraktikerin für Psychotherapie Ort: Büro-Service-Stange, Darmstadt Beginn: 19:30 Uhr</p>	<p>29. April (Mittwoch)</p> <p>Thema: Meditationsübungen im Arbeitsalltag Referent: Nicolò Zarella, klassisches Feng-Shui (FH) Ort: Gasthaus zum Lamm/Hotel Hax, Groß-Umstadt Beginn: 19:30 Uhr</p>	<p>26. August (Mittwoch)</p> <p>Thema: Ein Abend der Fragen – ungewöhnliche Fragen für ungewöhnliche Begegnungen Referent: Monika Reetz, Coaching Ort: Gasthaus zum Lamm/Hotel Hax, Groß-Umstadt Beginn: 19:30 Uhr</p>	<p>22. Oktober (Donnerstag)</p> <p>Thema: After-Work-Treffen Referent: „Offener Treff“ *</p>
<p>26. Februar (Mittwoch)</p> <p>Thema: Entgiften, Entsäuern und Entschlacken Referent: Claudia Fuß-Rogmann, Ernährungsberaterin und Fitnesstrainerin Ort: Gasthaus zum Lamm/Hotel Hax, Groß-Umstadt Beginn: 19:30 Uhr</p>	<p>04. Mai (Montag)</p> <p>Thema: Professionell im Netz – der erste Eindruck zählt Referent: Stefanie Wagner, Kommunikationswirtin, Medientrainerin Ort: Büro-Service-Stange, Darmstadt Beginn: 19:30 Uhr</p>	<p>28. August (Freitag)</p> <p>Thema: Frauen UNTERNEHMEN was – Beratungstag für Gründerinnen Referentinnen: FachFrauenNetzwerk e.V. Ort: Kulturzentrum Agora, Erbacher Straße 89, 64287 Darmstadt Uhrzeit: 10:00 - 18:00 Uhr</p>	<p>28. Oktober (Mittwoch)</p> <p>Thema: M.U.T. – mir uneingeschränkt trauen – Selbstermächtigung zum Erfolg Referent: Sabine Berg, Stimm- und Kommunikationscoach Ort: Gasthaus zum Lamm/Hotel Hax, Groß-Umstadt Beginn: 19:30 Uhr</p>
<p>02. März (Montag)</p> <p>Thema: Energiebringer Empathie – Stress reduzieren, Erfolg ermöglichen Referent: Britta Pütz, Trainern für Persönlichkeitsentwicklung & Coach (FH) Ort: Büro-Service-Stange, Darmstadt Beginn: 19:30 Uhr</p>	<p>08. Mai (Freitag)</p> <p>Tag der Gründung, u.a. mit Vorträgen von Birgit Lode und Stefanie Wagner vom FFN e.V. Veranstalter: Netzwerk Gründung Südhessen Ort: TIZ Darmstadt GmbH, Robert-Bosch-Str. 7, 64283 Darmstadt Uhrzeit: 11:00 - 16:00 Uhr</p>	<p>07. September (Montag)</p> <p>Thema: Gesprächsführung in Konfliktsituationen Referent: Manuela Schurk-Balles, Wirtschaftsmediatorin, Juristin Ort: Büro-Service-Stange, Darmstadt Beginn: 19:30 Uhr</p>	<p>02. November (Montag)</p> <p>Thema: Glücklicher und zufriedener mit dem „Erfolgslakator emotionale Intelligenz“ Referent: Brigitta Calligaris, Tiefenpsychologische Beraterin, SystemCoach Ort: Büro-Service-Stange, Darmstadt Beginn: 19:30 Uhr</p>
<p>25. März (Mittwoch)</p> <p>Thema: Wenn ihr Geld sprechen könnte, was hätte es zu sagen? Geld und systemische Ordnung Referent: Karin Heidt, Coach und Heilpraktikerin für Psychotherapie Ort: Gasthaus zum Lamm/Hotel Hax, Groß-Umstadt Beginn: 19:30 Uhr</p>	<p>27. Mai (Mittwoch)</p> <p>Thema: Wie kommt mein Unternehmen in die Presse? Referent: Martina Nollmeier, Journalistin, PR-Beraterin Ort: Gasthaus zum Lamm/Hotel Hax, Groß-Umstadt Beginn: 19:30 Uhr</p>	<p>11. September (Freitag)</p> <p>Thema: Herbstfest der FachFrauen Referent: „Offener Treff“ *</p>	<p>25. November (Mittwoch)</p> <p>Thema: Interkulturelle Kompetenz Referent: Katharina Rogalla, Physiotherapeutin, Coach Ort: Gasthaus zum Lamm/Hotel Hax, Groß-Umstadt Beginn: 19:30 Uhr</p>
<p>23. Juni (Dienstag)</p> <p>Thema: After-Work-Treffen Beginn: „Offener Treff“ *</p>	<p>30. September (Mittwoch)</p> <p>Thema: Augentraining – mit gespanntem Blick mehr sehen Referent: Sylvia Gelman, zertifizierte Augentrainerin Ort: Gasthaus zum Lamm/Hotel Hax, Groß-Umstadt Beginn: 19:30 Uhr</p>	<p>07. Dezember (Montag)</p> <p>Thema: Was will mir mein Körper sagen? Referent: Kirsten Kamm, Kinesiologin, Physiotherapeutin Ort: Büro-Service-Stange, Darmstadt Beginn: 19:30 Uhr</p>	
<p>Veranstaltungen in:</p>	<p>Darmstadt</p>	<p>Groß-Umstadt</p>	<p>... und andere Orte</p>
	<p>Büro-Service-Stange Alsfelder Str. 7, 64289 Darmstadt Tel.: 0 61 51 - 31 94 51</p>	<p>Gasthaus zum Lamm – Hotel Hax Georg-August-Zinn-Str. 32 64283 Groß-Umstadt</p>	<p>* Termine, die mit „Offener Treff“ ausgeschrieben sind, finden in ausgesuchten Lokalitäten statt. Auf unserer Website finden Sie dazu genauere Informationen. Aktivieren Sie bitte auch auf aktuelle Pressemitteilungen. Der Besuch der Vorträge ist für Mitglieder kostenlos, von Nicht-Mitgliedern wird ein Beitrag von 15,00 € pro Vortrag erhoben.</p>



Christine Vonderheid-Ebner M.A.

Logoentwicklung, Postkarte



Christine Vonderheid-Ebner M.A.

INSPIRATION

Beratung. Coaching. Training.

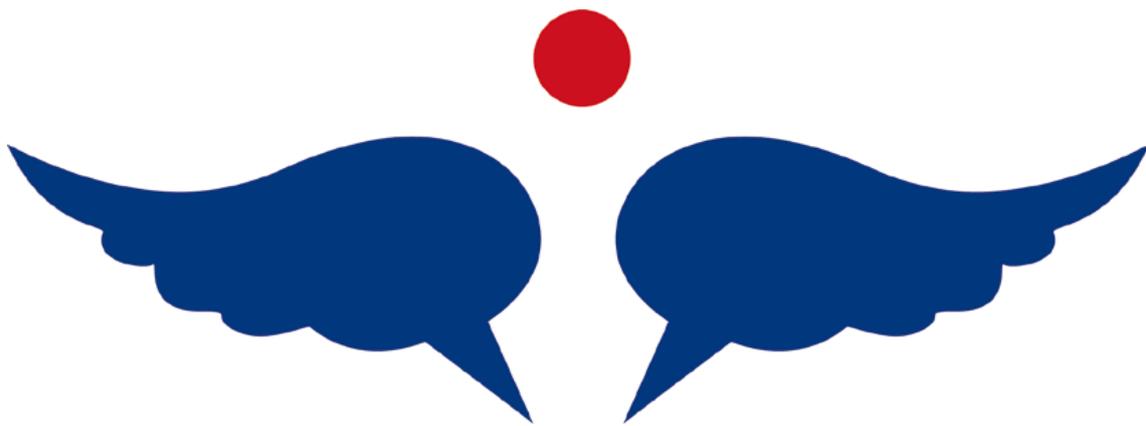
Postkarte 175 x 105 mm





Christine Vonderheid-Ebner M.A.

Logoentwicklung: Praxistraining für natürliche Selbstpräsentation



Frau RedeFrei



Rent-a-Tool Baumaschinen GmbH

Mietpreisliste

6-seitiges Falblatt DIN lang, Wickelfalz, Aussenseiten

RENOVIERUNG/INNENAUSBAU (Preise pro Tag)

Mietdauer:	Tag
Nassschneidetsch	ab 45 €
Motortrennschneider mit Wasseranschluss	ab 39 €
Stripper/ Bodenbelagsentferner	ab 39 €
Wand- & Deckenschleifer	ab 25 €
Parkettschleifer	ab 45 €
Rolllagerüst/Leiter	ab 39 €
Fliesenschneider/ Nassschneidetsch	ab 39 €
Kapp-/Stich-/Säbelsäge	ab 13 €
Bohr- & Abbruchhammer	ab 25 €
Kondentrockner/ Bautrockner	ab 8 €
Sanierungsfräse, Beton-/Estrichfräse	ab 45 €
Dampf-Tapetenablöser	ab 20 €

REINIGUNGSGERÄTE (Preise pro Tag)

Mietdauer:	Tag	Woche	Monat
Teppich-/Polsterreiner	ab 19 €		
Sprüh-Extraktionsgerät Hagerty Blue			
Hochdruckreiner 230 Volt kalt	20 €	15 €	13 €
Hochdruckreiner mit Pfaster- & Fliesenreinigunggerät	20 €	15 €	13 €
Hochdruckreiner 380 Volt warm	auf Anfrage		
Industriesauger nass/trocken	ab 15 €		

1 Ständig wachsendes Sortiment

Sollten Sie eine Maschine oder ein Gerät benötigen, welches Sie nicht gefunden haben, fragen Sie uns nach – wir erweitern ständig unser Sortiment!

2 Lieferservice

Wir liefern Ihnen alle Geräte direkt auf Ihre Baustelle. Erfragen Sie unsere Konditionen!

3 Bedienservice

Sie benötigen ein Gerät, haben aber nicht die nötige Manpower bzw. brauchen Hilfe? Auch hier sind wir der richtige Partner! Sprechen Sie uns auf unseren Bedienservice an – wir vermitteln Ihnen eine Person, die das Gerät bedienen kann.

4 Vertrieb/Reparatur

Sie benötigen eine neue oder gebrauchte Baumaschine? Oder Sie besitzen ein defektes Gerät? Wir helfen Ihnen gerne weiter – sprechen Sie uns an!

5 Linde & Milwaukee Partner

Bei uns erhalten Sie Linde Gase sowie alle Produkte aus dem Milwaukee Sortiment. Wir beraten Sie gerne!

MIETPREISLISTE GERÄTEVERMIETUNG

Andreas Kunz · Am Bahndamm 2-3 · 61250 Usingen
Tel. 0 60 81 - 96 46 32 · Mobil 0170 - 41 45 164

www.baumaschinen-r-a-t.de

Innenseiten

ERDBEWEGUNG: BAGGER (Preise pro Tag)

Mietdauer:	Tag	Woche	Monat
Microbagger 1,2 t	95 €	65 €	45 €
Minibagger 1,7 t	100 €	75 €	55 €
Minibagger 1,8 t	100 €	85 €	65 €
Minibagger 2,0 t	115 €	90 €	70 €
Minibagger 2,5 t	135 €	105 €	90 €
Minibagger 3,0 t	145 €	125 €	95 €
Midibagger 5,8 t	195 €	145 €	105 €

Weitere Baggergrößen auf Anfrage.
Anbauwerkzeuge wie z.B. Abbruchhammer ab 65 €.

ERDBEWEGUNG: RADLADER (Preise pro Tag)

Mietdauer:	Tag	Woche	Monat
Kompaktlader Bobcat 0,4 cbm	110 €	85 €	70 €
Radlader 0,95 cbm	145 €	100 €	80 €
Radlader 1,1 cbm	165 €	125 €	95 €
Teleskoplader	175 €		
Minidumper 500 kg	80 €	65 €	50 €

Weitere Geräte auf Anfrage.

ERDVERDICHUNG

Diverse Rüttelplatten und Stampfer in unterschiedlichen Größen ab 29 € Tagesmiete.

...und alles für den neuen Rasen:
Bodenfräsen, Walzen, Saatigel, Saatstreuwagen, Einachsschlepper usw.

HÖHENZUGANGSTECHNIK (Preise pro Tag)

Mietdauer:	Tag	Woche	Monat
LKW Teleskop 18 m, Arbeitshöhe 10,5 m (seitl. Reichw. Instabh.)	225 €	195 €	165 €
Rolllagerüst/Leiter	ab 39 €		

BAUSTELLENAUSRÜSTUNG (Preise pro Tag)

Mietdauer:	Tag	Woche	Monat
Bohr- & Abbruchhammer	ab 25 €		
Sanierungsfräse, für Estrich/Beton usw.	ab 45 €		
Betonrüttler	ab 36 €		
Betonmischer	ab 20 €		
Grabenbrücke	ab 15 €		
Rolllagerüst	ab 39 €		
Mauersteinsäge	45 €	35 €	25 €
900 Diamant			
Palisadenzange	10 €	10 €	10 €
Motortrennschneider	39 €	30 €	25 €
Verbundstein-Transportkarre	20 €	15 €	10 €
Stromerzeuger	ab 39 €		
Heizgeräte Elektro	ab 9 €		
Heizgeräte Gas	ab 12 €		
Stufensteger 2 Mann	30 €	25 €	25 €
Nassschneidetsch	45 €	35 €	25 €
Kernbohrgerät	ab 85 €		
Grundgerät mit Ständer			
Dreiseitenkipper (2,7 t)	ab 39 €		
Tandem Transportplattform (3,5 t)	ab 39 €		

Bei Diamantwerkzeugen, Kettensägen und Sägefräsen fallen zusätzl. Gebühren für die Abnutzung bzw. das Kettenschleifen an. Alle Mietpreise verstehen sich zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer und Versicherung. Mietbedingungen und AGBs finden Sie auf unserer Website oder im Aushang. (Stand 09/2020)

KRÄNE

Diverse Kräne ab 20 m bis 40 m Ausladung (Untendrehler), Preise auf Anfrage.

GARTEN- & FORSTGERÄTE (Preise pro Tag)

Mietdauer:	Tag	Woche	Monat
Baumstumpfräse	ab 125 €		
Garten-/Bodenfräsen	ab 45 €		
Kettensägen	ab 25 €		
Freischneider/ Motorsense	30 €	25 €	15 €
Blasgerät	35 €	29 €	20 €
Rückentragvorrichtung			
Stuhl Zwei-Takt-Erdbohrgerät	ab 45 €		
Hochentaster	ab 39 €		
Holzpalter			
8 t Spalkkraft, 220 V	ab 39 €		
Vertikutierer	40 €	35 €	28 €
Rasenmäher	20 €	18 €	15 €
53 cm Schnittbreite, Radantrieb, Seitenauswurf			

...und alles für den neuen Rasen: Bodenfräsen, Walzen, Saatigel, Saatstreuwagen, Einachsschlepper usw.

VERSCHIEDENES (Preise auf Anfrage)

Schutzgasschweißgerät
Ausschubelichter, 14 Sprossen, bis 9,40 m
Verladerampen, max. 250 kg, 3 m lang
Kapp- und Gährungsäge auf Bock
Stichsäge, Tischkreissäge



Kramsberger Narrenclub e.V.

Plakat

Plakat DIN A2

11 Jahre KNC
Große Faschingsshow
Samstag, 09.02.2019, 19:31 Uhr

Vorverkauf 11 € / Abendkasse 12 €
Vorverkauf: So. 20.1.2019, 15-18:00 Uhr, Bürgerhaus Kramsberg

Nach der Faschingsshow
geht`s auf zur Hüttenparty
Eintritt frei

Kinderfasching
Sonntag, 10.02.2019, 14:31-17:31 Uhr
Eintritt frei

Gestaltung: **baier**kommunikationsdesign · Wehrheim · www.baierdesign.de



Kronsberger Narrenclub e.V.

Einladung, Autogrammkarte, Speisekarte

Einladung DIN A4

11 Jahre KNC

Einladung
zur Sessionseröffnung am 11.11.2018

Jubiläumssession 11 Jahre KNC

Wann: 11.11.2018 ab 11:11 Uhr
Wo: Bürgerhaus Kronsberg
Eintritt: 3 Euro

Kurzes Programm mit Inthronisation der Tollitäten
– danach gemütliches Beisammensein –
– große Tombola –

Speisekarte DIN A5 Außenseiten

Große Jubiläumsshow
Samstag, 09.02.2019, 19:31 Uhr

Speisen & Getränke

11 Jahre KNC

www.kronsberger-narren-club.de

Allen Sponsoren des KNC für unsere Kampagne sei an dieser Stelle für Ihre Unterstützung nochmals herzlich im Namen des Vorstandes und der Mitglieder gedankt!

Alexander & Hildegunde Trieb, Kronsberg
Bakierkommunikationsdesign, Phab.
Daniela Löcherberger, Ursingen
Edsika Reckelmann, Ursingen
Ellen's Katzenpension, Kronsberg
entengen GmbH & Co. KG, Friedrichsd.
Familie Jense Franke, Kronsberg
Familie Peter Dworaczak, Kronsberg
Gerhard und Inge Franke, Bad Hombg
Gisela Hillemeier, Kronsberg

Hubert Kaluza, Wehrheim
Johanna Schubert, Neu-Anspach
Natalie Pitsch, Kronsberg
RENT a TOOL Baumaschinen, Ursingen
Susis Stöberstube, Neu-Anspach
Sebahattin Özkan, Schloss Kronsberg
Steffi Kienz, Ursingen
Tanus Sparkasse, Bad Homburg
Landrat Ulrich Krebs, Bad Homburg

KNC – Kronsberger Narren Club e.V.
An der Rollbahn 5 | D-51250 Ursingen-Kronsberg
Telefon: 02681-166112
E-Mail: knc-protokoll@web.de
Webseite: www.kronsberger-narren-club.de
Bankverbindung: Frankfurter Volksbank e.G.
BIC: FRVBF333 | IBAN: DE25 2519 0000 0301 4002 31
Eingetragen beim Amtsgericht Bad Homburg v.d.H.
Registernummer: WR 194
Mitglied in den Verbänden BDK und IGAK
Gestaltung: bakierkommunikationsdesign

Der Kronsberger Narrenclub e.V. bedankt sich bei allen Gästen für Ihren Besuch und wünscht einen traumhaft närrischen Abend!

Autogrammkarte DIN A5

Es grüßt das Kronsberger Prinzenpaar
Sandra I. und Manuel I.

11 Jahre KNC

Speisekarte DIN A5 Innenseiten

Getränke

Cola, Cola light, Fanta	Glas 0,2 l	1,50 €
Cola, Cola light, Fanta	Fl. 1,0 l	6,00 €
Wasser	Glas 0,2 l	1,00 €
Wasser	Fl. 1,0 l	4,00 €
Orangensaft	Glas 0,2 l	2,00 €
Apfelsaft, Apfelschorle	Glas 0,2 l	1,50 €
Bier „Bayrisch Hell“ vom Fass	Mass 1,0 l	10,00 €
Bier „Bayrisch Hell“ vom Fass	Glas 0,2 l	2,00 €
Bier „Bayrisch Hell“	Fl. 0,33 l	2,50 €
Bier alkoholfrei	Fl. 0,33 l	2,50 €
Radler	Fl. 0,33 l	2,50 €
Apfelwein, gespritzt	Fl. 0,2 l	1,50 €
Sekt	Fl. 0,75 l	12,00 €
Sekt	Glas 0,1 l	2,00 €
Rotwein	Fl. 0,75 l	12,00 €
Weißwein	Fl. 0,75 l	12,00 €
Wein im Ausschank	Glas 0,2 l	3,00 €
Jack Daniels / Cola	2 cl	4,00 €

Speisen

...nur so lange der Vorrat reicht!

Belegte Brötchen: Lachs, Salami oder Käse	3,00 €
Rindswurst mit Brötchen	3,00 €
Rindswurst mit Kartoffelsalat	4,50 €
Portion Kartoffelsalat	2,50 €
Laugenbrezel	1,50 €

11 Jahre KNC



Katholische Kindertagesstätte St. Georg

Image-Faltblatt

6-seitiges Faltblatt DIN lang, Wickelfalz, Aussenseiten

Das Wichtigste auf einen Blick

Betreuungszeiten
Halbtags: 7.30 bis 12.30 Uhr
Teilzeit: 7.30 bis 14.00 Uhr
Ganztags: 7.30 bis 16.30 Uhr

Betreuungsmodule ab 12.30 Uhr sind individuell buchbar und nur mit Mittagessen möglich.

Kosten
Die Kosten entnehmen Sie bitte der Gebührenordnung der Gemeinde Wehrheim.

Einzugsgebiet
Unsere Kinder stammen hauptsächlich aus dem Ort Pfaffenwiesbach und Friedrichsthal. Für die Friedrichsthaler Kinder steht ein kleiner Gemeindebus zur Verfügung. Kinder aus umliegenden Ortschaften sind herzlich willkommen.

Drei feste Gruppen
Wir verfügen über drei großzügig geschnittene, helle Gruppenräume mit Hochebene, Kinderküche, Nebenraum, eigenem Garderobenbereich und einem Waschraum mit Kindertolietten.

Ansprechpartner
Ina Matern, Leiterin
Verena Ziemens, stellvertretende Leiterin

Katholische Kindertagesstätte St. Georg
Bürgermeister-Erker-Straße 4
61273 Wehrheim, Ortsteil Pfaffenwiesbach

Tel.: 0 60 81 - 984 800
Fax: 0 60 81 - 585 296
E-Mail: kita@pfaffenwiesbach@gmx.de

Web: www.franziskus-klara.de/kirchorte/pfaffenwiesbach/kath-kindertagesstaette

Mit freundlicher Unterstützung von
Aigner
E aktiv markt
Hauptstraße 11 · 61273 Wehrheim
Großer Parkplatz gegenüber Bürgerhaus
Liefer- und Bestellservice: 0 60 81 - 51 36

Gestaltung:
baier kommunikationsdesign
Kapfenbergstr. 21 · 61273 Wehrheim
Tel. 987 42 26 · info@baierdesign.de
www.baierdesign.de

Katholische Kindertagesstätte St. Georg

Mit St. Georg gestärkt in die Welt

Innenseiten

Die Geschichte der Kita

Unser Kindergarten St. Georg wurde bereits 1970 gegründet. Er war zunächst zweigruppig und im denkmalgeschützten Gebäude der „Alten Schule“ unweit der Wiesbachtalhalde in Pfaffenwiesbach untergebracht.

Am 14. September 2001 wurde die neu erbaute Kindertagesstätte (Kita) eingeweiht und ihrer Bestimmung übergeben.

In dieser Einrichtung können die Kinder ganztags betreut werden, einschließlich Mittagessen. Seit 2007 gibt es ein Betreuungsangebot für Kinder ab zwei Jahren. Seit 2012 sind wir eine anerkannte Ausbildungsstätte.

Zunächst war die katholische Kirchengemeinde St. Georg, Pfaffenwiesbach, Träger unserer Kita. Am 1. Januar 2014 wurde die Trägerschaft auf die neue Pfarrgemeinde St. Franziskus und Klara – Usinger Land übertragen.

Mit St. Georg gestärkt in die Welt...

„...ist der Leitsatz unserer Kita. Wir arbeiten nach dem Hessischen Bildungs- und Erziehungsplan und beziehen den christlichen Jahreskreis in unsere tägliche Arbeit ein.

Neben der wertvollen Freispielzeit bieten wir Naturtage, Turnen, Flohmarkt für die jüngsten und Vorschularbeit für die älteren Kinder an. Wir sind ein zertifiziertes „Haus der kleinen Forscher“ und ausgezeichnet mit der Plakette „Runderum mungesund“.

Vieelfältige Projekte, externe Angebote, das „Würzburger Sprachprogramm“ und das Gewaltpräventionsprogramm „Faustlos“, freies Frühstück am zuckerfreien Vormittag, Gruppenfrühstück, Mittagessen mit Frischkostergänzung und ein Nachmittagsnack runden unseren pädagogischen Alltag ab. Die Partizipation von Kindern ist ein Arbeitsschwerpunkt.

Unsere Kita ist ein Ort des Miteinanders. Mit den Eltern pflegen wir eine Erziehungspartnerschaft, ihre Mitarbeit ist erwünscht.

Unser Leitbild

Für unsere Kita-Gemeinschaft ist St. Georg, der Patron unseres Kirchortes, ein Vorbild. Sein Mut, seine Verantwortungsbereitschaft und seine Zuversicht sowie andere christliche Werte prägen unsere pädagogische Arbeit. Wir feiern gemeinsam christliche Feste, reden über unseren Glauben und leben ihn im täglichen Miteinander durch Singen und Beten.

Betreuung

Die Kinder stehen im Mittelpunkt unserer Arbeit. Sie sollen sich in unserer Kita wohl fühlen. Unser Team pädagogischer Fachkräfte begleitet die Kinder bis zur Einschulung.

Erziehung

Wertschätzender Umgang mit Kindern und Eltern ist für uns eine wichtige Grundlage, um eine Atmosphäre der Achtung und Toleranz im Miteinander zu schaffen. Zum Wohl der Kinder ist es uns ein Anliegen, dass sich die elterliche Erziehungskompetenz und die Fachkompetenz der pädagogischen Mitarbeiterinnen ergänzen. Wir beraten und unterstützen die Eltern in ihrer Erziehungsarbeit. Unsere pädagogische Arbeit basiert auf den Werten und Normen unserer Gesellschaft.

Bildung

Kinder lernen spielend. Dafür stellen wir eine pädagogisch gut durchdachte Umgebung in der Kita bereit. Wir orientieren uns in unserer Bildungsarbeit grundsätzlich an der Lebenswirklichkeit, dem Lebensraum und den Interessen der Kinder. Diese werden durch allgemeine und gezielte Angebote gefördert und gefördert. Das ermöglicht die ganzheitliche Entwicklung der Selbst-, Sozial- und Lernkompetenz.



Katholische Kindertagesstätte St. Georg
Plakat, Einladung

Plakat DIN A3



Einladung DIN lang





Katholische Kindertagesstätte St. Georg

Kita-Post Titelseiten-Vorlagen

Titelseite Frühling



Titelseite Sommer



Titelseite Herbst



Titelseite Winter





IRIS – Yoga und Entspannung für Kinder

Faltblatt

6-seitiges Faltblatt DIN lang, Wickelfalz, Aussenseiten

Yogatermine, Kosten und Anmeldung

Frühlingsyoga im März 2012
Kursbeginn: 1. März 2012
5 Termine, immer donnerstags,
von 16:00 bis 17:30 Uhr

Sommeryoga im August 2012
Kursbeginn: 2. August 2012
5 Termine, immer donnerstags,
von 16:00 bis 17:30 Uhr

Herbstyoga im September 2012
Kursbeginn: 6. September 2012
4 Termine, immer donnerstags,
+ 1 Termin am Freitag, den 28. September
von 16:00 bis 17:30 Uhr

Winteryoga im Februar 2013
Kursbeginn: 31. Januar 2013
5 Termine, immer donnerstags,
von 16:00 bis 17:30 Uhr

Ein Kurs kostet 40,- Euro für insgesamt
5 Einzeltermine und findet statt im Kinder-
garten „Schlappmühlerpfad“ in Usingen.
Die Teilnehmerzahl ist begrenzt auf maximal
10 Kinder im Alter von ca. 5 und 6 Jahren
(Vorschule + 1. Schuljahr).
Anmeldungen bitte telefonisch bei
Iris Reither unter 06081-66802.

Spaß
gute Motorik
Selbstvertrauen
bessere Durchblutung
Neugierde
Training für's Gehirn
Äußerer und innerer Halt



IRIS
Yoga und Entspannung
für Kinder
im Alter von 5 bis 7 Jahren

Innenseiten

Yoga ist für alle Kinder geeignet.

Durch Yoga haben Kinder die Möglichkeit, sich immer wieder neu zu entdecken und ihren eigenen Körper besser wahrzunehmen.

Die Übungen (Asanas) wirken harmonisierend, fördern das Selbstbewusstsein und steigern die Konzentrationsfähigkeit.



Eine Yogaeinheit beinhaltet immer drei Phasen.

In der Aufwärmphase wird die Muskulatur gelockert. Außerdem dienen die Aufwärmübungen dazu, den Alltagsdruck der Kinder loszulassen.

Im Hauptteil erzähle ich eine Geschichte, wobei alle einzelnen Übungen von den Kindern ausprobiert werden können.

Zum Ausklang entspannen wir uns:

- Die Kinder malen ein Mandala. Oder:
- Ich erzähle eine Geschichte. Oder:
- Die Kinder erfahren die beruhigende Wirkung der Klangschale.



Erfahrung mit Kindern seit über 35 Jahren.

Seit 1976 bin ich als Erzieherin in Kindergärten tätig:

- u.a. im deutsch-italienischen Kindergarten
- sowie mehrere Jahre als Leiterin
- Umgang mit benachteiligten Kindern aus sozialen Brennpunkten
- und mit behinderten Kindern

Zusatzqualifikationen:

- Motopädagogin
- Tanzpädagogin

Weiterbildungen:

- Entspannung mit Klangschalen und Naturtoninstrumenten
- Klangschalen in Kindergruppen
- Yoga mit Kindern



IRIS
Iris Reither



Geschichtlicher Büchertisch

Geschäftsausstattung, Flyer, Anzeigen, Roll-up und Lesezeichen

Auftraggeber: Agile Agentur für Marketing und Kommunikation

Lesezeichen



Messe-Roll-up

Anzeige DIN A5



Reuss Private Deutschland AG

Image-Faltblatt

Auftraggeber: Agile Agentur für Marketing und Kommunikation

6-seitiges Faltblatt DIN A4, Wickelfalz





Freiburger Vermögensmanagement GmbH

Image-Faltblatt, Roll-up

Auftraggeber: Agile Agentur für Marketing und Kommunikation

4-seitiges Faltblatt DIN A4, Aussenseiten

FVM-Stiftungsfonds
ANLEGEN MIT DISZIPLIN

Sicherheit durch feste Regeln und eine transparente Strategie




VERTRAUEN SIE UNSERER ANLAGEKOMPETENZ

Freiburger Vermögensmanagement GmbH
Bertoldstraße 53
79098 Freiburg
Telefon 0761 21710 71
Telefax 0761 21710 70
info@freiburger-vm.de
www.freiburger-vm.de

Geschäftsführer
Claes Walber, Vorsitzender
Karl-Nikola Haas

Amptgericht Freiburg HBB 5905
Ust-Id-Nr. DE 197242173
Zulassung durch Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
Nr. 115693 vom 25.11.1998

Mitglied im
VUV
Verein für Vermögensmanagement

Die FVM-Stiftungsfonds sind ausschließlich in einer festen Vermögensaufteilung, bestehend aus 70% Rentenaktien und 30% Aktien zum Jahresbeginn. Wir glauben bewusst im Jahresverlauf nicht ein, wenn sich Wertentwicklungen aufgrund steigender oder fallender Märkte verändern. Auf diese Weise verhindern wir kurzfristige emotionale Handeln und heftische Dispositionen. Erst zum Jahresende werden die Werte in Form einer jährlichen Re-Allokation wieder auf „Start“ und das Ausgangsverhältnis 70/30 zurückgesetzt. Bei steigender Aktienquote können so kurzfristige möglicherweise überhöhter investiert werden. Wir agieren antizyklisch. Unseren Fondsinvestoren bieten wir damit eine transparente und langfristige erfolgreiche Anlagestrategie zum Vermögenserhalt und zur Wertsteigerung des Stiftungsvermögens.



Roll-up



Freiburger Vermögensmanagement

Beste Aussichten für Ihr Vermögen



Freiburger Vermögensmanagement GmbH
Bertoldstraße 53
79098 Freiburg
Telefon 07 61 21710 71
Telefax 07 61 21710 70
info@freiburger-vm.de
www.freiburger-vm.de

Innenseiten

Beste Aussichten für Ihr Vermögen



AUSGEZEICHNETE WERTSTEIGERUNG FÜR STIFTUNGSVERMÖGEN

Die anhaltende Niedrigzinsphase ist für Stiftungen eine enorme Herausforderung. Die Erhaltung des Kapitalstocks und die Erwirtschaftung ordentlicher Erträge zur Erfüllung des Stiftungszwecks können nur durch neue Wege in der Kapitalanlage erreicht werden. Dabei gilt es, das liquide Vermögen in einem langfristig stabilen Risiko-Ertrags-Verhältnis anzulegen. Für das Stiftungsmanagement bedeutet das, die Komplexität der Märkte einschätzen zu können und das Vermögenscontrolling präzise im Blick zu behalten.

Mit dem FVM-Stiftungsfonds lassen sich Stiftungsziele effizient und wertsteigernd erreichen. Das ergibt an den Bedürfnissen von Stiftungen ausgerichtetes Fonds-Verhalten: die Kapitalstabilität mit regelmäßigen Ausschüttungen. Auch für Anlagegruppen mit langfristigen Anlagezielen bietet der FVM-Stiftungsfonds eine lohnenswerte Anlagemöglichkeit.

Zwei strategische Anlageziele stehen dabei im Vordergrund:

- die Erzielung bestmöglicher Erträge für einen soliden kontinuierlichen Wertzuwachs
- der langfristige Substanzhalt des Stiftungsvermögens

Beides erreichen wir durch eine disziplinierte Anlagestrategie, die nach festen Regeln agiert und eine konsequente Zielumsetzung verfolgt. Monatliche Berichte sorgen für hohe Transparenz und dokumentieren unsere Anlageentscheidungen sowie die aktuelle Portfoliostruktur.

Hinweis zu möglichen Risiken: Die Wertentwicklung des Fonds wird insbesondere durch markt-, branchen- und unternehmensbedingte Kursveränderungen beeinflusst, aus denen sich Chancen und Risiken ergeben. Emittenten-, Ausfall- und Länderrisiken sind gegeben.

UNSERE ANLAGESTRATEGIE: DISZIPLINIERT ZIELE ERREICHEN

Der FVM-Stiftungsfonds investiert ausschließlich in einer festen Vermögensaufteilung, bestehend aus 70% Rentenaktien und 30% Aktien zum Jahresbeginn. Wir glauben bewusst im Jahresverlauf nicht ein, wenn sich Wertentwicklungen aufgrund steigender oder fallender Märkte verändern. Auf diese Weise verhindern wir kurzfristige emotionale Handeln und heftische Dispositionen. Erst zum Jahresende werden die Werte in Form einer jährlichen Re-Allokation wieder auf „Start“ und das Ausgangsverhältnis 70/30 zurückgesetzt. Bei steigender Aktienquote können so kurzfristige möglicherweise überhöhter investiert werden. Wir agieren antizyklisch. Unseren Fondsinvestoren bieten wir damit eine transparente und langfristige erfolgreiche Anlagestrategie zum Vermögenserhalt und zur Wertsteigerung des Stiftungsvermögens.

Ein klarer Kurs für mehr Sicherheit

AKTIV ODER PASSIV INVESTIEREN? WIR KOMBINIEREN DIE VORTEILE

Innertfall unserer Aktien-/Rentenstrategie setzen wir sowohl auf die Vorteile aktiv als auch passiver Investments.

Unsere Aktienstrategie: Global und dividendenstark
Im Aktienmarkt nutzen wir auf der passiven Seite kostengünstige und breit diversifizierte Index-Fonds (ETF), um an einer breiten Marktkonzeption zu partizipieren. Auf der aktiven Seite investieren wir gezielt in dividendenstarke Aktien mit hoher Ertragsaussichten.

Unsere Rentenstrategie: Ausbalanciert und nachhaltig
In unseren Rentenportfolios setzen wir auf Sicherheit und Ertrag. Neben einer gesteuerten Streuung der Investitionen über unsere vier Anlagestrategie Renten-Basis, Aufbau-, Chancen und Übergang-, kombinieren wir aktives und passives Management von Einzelwerten und Fonds.

Diszipliniert erfolgt auch die Auswahl der in Frage kommenden Titel, die entsprechend unseren festen Richtlinien und Nachhaltigkeitskriterien selektiert werden. Wir stehen im regelmäßigen Dialog mit den Stiftingsverwaltern. Die besonderen Bedürfnisse von Stiftungen finden somit bei der Allokation Berücksichtigung.



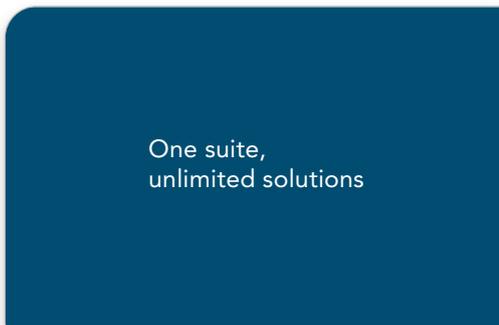
entergon GmbH & Co. KG

Logoentwicklung, Geschäftsausstattung

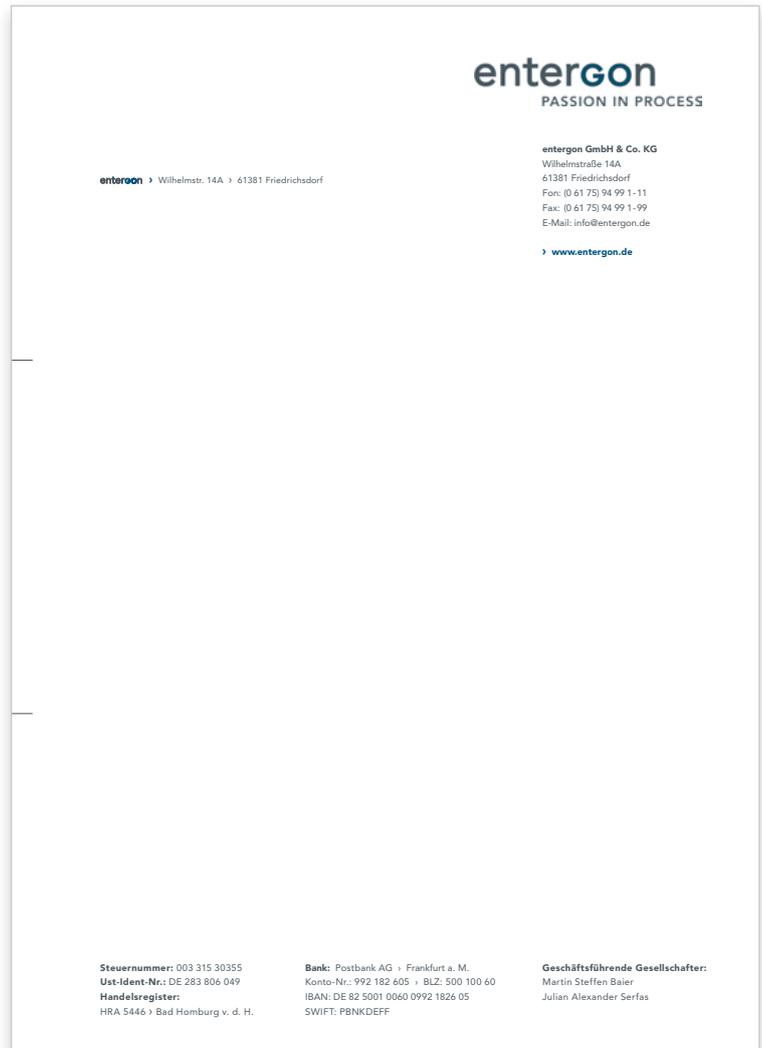
entergon

PASSION IN PROCESS

Visitenkarte Vorderseite



Briefbogen



Rückseite





entergon GmbH & Co. KG

Case Study

4-seitiges Faltblatt DIN A4

entergon
PASSION IN PROCESS

Case Study

FARO Europe –
Digitale Messelead-Erfassung mit entergon



FARO, führender Anbieter von 3D-Messtechnik und Bildgebungstechnologie, setzte entsprechend der eigenen digitalen DNA, früh auf die Digitalisierung der Marketing- und Vertriebskommunikation. Die entergon-Lösung ist dabei ein wichtiger Baustein.

Ausgangssituation, Anforderungen und Einführung der Lösung

Ende des ersten Halbjahrs 2015 entschied sich FARO Europe für die Einführung einer professionellen, mobilen Lösung zur digitalen Erfassung der generierten Messeleads. Nach einer Marktrecherche entschied FARO sich im Spätsommer 2015 die Lösung e1 MOBILE des Anbieters entergon auf den beiden B2B-Fachmessen INTERGED (www.interged.de) und MOTEX (www.motex-messe.de), jeweils in Stuttgart, zu evaluieren.

Messeveranstaltungen stellen bei FARO seit jeher ein wichtiges Instrument sowohl zur Neukundengewinnung als auch zur Kundenbindung dar. FARO Europe ist europaweit auf über 100 Veranstaltungen jährlich präsent, darunter Messen und eigenverantwortlich durchgeführte Formate wie Roadshows und Open-House Veranstaltungen. Hierbei werden jährlich zwischen 8.000 bis 10.000 Messgespräche geführt.

Folgende Anforderungen standen bei der Bewertung der Lösung im Vordergrund:

- Reduzierung der Bearbeitungszeit durch eine Automatisierung der mobilen Lead-Erfassung auf über 50 Events europaweit
- Verfügbarkeit qualitativ hochwertiger Lead-Daten sowohl für den Vertrieb zur Weiterbearbeitung („Hot Leads“) als auch für Nurturing-Aktivitäten durch das Marketing durch eine 100% Integration in die vorhandenen IT-Systeme, der Marketing Automation-Lösung Oracle Eloqua und Salesforce CRM
- Lead-Erfassung & Präsentationsmöglichkeit des umfangreichen, viersprachigen Informationsmaterials vorant in einer einzigen App
- Erhöhung der Lead-Qualität durch erweiterte Lead-Informationen (Projekt-Status, Projekt-Budget, Zeitrahmen für angelegte Projekte, ...) und somit eine höhere Chance von Geschäftsabschlüssen aus diesen generierten Kontakten durch eine große Flexibilität bei der Leadbogen- und App-Gestaltung
- Automatisches Anstoßen von Follow-Up-Aktivitäten durch Übergabe der Leads an entsprechende Lead-Nurturing-Prozesse in der verwendeten Automation-Lösung Oracle Eloqua
- Einfache Verteilung internationaler Leads in die entsprechende Vertriebsregionen
- Echtzeit-Reporting sowohl allgemeiner als auch themenspezifischer Key-Performance-Indikatoren



Von Anfang an begleitete Thielmann Consulting (www.thielmann-consulting.de) die Evaluierung bei FARO bestand als Vertriebspartner der entergon. Eine bereitgestellte Demo-App und umfangreiches Videomaterial auch für die Prozesse in der entergon-Middleware unterstützen und vereinfachten den FARO-internen Überzeugungsprozess. Die pragmatische Abstimmung und Umsetzung bei der Erstellung des ersten FARO-Leadogens und allen Schnittstellenaspekten sorgten zudem für eine reibungslose Einführung der Lösung.



Kundennutzen

Tobias Böhrer, Senior Business Innovation Manager, drückte dies wie folgt aus:

„Mit der neuen App stehen mir unsere sämtlichen Produktinformationen, in allen verfügbaren Sprachen, nur einen Fingertipp entfernt zur Verfügung. Die Pflichtfunktion der App erinnert mich daran, alle notwendigen Informationen im Leadbogen zu erfassen.“

Dauerte es vor der Nutzung der Messe-App teilweise bis zu 14 Tage, bis die Leads den Vertriebsmitarbeitern zur Weiterverarbeitung zur Verfügung gestellt werden konnten, kann jeder Vertriebsmitarbeiter nach der Synchronisation mit dem Salesforce CRM und der Marketing Automation-Lösung Oracle Eloqua bereits am nächsten Tag auf alle Leads in deren Kontext zugreifen.

Folgende Nutzenaspekte konnte FARO mit der entergon Lösung e1 MOBILE realisieren:

- Steigerung der Gesprächseffizienz durch parallele Präsentationsmöglichkeiten
- Vermeidung von unvollständigen Daten durch dezidierte, dynamische Pflichtfelder
- Hohe Akzeptanz durch einfache Bedienbarkeit und responsives Design
- Zeitnahe Erfolgskontrolle aller Events, insbesondere der größeren Messen, im Detail heruntergebrochen auf einzelne Fragen des Messeleadogens
- Imagegewinn durch digitale Lead-Erfassung und interaktiver InfoPOINTS
- Schnellere Messenachbearbeitung durch Marketing und Vertrieb durch zeitnahe Bereitstellung der Leads in Salesforce CRM und Oracle Eloqua
- Nahtlose & verlustfreie Messe-Kommunikation
- Einfache Lokalisierung durch Mehrsprachigkeit

Aus Marketingsicht waren die schnellere Messenachbearbeitung und die Vollständigkeit der Leadbögen die erwarteten Ergebnisse. Durch die über eine API direkt angebundene Marketing Automation-Lösung Oracle Eloqua können B- und C-Leads nun direkt in Lead Nurturing-Kampagnen personalisiert und automatisiert bis zur Vertriebsstufe weiterentwickelt werden. Der Verlust von Prospects, die aus einem Grund zum Zeitpunkt der Gespräche noch nicht „vertriebsreif“ waren, wird dadurch vermieden.



Mit dem KIOSK-Modul von entergon zum papierlosen Messestand

Im Zuge der Umstellung auf einen papierlosen Messestand im Zeitraum 2018/19 entschied man sich bei FARO Europe im Jahr 2019 zusätzlich für die Self-Service-Lösung der entergon Plattform. Die Motive waren hier sowohl die Digitalisierung der Informationsbereitstellung, der Einsparung von Druckkosten, allgemein einem umweltverträglichen Handeln und nicht zuletzt eine DSGVO-Konformität.

Mit dem KIOSK-Modul der entergon-Lösung wurde ein zusätzliches, für plattformübergreifendes digitales und interaktives Informationsangebot geschaffen, das aufgrund der Skalierbarkeit auf herkömmlichen Tablets wie auch auf großformatigen Touchscreen-Lösungen bis über 50-Zoll vielfältig eingesetzt wird. Mit der KIOSK-Lösung können sich Interessenten nicht nur selbstständig durch das Informationsangebot an Videos, Broschüren oder TechSheets navigieren, sondern sich diese über ein Warenkorb-Mechanismus auch digital selbst zuschicken. Dadurch werden unabhängig vom Standpersonal zusätzliche Leads DSGVO-konform generiert.

Das Standpersonal selbst nutzt die KIOSK-Lösung als ergänzendes Instrument zu den Ausstellungsstücken für eine breite, multimediale unterstützte fachliche Vertiefung der Gespräche. Zudem werden, durch die Einführung digitaler Prospektblätter auf europäischen Messen die Marketingausgaben für Werbemittel innerhalb eines Jahres um annähernd 90% reduziert, wie Alexandre Azevedo, Event Manager bei FARO Europe und Projektleiter der entergon-Einführung, bestätigte.

Zusammenfassung

Die Zusammenarbeit zwischen FARO Europe, entergon und Thielmann Consulting ist durchgehend sehr lösungs- und serviceorientiert. Ergänzend zu den vorhandenen Reporting-Möglichkeiten der entergon-Lösung, die eine große Zeitersparnis bei der Bereitstellung von KPI's sind, wurden für eine ROI-Betrachtung zusätzliche Planungs- und Reporting-Ansichten umgesetzt.

Die gesteigerte Performance der Messen drückt sich nicht nur durch die schnellere Reaktionsmöglichkeit seitens des Vertriebs durch eine zeitnahe Bereitstellung der Leads im CRM aus. Durch die nahtlose und damit verlustfreie sowie durchgängige Messe-Kommunikation wird das Potenzial von den auf Messen und den sonstigen Veranstaltungen generierten Geschäftspotenziale und Umsätze bestmöglich unterstützt.



Der Kunde

FARO®, gegründet 1971, weltweit führender Technik- und Bildgebung-Unternehmen erwirbt mit seinen aktuell 6000000000€ computer-gestützte Geräte sowie Software von FARO ermöglicht Teilen und komplexen von Produktions- und Prozessen. Die Generation von Bauteilen das Rapid Prototyping

Thielmann Consulting führt Industrieunternehmen unabhängiger Anpassungen sicher durch das breite, parallel Kanäle anbahnung im B2B vom ersten Kontakt bis zum Abschluss von Thielmann Consulting diese Kunden nicht auch operativ in der Thematisch deckt T ganze Bandbreite über Content Marketing bis zu Lead Nurturing ab. Thielmann Consulting

www.thielmann-consulting.de

Thielmann Consulting



entergon GmbH & Co. KG – Dialogvision

Logoentwicklung, E-Mail Header

dialog
VISION

POWERED BY ENTERGON



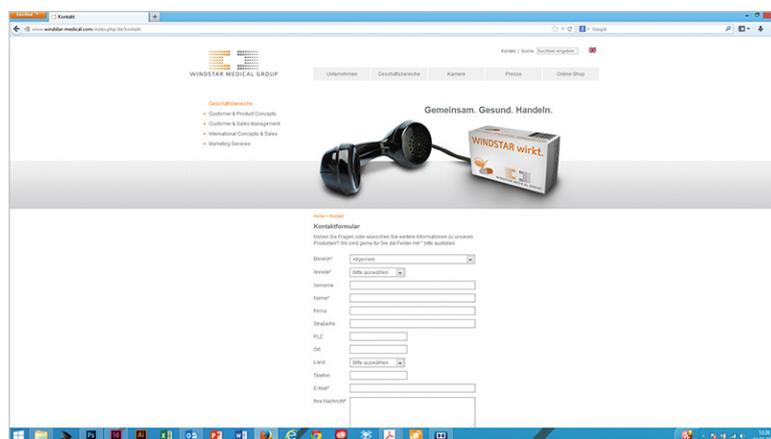
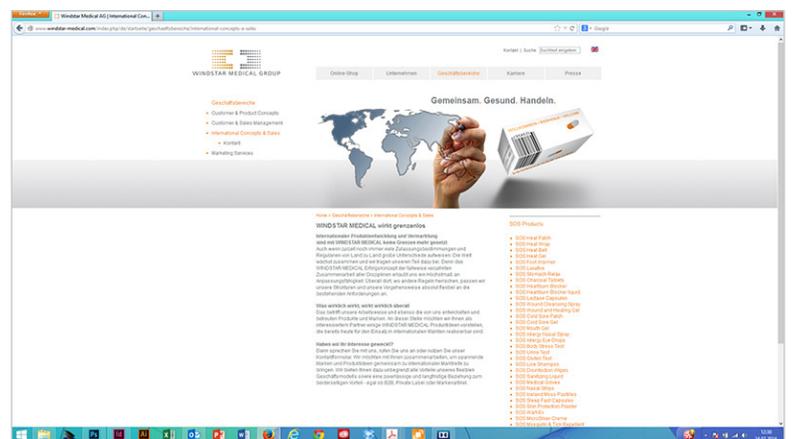
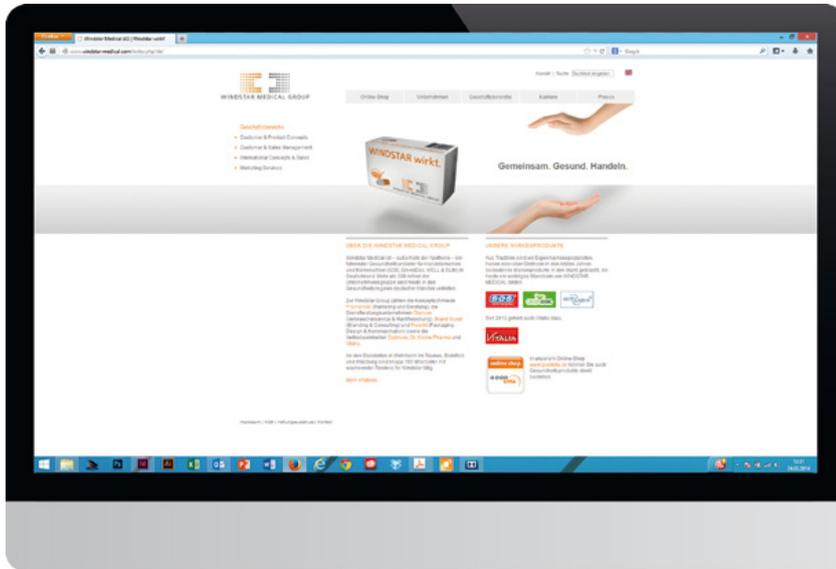


WINDSTAR MEDICAL AG

Website

Auftraggeber: entergon GmbH & Co. KG

Website – Beispielseiten

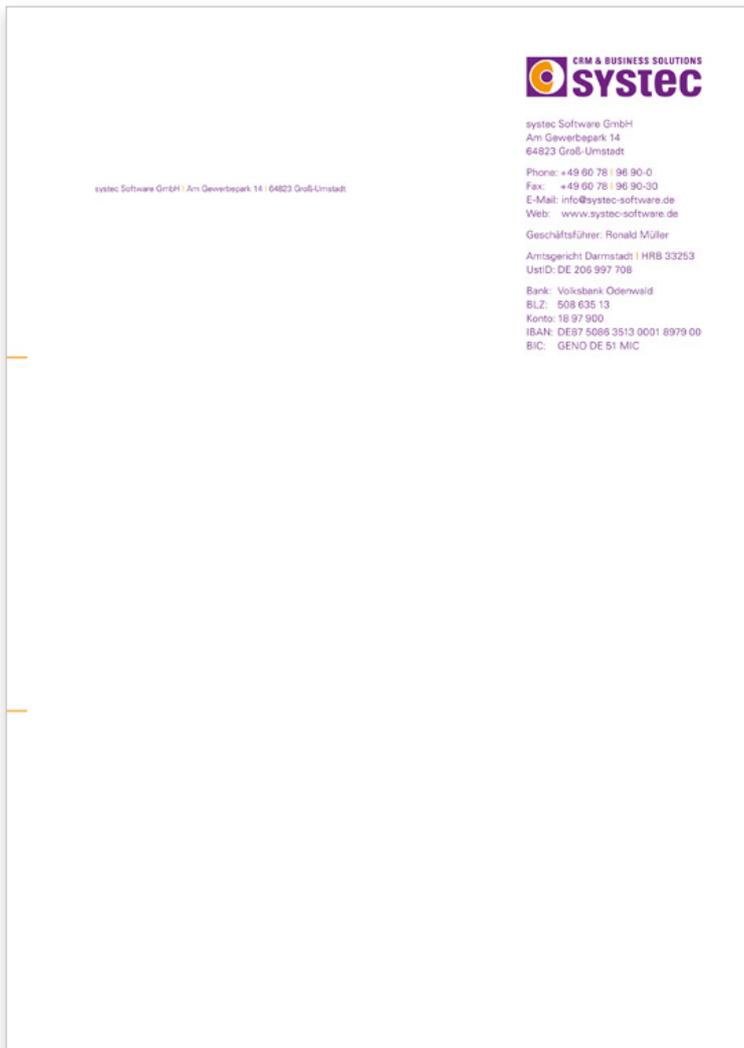




systec Software GmbH
Logo, Geschäftsausstattung



Briefbogen



Visitenkarte

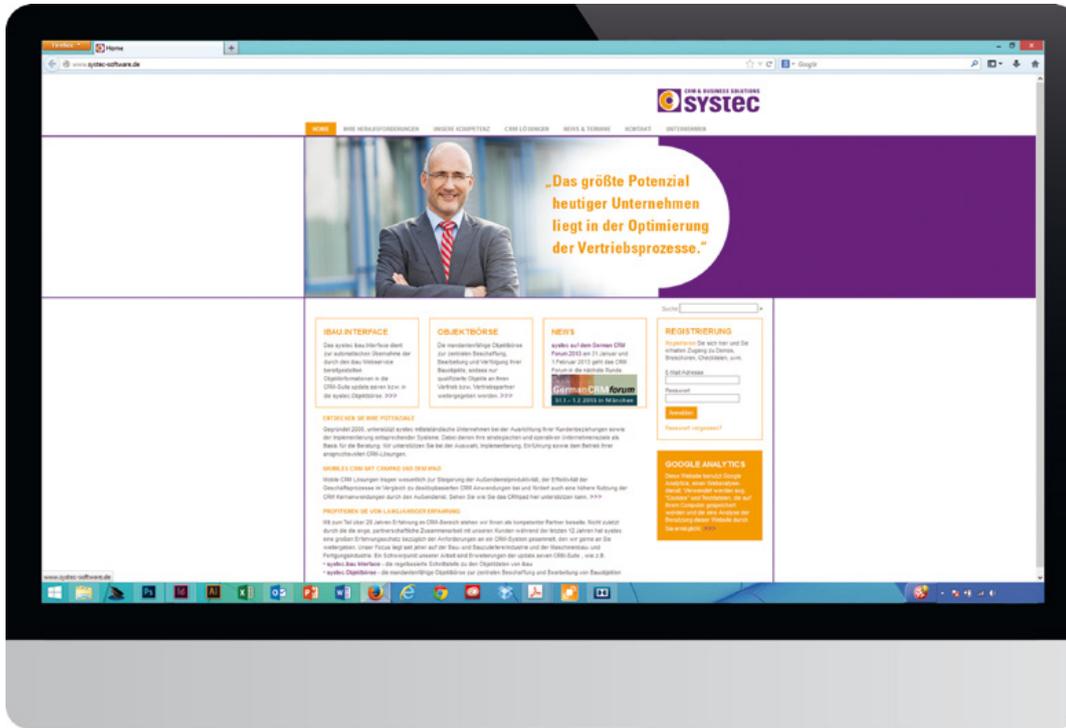




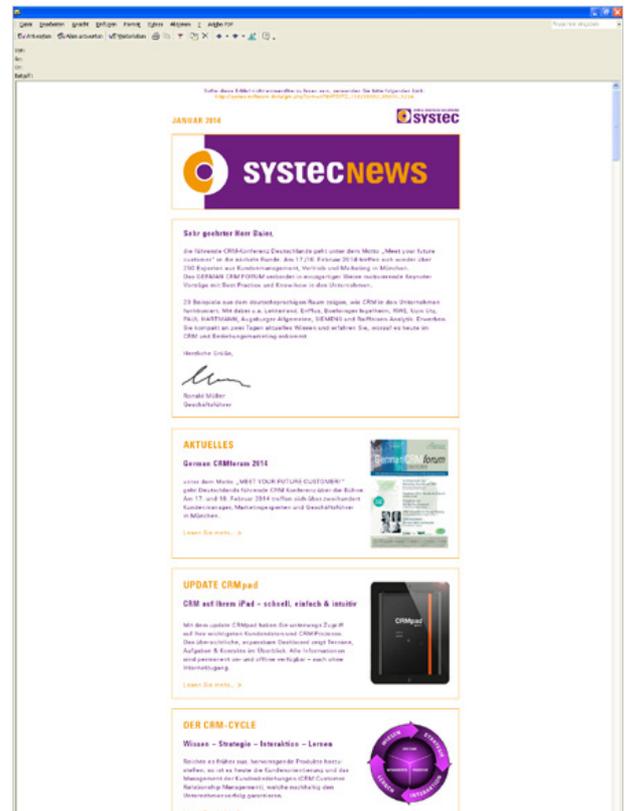
systec Software GmbH

Website, Newsletter-Vorlage

Website – Beispielseite



Newsletter-Vorlage

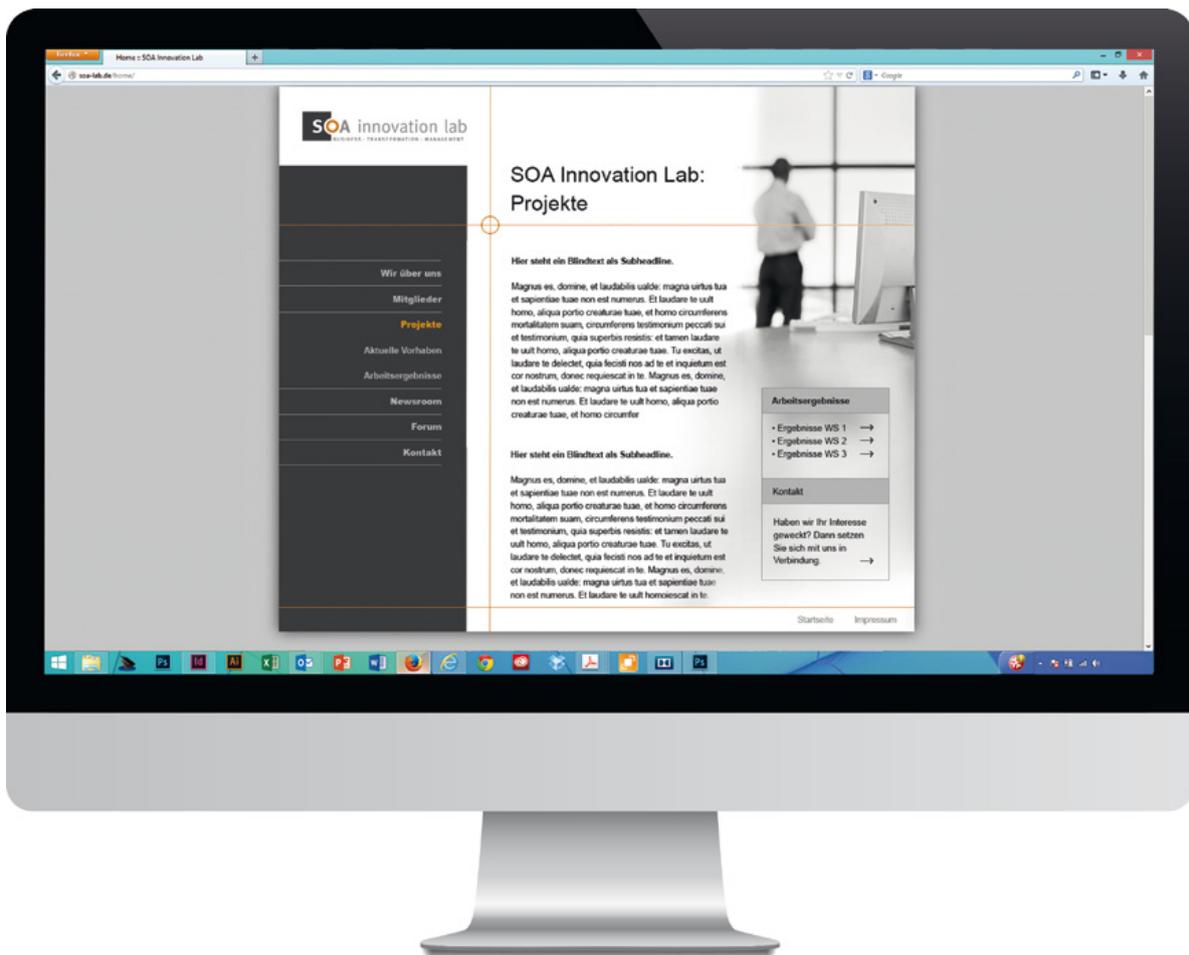




SOA Innovation Lab e.V. – eine Initiative der Deutschen Post AG
Logo, Geschäftsausstattung, Website
Auftraggeber: b.kom Medien GmbH



Website – Beispielseite





SOA Innovation Lab e.V. - eine Initiative der Deutschen Post AG

Broschüre

Auftraggeber: b.kom Medien GmbH

Imagebroschüre DIN A4



Netzwerk für SOA-Erfolg

Mit dem SOA Innovation Lab startet die erste deutsche Businessinitiative zu SOA und Architekturmanagement.



Die Adaption von SOA Konzepten ist in vollem Gange.

Serviceorientierte Architektur und Enterprise Architecture Management werden im Zukunft zum entscheidenden Erfolgsfaktor eines jeden IT Managings gehören. SOA und EAM ermöglichen es, Flexibilität und eine verbesserte Kommunikation der Beschäftigten zu erreichen. Gleichzeitig werden Fragen der Integration und des Komplexitätsmanagements adressiert. Beide Konzepte stellen einen unabweisbaren Ansatz dar, mit dem Unternehmen den fortwährenden Strukturwandel effizient meistern können. Der Aufbau von Know-How, Skills und Methoden ist dabei ein kritischer Faktor.

Von einer Vernetzung der Aktivitäten profitieren alle.

Qualifizierte Interdisziplinärteams für Unternehmen zum Transferieren der entsprechenden Methoden sind derzeit im Markt jedoch nur eingeschränkt verfügbar. Die Lern- und Adaption von SOA und EAM liegt somit vor allem bei dem Unternehmen. Dieses erfordert jedoch gleichzeitig eine breitenbasierte Situation. Es sind die Anwender selbst, die dazu in der Lage sein müssen, Innovationen zu realisieren. Das SOA Innovation Lab greift genau diesen Gedanken auf und bietet Anwesenheitsworkshops als langfristige Chance, mit Praktikern zu vernetzen – und somit zu vernetzen.

SOA Innovation Lab: Wissen vermehrt sich, indem man es teilt

SOA Innovation Lab: Praxis ist Programm

Auf Wissen und Erfahrung von Experten zugreifen.

Das SOA Innovation Lab bietet Unternehmen ein exklusives Praxisforum, in dem anwendungsbezogenes Wissen zu SOA und Enterprise Architecture Management auf eine hohe Augensicht werden kann. In Form einer „Knowledge Community“ werden dabei die Interessen und Fragestellungen der Unternehmen im Vordergrund. Inhalte, Themen und Struktur des SOA Innovation Lab sind konsequent auf die Praxis abgestimmt. Unabdingbar Wissen, Erfahrungen aus konkreten Projekten und erprobte Strategien werden aus erster Hand zugänglich gemacht.

Zukunftswisende Lösungen gemeinsam entwickeln.

Neben dem Transfer von Wissen und Erfahrungen bietet das SOA Innovation Lab eine effektive Arbeitsform, um praktisch habituelle Lösungen schneller und gezielter zu entwickeln. Durch die gemeinsame Exploration in gemeinsamen Projekten werden Methoden und Best Practices zu SOA und EAM entwickelt. Mitglieder des SOA Innovation Lab profitieren dabei von einem unmittelbaren Mehrwert. Durch die Zusammenarbeit von Praktikern und ausgewählten Experten entstehen Ergebnisse, die im eigenen Unternehmen direkt umgesetzt werden können.

Das eigene Engagement bestimmt den Nutzen.

Das SOA Innovation Lab ist Plattform für das Business – und nicht das Business gefahren. Initiator sind daher in erster Linie Anwesenheitsworkshops, die ihren CEOs, Chief Architects und IT Managern einen konkreten Dialog zum SOA Innovation Lab eröffnen. Das individuelle Engagement – und damit der Nutzen – bestimmt dabei jedes Unternehmen selbst. Die Bandbreite reicht von der Teilnahme an der Community über die aktive Mitarbeit in konkreten Projekten bis hin zur Mitarbeit im Agency des SOA Innovation Lab.

Erfolgssicherheit erhöhen, Aufwände reduzieren.

Die beteiligten Unternehmen profitieren bei der Durchführung eigener Workshops in der Bereich Enterprise Architecture Management in hoher Stufe von der Vernetzung durch das SOA Innovation Lab.

- Gemeinsame Aktion für Methodenentwicklung
- Gezielte Erfolgssicherung
- Sicheres Einbringen von Experten
- Nutzung von Expertisen aus der Praxis
- Zugang zu einem industriellen Best-Practices-Forum

SOA Innovation Lab: Auf Unternehmen zugeschnitten

SOA Innovation Lab
 Charité-De-Gaule-Str. 101 13103 Berlin
 Büro: Regensparkstr. 10
 10119 Berlin
 Telefon: +49 30 180 180 180 180
 Telefax: +49 30 180 180 180 180
 E-Mail: info@soa-lab.com
 Internet: www.soa-lab.com





Deutsche Bahn Netz AG

Infobroschüren „ProNetz“

Auftraggeber: b.kom Medien GmbH

Infobroschüren DIN A4 – Beispielseiten

DB NETZE

ProNetz – gemeinsam auf Erfolgskurs

Infobroschüre zum Zukunftsprogramm der DB Netz AG

Wir sind stolz auf das Erreichte

1 Mittelablauf erreicht
Über Jahr 2007 für Erhalt und Ausbau der Schieneninfrastruktur ein hochrangiges zehnjähriges Bundesinvestitionsprogramm mit 2,6 Milliarden Euro werden verabschiedet.

2 Wirtschaftlichkeit gesteigert
Das in Wirtschaftlichkeit gesteigerte Profizit durch die Wahrung des gemeinsamen Bundesinvestitionsprogramms der DB Netz AG und der Deutschen Bundesbahn beträgt 2,6 Milliarden Euro im Vergleich zu 1,8 Milliarden Euro im Vorjahr.

3 Personalentwicklung fokussiert
Die Schienen-Profizit werden neben umfangreichen Qualitätsverbesserungen auch durch die gezielte Personalentwicklung gesteigert. Die Personalentwicklung im Jahr 2007 wurde durch den Personalrat und die Gewerkschaften unterstützt.

4 Oberbau saniert
Die Erneuerung des Oberbaus für ein besseres Betriebsverhalten der Bahnen wurde 2007 mit 1,4 Milliarden Euro investiert. Durch die Sanierung des Oberbaus wurden 1,4 Milliarden Euro an Kosten eingespart.

5 La-Stellen halbiert
Die Zahl der La-Stellen wurde durch die Einführung von La-Stellen im Jahr 2007 halbiert. Die Zahl der La-Stellen im Jahr 2007 lag bei 10.000, im Jahr 2008 bei 5.000.

6 Realisierungsgestresste geteilt
Die Realisierungsgestresste wurden durch die Realisierungsgestresste geteilt. Die Realisierungsgestresste wurden durch die Realisierungsgestresste geteilt.

7 Prävention verstärkt
Die Prävention wurde durch die Realisierungsgestresste verstärkt. Die Prävention wurde durch die Realisierungsgestresste verstärkt.

8 3+ Strategie eingeführt
Die 3+ Strategie wurde durch die Realisierungsgestresste eingeführt. Die 3+ Strategie wurde durch die Realisierungsgestresste eingeführt.

9 Neue Technologien entwickelt
Die neuen Technologien wurden durch die Realisierungsgestresste entwickelt. Die neuen Technologien wurden durch die Realisierungsgestresste entwickelt.

10 Kommunikation verbessert
Die Kommunikation wurde durch die Realisierungsgestresste verbessert. Die Kommunikation wurde durch die Realisierungsgestresste verbessert.

DB NETZE

ProNetz 2009 – weiter auf Erfolgskurs

Infobroschüre zum Zukunftsprogramm der DB Netz AG

Ein großer Erfolg – die Beseitigung der Langsamfahrstellen.

Produktionsmanagement
Prozessoptimierung Produktion
Produktion: F5, F12, F13

Fahrtwegtechnologie
Die Fahrtwegtechnologie wurde durch die Realisierungsgestresste verbessert. Die Fahrtwegtechnologie wurde durch die Realisierungsgestresste verbessert.

Anlagenanierung
Die Anlagenanierung wurde durch die Realisierungsgestresste verbessert. Die Anlagenanierung wurde durch die Realisierungsgestresste verbessert.



Deutsche Bahn Netz AG

Geschäftsplan, Infobroschüre

Auftraggeber: b.kom Medien GmbH

Geschäftsplan DIN A4 – Beispielseiten

DB NETZE

Geschäftsplan 2008
DB Systel

Robert Semmel, LT
Kreuzstraße 27
60326 Frankfurt am Main

DB-Konzern

Die Strategie der DB AG

Strategische Ausrichtung – Die DB AG beruht auf der Verankerung in der Zukunft

Die DB AG hat drei Netzwerke gegründet, um ein integriertes, ganzheitliches Dienstleistungsangebot zu gewährleisten und um die Effizienz und Flexibilität der DB AG zu steigern. Die DB AG hat drei Netzwerke gegründet: DB Systel, DB Netze und DB Netze Logistik. Die DB AG hat drei Netzwerke gegründet, um ein integriertes, ganzheitliches Dienstleistungsangebot zu gewährleisten und um die Effizienz und Flexibilität der DB AG zu steigern.

Gründende der Konzernstrategie

Die DB AG hat drei Netzwerke gegründet, um ein integriertes, ganzheitliches Dienstleistungsangebot zu gewährleisten und um die Effizienz und Flexibilität der DB AG zu steigern.

Infobroschüre DIN A4 – Beispielseiten

DB NETZE

DB Netz AG
Entwicklung 2009

Infobroschüre zur Geschäftsleitungsstrategie der DB Netz AG

Wort

Sehr geehrte Damen und Herren,

Ich bin sehr froh, dass Sie sich für die Entwicklung der DB Netz AG interessieren. Die DB Netz AG hat im Jahr 2009 eine erfolgreiche Entwicklung erlebt. Die DB Netz AG hat im Jahr 2009 eine erfolgreiche Entwicklung erlebt.

Einführung ins Thema Strategie

Die Wurzeln der Strategie

Strategie ist das zentrale Element der Unternehmensentwicklung. Die DB Netz AG hat im Jahr 2009 eine erfolgreiche Entwicklung erlebt.



Rothenberger Werkzeuge GmbH

Imagebroschüre, Produktbroschüren, Produktflyer, Anzeigen, Plakate

Imagebroschüre DIN lang quer, Zickzackfalz



Aussenseiten



Das Unternehmen
 Seit 1862 sind ROTHENBERGER Werkzeuge ein Synonym für Innovation und technologische Kompetenz. Mit der Erfindung der ROTHENBERGER K System-Werkzeuge für die Montage im Bauwesen wurde 1967 der modernste Industriestandard geschaffen. Die weltweit über 50 ROTHENBERGER Gruppenunternehmen arbeiten mit der Marke ROTHENBERGER in über 100 Ländern in mehr als 28 Millionen Quadratmetern über über 1000 Mitarbeiter einher. Die weltweite Expansion ist die Folge von Innovation und der höchsten Mitarbeiterloyalität in der Branche für ein internationales Wachstum unserer Gruppe.

ROTHENBERGER TEC-CENTER
 Das ROTHENBERGER TEC-Center ist ein zentraler Hub für den weltweiten Markt. Unsere weltweite Unternehmensgruppe arbeitet eng zusammen. Die Innovation, die Entwicklung, die Produktion, die Logistik, die Forschung und Entwicklung werden heute in ROTHENBERGER TEC-Center integriert.

Weltweite Vertriebsstrategie / Internationalität
 Weltweit kennen wir die besten Werkzeuge, unsere Leistung ist unverwundbar, und ROTHENBERGER Werkzeuge sind überall. In den letzten Jahren haben wir unsere globale Präsenz deutlich ausgebaut und sind heute in über 100 Ländern im Einsatz.

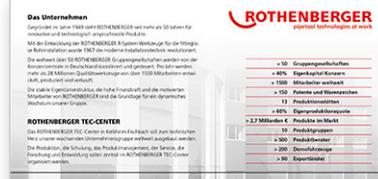
Marketing und Verkauf / Kundenorientierung
 „Kundenorientierung ist die Essenz unserer Arbeit.“ In der Welt der ROTHENBERGER ist das der zentrale Grundsatz. Die Qualität der ROTHENBERGER-Produkte ist die Grundlage für den Erfolg. Die Qualität der ROTHENBERGER-Produkte ist die Grundlage für den Erfolg. Die Qualität der ROTHENBERGER-Produkte ist die Grundlage für den Erfolg.

Weltweite Logistik
 Die weltweite Logistik ist ein zentraler Bestandteil der ROTHENBERGER-Produktion. Die weltweite Logistik ist ein zentraler Bestandteil der ROTHENBERGER-Produktion. Die weltweite Logistik ist ein zentraler Bestandteil der ROTHENBERGER-Produktion.

Service After-Sales
 ROTHENBERGER verfügt über ein weltweites Service-Netzwerk. Durch Standard-Service-Equipment, die Schulung der Mitarbeiter, die Dokumentation und die schnelle Reaktionszeit ist es möglich, das Leben der ROTHENBERGER-Kunden zu verlängern. Die weltweite Service-Netzwerk ist ein zentraler Bestandteil der ROTHENBERGER-Produktion.

ROTHENBERGER
 ROTHENBERGER Werkzeuge GmbH
 Industriestraße 7
 D-82379 Kallhamer-Gemüsing
 Telefon +49 (0) 81 95 / 800-1
 Fax +49 (0) 81 95 / 800-35 00
 info@rothenberger.com
 www.rothenberger.com

Innenseiten



Das Unternehmen
 Seit 1862 sind ROTHENBERGER Werkzeuge ein Synonym für Innovation und technologische Kompetenz. Mit der Erfindung der ROTHENBERGER K System-Werkzeuge für die Montage im Bauwesen wurde 1967 der modernste Industriestandard geschaffen. Die weltweit über 50 ROTHENBERGER Gruppenunternehmen arbeiten mit der Marke ROTHENBERGER in über 100 Ländern in mehr als 28 Millionen Quadratmetern über über 1000 Mitarbeiter einher. Die weltweite Expansion ist die Folge von Innovation und der höchsten Mitarbeiterloyalität in der Branche für ein internationales Wachstum unserer Gruppe.

ROTHENBERGER TEC-CENTER
 Das ROTHENBERGER TEC-Center ist ein zentraler Hub für den weltweiten Markt. Unsere weltweite Unternehmensgruppe arbeitet eng zusammen. Die Innovation, die Entwicklung, die Produktion, die Logistik, die Forschung und Entwicklung werden heute in ROTHENBERGER TEC-Center integriert.

PEOPLE – PASSION – PERFORMANCE
 Menschen sind die treibende Kraft für den Erfolg eines Unternehmens. Nach dem ROTHENBERGER-Gründungsverständnis sind die Mitarbeiter der Schlüssel zum Erfolg. Die ROTHENBERGER-Produkte sind die Grundlage für den Erfolg. Die Qualität der ROTHENBERGER-Produkte ist die Grundlage für den Erfolg.

UNTERNEHMENSWERTE
 Unsere Unternehmenswerte sind die Grundlage für den Erfolg der ROTHENBERGER-Produkte. Die Qualität der ROTHENBERGER-Produkte ist die Grundlage für den Erfolg. Die Qualität der ROTHENBERGER-Produkte ist die Grundlage für den Erfolg.

Forschung & Entwicklung
 ROTHENBERGER investiert in Forschung und Entwicklung, um die Qualität der ROTHENBERGER-Produkte zu verbessern. Die Qualität der ROTHENBERGER-Produkte ist die Grundlage für den Erfolg. Die Qualität der ROTHENBERGER-Produkte ist die Grundlage für den Erfolg.

Produktion
 Die Produktion der ROTHENBERGER-Produkte ist ein zentraler Bestandteil der ROTHENBERGER-Produktion. Die Qualität der ROTHENBERGER-Produkte ist die Grundlage für den Erfolg. Die Qualität der ROTHENBERGER-Produkte ist die Grundlage für den Erfolg.

Die Welt der Rohrwerkzeuge
 ROTHENBERGER entwickelt und produziert die umfangreichste Palette für moderne Rohrwerkzeuge. Die Qualität der ROTHENBERGER-Produkte ist die Grundlage für den Erfolg. Die Qualität der ROTHENBERGER-Produkte ist die Grundlage für den Erfolg.

ROTHENBERGER
 ROTHENBERGER Werkzeuge GmbH
 Industriestraße 7
 D-82379 Kallhamer-Gemüsing
 Telefon +49 (0) 81 95 / 800-1
 Fax +49 (0) 81 95 / 800-35 00
 info@rothenberger.com
 www.rothenberger.com



COSMEA Handelsgesellschaft

Verpackungsdesign aller Produkte der Marke „Cora Corel“
sowie mehrerer POS-Materialien

Produktbroschüre DIN A5 – Beispielseiten





COSMEA Handelsgesellschaft

Verpackungsdesign für die Marke „Cocora Soft Brown Bodylotion“

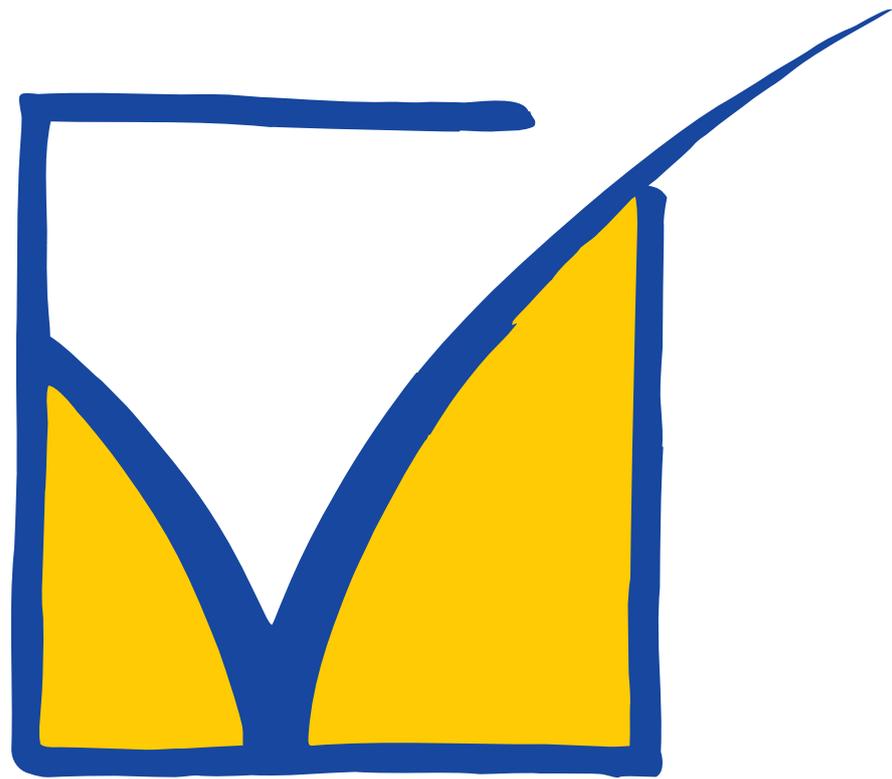




vivesco Apotheken-Partner GmbH

Namensfindung und Corporate Design Entwicklung

Auftraggeber: public art Werbeagentur



VIVESCO®

Gesundheit erleben!



vivesco Apotheken-Partner GmbH

Image-Kommunikation, z.B. B2B-Broschüren, B2C- und B2B-Anzeigen

Auftraggeber: public art Werbeagentur

B2B-Broschüre DIN A4- Beispielseiten

CATEGORY MANAGEMENT
ERFOLG IST MENSCHLICH.

Gesundheit erleben!

NEUE STRATEGIEN

MARKTFORSCHUNG ALS BASIS FÜR DAS CATEGORY MANAGEMENT

Mit In-Kraft-Treten des GKV-Moder-nisierungsgesetzes wird der OTC-Bereich zur wesentlichen Ertragsquelle der Apotheke: OTC-Produkte werden nicht mehr verschrieben, die geplante Praxisgebühr von 10 Euro wird viele Patienten direkt in die Apotheke lenken. Doch nach welchen Kriterien entscheiden sich die Verbraucher? Was erwarten sie? Welche Produkte möchten sie auf einen Blick sehen?

Das Category Management stellt den Verbraucher vor eine wichtige Entscheidung: Die Vorentscheidung „Category“ zu treffen und sich die Kundendefinition und -segmente (siehe „Mit Category Management den Absatz steigern“, Seite 7-10).

Unedies Konzept professionell umsetzen zu können, benötigt die Apotheker fundierte Informationen über die Bedürfnisse und das Kaufverhalten der Apothekenkunden. Als Basis für das Category-Management-System im Rahmen des vivesco-Konzeptes ist die ANZAG gemeinsam mit der Gruppenfachberatung des Apothekerverbands (GAV) entwickelt worden.

- **Preisstruktur:** Bei den Apothekenkunden sind 10,1% aller Befragten bereit, einen Preis zu zahlen, der über dem Marktpreis liegt.

Probleme einzelner Kunden: Überprüfen Sie sich und Ihre Apotheke: Wie ist das Preis- und Produktangebot?

Über 80% der Befragten, die die Kunden in ihrer Kategorie abgehaken haben, waren glücklich. Die Reaktionen ist nach eigener Aussage der Kunden gering. (Quelle: Public Art, „Jagd nach dem Supermarkt“ vom 10.08.2010)

- **Anteil:** Für die Konkurrenzleistung geben 70% der Kunden in der Kategorie B-Catégorie ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis an.
- **77%:** Die Apothekenkunden bewerten bereits vor dem Kauf die Apothekenleistungen (z.B. Beratung, Kauf, weitere Informationen der Angebotsbreite).
- **Die Kategorien:** Ernährung, Haus- und Freizeitapotheke, Schwangerschaft, Magen-Darm- und Verdauungs- und Zahnärztliche Apotheke.
- **Die Kernsortimente der Apotheke:**
 - **Medikamente:** sind in 100% der Befragten (Haus- und Zahnärztliche Apotheke, Schwangerschaft, Magen-Darm- und Verdauungs- und Zahnärztliche Apotheke) vorhanden.
- **Die Preisstruktur:** 10,1% der Kunden sind bereit, einen Preis zu zahlen, der über dem Marktpreis liegt.
- **Die Preisstruktur:** 10,1% der Kunden sind bereit, einen Preis zu zahlen, der über dem Marktpreis liegt.

Ziele, Strategien und Methoden

Leistung der Apotheke verbessern:

- **Die Preisstruktur:** 10,1% der Kunden sind bereit, einen Preis zu zahlen, der über dem Marktpreis liegt.
- **Die Preisstruktur:** 10,1% der Kunden sind bereit, einen Preis zu zahlen, der über dem Marktpreis liegt.

B2C-Anzeige DIN A4

IHRE GESUNDHEIT BRAUCHT EINEN STARKEN PARTNER.

Vertrauen

Was immer sich auch im Gesundheitswesen ändert, Sie haben einen zuverlässigen Partner verdient. Deshalb haben sich Ihre freien Apotheken jetzt im vivesco®-Netzwerk zusammengeschlossen gegen anonyme Großhandelsketten- oder Filial-Apotheken und für eine freie und unabhängige Beratung bei attraktiven Preisen. So sind und bleiben wir die vivesco®-Apotheker Ihres Vertrauens.

Weitere Informationen erhalten Sie unter Telefon: 069 / 79 203 0 oder im Internet unter www.vivesco.de

Gesundheit erleben!

SIE SIND AM BALL. ENTSCHEIDEN SIE DAS SPIEL FÜR SICH.

Stärke

Wie der Wettbewerbs sich für Sie entwickelt, liegt in Ihrer Hand. Mit vivesco® können Sie so agieren, wie Sie es möchten und, und profitieren zusätzlich von vielen handfesten Vorteilen.

Erfolgreich mit der richtigen Strategie

vivesco® unterstützt Ihre individuelle Beratungs- und Verkaufsleistung mit nationaler vivesco®-Marketing- und Werbeaktivitäten, regelmäßigen attraktiven vivesco®-Verkaufsförderungen vor Ort, dem perfekten und zuverlässigen Logistiksystem der ANZAG und einem starken Einkaufsverbund. So kommt künftig niemand mehr an Ihnen vorbei.

„Gesundheit erleben!“ – das Motto mit Schlagkraft:

vivesco® wird bundesweit für Aufheben sorgen. Profitieren auch Sie davon und lassen Sie ab sofort bestehende und neue Kunden in Ihrer Apotheke „Gesundheit erleben!“.

Nehmen Sie den Ball auf!

Informieren Sie sich jetzt unter www.vivesco-partner.de oder unter der vivesco® Hotline 069 / 79 203-200.

Gesundheit erleben!

B2B-Anzeige DIN A4



vivesco Apotheken-Partner GmbH

Produkt- und POS-Kommunikation, z.B. Deko-Würfel, Plakat, Deckenhänger, Saison-Handzettel, Einkaufsstüte, etc.

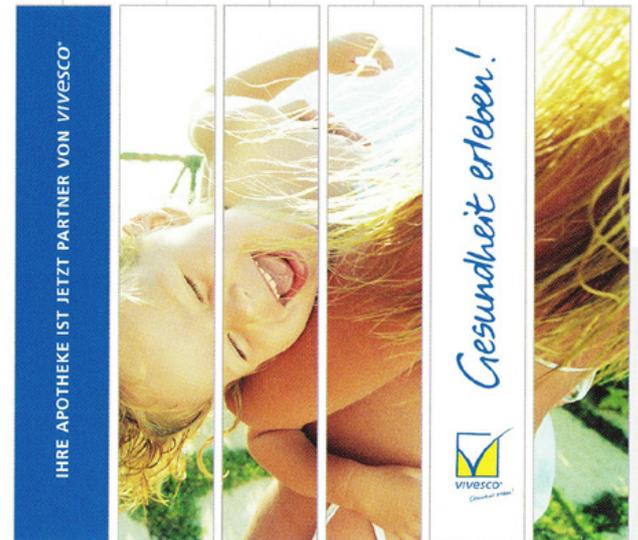
Deko-Würfel, Format 20 x 20 cm



Plakat DIN A1



Saison-Handzettel DIN A4 – Beispielseite innen



Deckenhänger





Andreae-Noris Zahn AG (ANZAG)

Magazin, B2B-Werbung, Geschäftsbericht

Auftraggeber: public art Werbeagentur

Magazin DIN A4 – Beispielseiten



Geschäftsbericht DIN A4

B2B-Flyer DIN A4



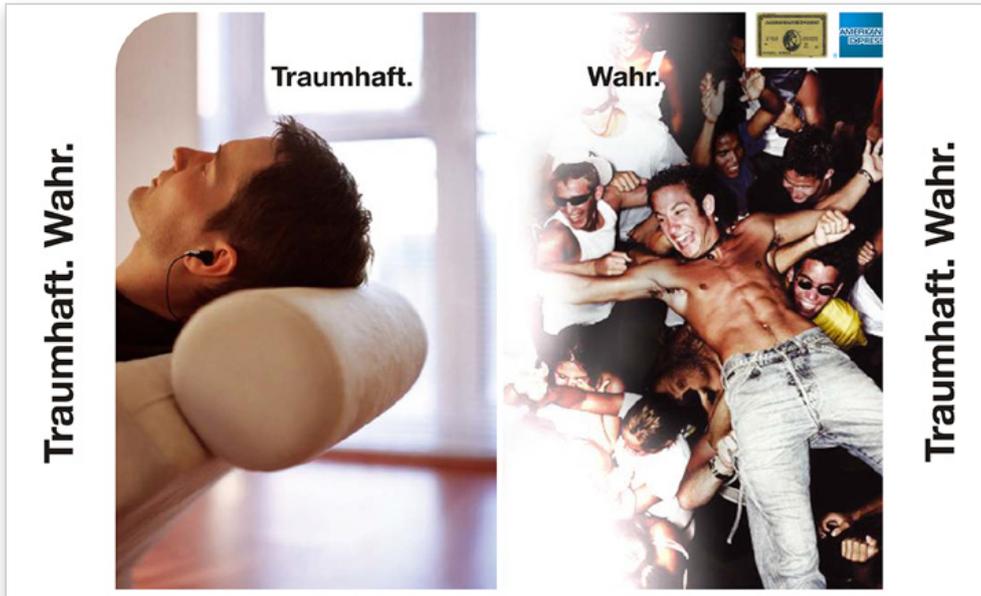


American Express Services Europe Limited

diverse Plakate

Auftraggeber: public art Werbeagentur

Direct Selling Plakate – Beispiele



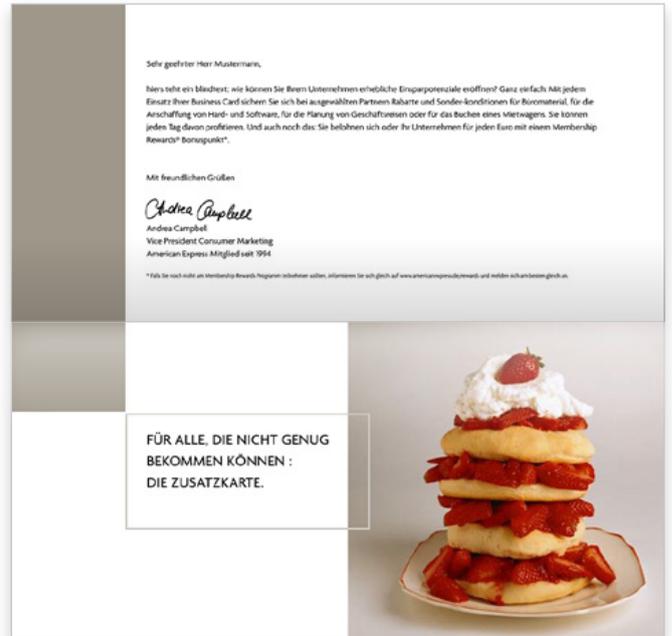


American Express Services Europe Limited

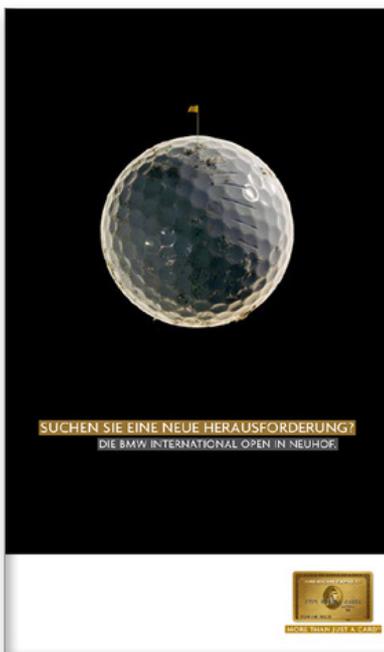
zahlreiche Mailings

Auftraggeber: public art Werbeagentur

Klappkarten-Mailing DIN lang mit Sichtfenster



Klappkarten-Mailing





American Express Services Europe Limited

Mailing „Membership Rewards Bonusprogramm“ – Broschüre inkl. Give-aways Teebeutel und Zuckertütchen



Mailing, Format 20 x 20 cm, aufgeklebte Give-aways

MEMBERSHIP REWARDS

DAS NEUE MEMBERSHIP REWARDS

Wichtige Informationen für Sie.

Das neue Membership Rewards-Compact.

Ganz entspannt neue Vorteile genießen.

Wir haben Ihr Bonusprogramm für Sie verbessert. Die allwährenden Vorteile des Programms haben wir um neue Leistungen ergänzt, so dass Sie sich zukünftig noch mehr verwöhnen können. Erfahren Sie mehr dazu auf den nächsten Seiten und genießen Sie den Ausblick auf viele neue Möglichkeiten, sich zu belohnen.

ZUR ENTSPANNUNG

Entdecken Sie die Welt. Hotel- und Airline-Partnerprogramme jetzt inklusive.

Zwölf renommierte Airline- und Hotel-Partner erwarten Sie.

Erleben Sie mit Membership Rewards-Compact den Zauber des Orients oder entdecken Sie die schönsten Metropolen. Fliegen Sie hinaus in die weite Welt und genießen Sie den Komfort großartiger Hotels. Versüßen Sie sich ganz einfach mit Ihren Membership Rewards Bonuspunkten den Alltag.

Hotelpartner:
Sofitel
Radisson SAS
Hilton
Sheraton
InterContinental
Holiday Inn

Airlinepartner:
Air Berlin
KLM
Air France
Alitalia
Continental Airlines
Delta Airlines

ZUR VERSÜSSUNG

* Eine vollständige Liste aller Partner finden Sie unter www.americanexpress.de/rewards

Einfach Punkte bei Transferpartnern einlösen.

Ab sofort können Sie Ihre Membership Rewards Bonuspunkte in die Hotel- und Airlineprogramme transferieren.

Um Ihre Bonuspunkte in ein Partnerprogramm übertragen zu können, müssen Sie Mitglied im gewünschten Programm sein. Wenden Sie sich dazu direkt an die entsprechende Airline- oder Hotelkette. Bitte planen Sie für die Anmeldung bis zu 14 Tage ein.

So übertragen Sie Ihre Bonuspunkte:

- Geben Sie online auf www.americanexpress.de/rewards
- Melden Sie sich in der Onlinewelt „Jetzt einlösen“ mit Ihrem Passwort an. Sie finden hier Ihren aktuellen Punktestand.
- Gehen Sie in den Bereich „Punkte übertragen“ und wählen Sie Ihren gewünschten Flug- oder Airline-Partner aus. Klicken Sie dann auf „Punkte übertragen“. Der Transfer der Punkte kann bis zu 10 Tagen dauern.

Schon ab 1000 Membership Rewards Punkten können Sie Ihre Bonuspunkte übertragen.

Oder rufen Sie uns an, und wir helfen Ihnen gerne weiter.

Einfach sammeln. Einfach einlösen. Einfach genießen.

Ihre Wünsche werden wahr.

Demnächst Gelegenheit Punkte zu sammeln bieten sich jeden Tag. Bei mehreren Millionen Akzeptanzstellen weltweit erhalten Sie beim Tanken, Einkaufen oder auf Reisen mit Ihrer American Express Karte für je zwei Euro einen Punkt. So wächst Ihr Punktekonto Stück für Stück. Und schon bald können Sie sich mit einer traumhaften Reise in die Ferne belohnen oder sich mit einer von über 400 traumhaften Sach- oder Erlebnispromen überraschen. Unter www.americanexpress.de/rewards finden Sie die ganze Welt der Prämien.

Wir sind sicher, dass Sie die neuen Leistungen von Membership Rewards-Compact überzeugen werden. Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass mit der Erweiterung der Leistungen eine Jahresgebühr von EUR 15 verbunden ist, die Sie in den nächsten Tagen auf Ihrer Abrechnung finden.

Oder möchten Sie Ihre Jahresgebühr vielleicht ganz einfach und bequem mit Ihren Membership Rewards Punkten zahlen (3.200 Punkte)? Rufen Sie uns einfach unter 069 9797 1313 (Mo.-Fr., 8.00 bis 20.00 Uhr) an, alles Weitere übernehmen wir für Sie. Wenn Sie nicht mehr an Membership Rewards teilnehmen möchten, machen wir Sie ebenfalls bitten, sich telefonisch mit uns in Verbindung zu setzen.

ENTDECKEN UND EINLÖSEN WWW.AMERICANEXPRESS.DE/REWARDS

Ihre Vorteile auf einen Blick.

- Ihre Bonuspunkte verfallen nicht
- Mehr als 400 attraktive Prämien
- Jetzt auch für Sie Airline- und Hotel-Prämien
- Punktestand jederzeit online überprüfen
- Prämien entdecken und einlösen unter www.americanexpress.de/rewards

Wird die in der Datenschutzerklärung zum Membership Rewards-Marketingaktivitäten gegen unautorisierten Zugriff, so werden wir den unbefugten Zugriff berücksichtigen.

Falls Sie zukünftig keine weitere Marketingkommunikation von uns erhalten möchten, kontaktieren Sie uns bitte.

MEMBERSHIP REWARDS

American Express Services Europe Ltd., Zweigniederlassung (Branch) der Eltern-Prüfungsgesellschaft American Express Company, 25, Abchurch Lane, London EC4N 3DF, England, UK. American Express Services Europe Ltd. ist eine Tochtergesellschaft der American Express Company, 25, Abchurch Lane, London EC4N 3DF, England, UK. American Express Services Europe Ltd. ist eine Tochtergesellschaft der American Express Company, 25, Abchurch Lane, London EC4N 3DF, England, UK. American Express Services Europe Ltd. ist eine Tochtergesellschaft der American Express Company, 25, Abchurch Lane, London EC4N 3DF, England, UK.



American Express Services Europe Limited

Mailing in Kooperation mit C&A – Verpackung inkl. einer echten Farbe, Anschreiben, Antwortkarte und Broschüre





American Express Services Europe Limited

diverse Newsletter und Broschüren

Auftraggeber: public art Werbeagentur

Newsletter DIN A4, Aussenseiten

DANACH IN DIE THEATINER STRASSE. MODE VON STRENESSE.

Alte oder zu neue. Hauptgeschäfte zeigen, die neue Saison nicht nur anpreisen, sondern auch, dass Design, Stoffe, Details, die waren, vor allem Konzepte, von neu zu geben.

Und im 2007 gibt es auch für die hochwertige Modedesigner Kollektion im typischen Stil der Designerin Gabriella Strenesse.

Die Strenesse Flagship Store in der Theaterstraße präsentiert auf 7 Etagen die wunderbaren Kollektionen von Strenesse Gabriella Strenesse und Strenesse Mio. Die Möglichkeiten sind individuell in Kleidung und Farben. Und auch von Kleidung aus, findet man Schalen und Taschen genauso in passenden Aussehen.

Gold Stars
American Express Karteinhaber erhalten exklusiv ein Begrüßungsgetränk und lassen sich persönlich beraten. Immer wieder sind Zusatzleistungen und Sonderangebote für Mitglieder.

THEATINER STR. 11 • 80333 MÜNCHEN
STRENESSE
www.strenesse.com

NUR WENIGE SCHRITTE WEITER – EIN HAUCH VON LUXUS

Wolldecken bei Betten Rid. In der Theaterstraße 47 erleben Sie das Beste aus Natur und Luxus. Einzigartige Bettdecken aus dem schottischen Schafwolle. Das Design und die Details sind so perfekt, dass sie sich in Ihrer Traumwelt voll integrieren lassen.

Schlafentzug, Bad und Tisch. Als exklusives Design. Einzigartige Bettdecken aus dem schottischen Schafwolle. Das Design und die Details sind so perfekt, dass sie sich in Ihrer Traumwelt voll integrieren lassen.

Gold Stars
Alle Kauf einer regulären Bettdeckungsart von Betten Rid oder einer Bettdeckungsart von Betten Rid ist ein Geschenk. In der Größe 100x140 cm im Wert von 149,95 € (inkl. MwSt) mit Lieferung geliefert.

Bedden Rid
Altenmühlweg 21, 80333 München
www.beddenrid.com

IHRE MEINUNG BRINGT UNS WEITER.
Helfen Sie uns, noch besser auf Ihre Wünsche einzugehen und sagen Sie uns Ihre Meinung zu den Angeboten und Informationen, die Sie mit Ihrer Meinung teilen möchten. Schreiben Sie uns!

MÜNCHEN MACHT BLAU
www.muenchenmachtblau.de

GOLD NEWS

SEHR GEEHRTES GOLD CARD MITGLIED,

zum Glück werden die Tage jetzt wieder länger und wärmer. Folgen Sie nicht auch Ihrer Lust aufs Reisen und neue Ziele zu entdecken? Dafür müssen Sie nicht gleich ins Ausland denken, vor allem die Städte Deutschlands sind Reiseziele. In diesem Newsletter möchten wir Ihnen München am Herzogen- und Landshuter Platz vorstellen. Das ist die zweitgrößte Stadt Deutschlands. Hier gibt es alles, was das Herz begehrt. Die zahlreichen Museen, die Englische Gärten, die beeindruckenden Ufer der Isar laden Sie jetzt ein, Ihre Fantasien zu erfüllen. Nehmen Sie die Einladung an – für luxuriöse Shopping- und Einkaufsmöglichkeiten. Unsere zwölf Kilometer historische Altstadt bietet kulinarische Köstlichkeiten zur Verfügung. Lassen Sie den Tag mit kulinarischen Highlights ausfallen und überraschen Sie bevorzugt bei ausgewählten Adressen. Ganz besonders empfehlen wir Ihnen heute drei Informationen und schicken Bestenfalls Karte EAT | GERMANY für München genau wie für viele andere geschmackvolle Erdbeeren in Deutschland.

MÜNCHEN – NUR EIN KURZER FLUG ENTFERNT.

Mitgliedschaft MEMBERSHIP REWARDS
Fliegen Sie nach München hin und zurück schon mit 15.000 Miles. Miles können für Flüge, Hotels und Mietwagen genutzt werden. Die Vorteile der Mitgliedschaft sind vielfältig. Sie können auch Flüge mit anderen Airlines buchen. Die Vorteile der Mitgliedschaft sind vielfältig. Sie können auch Flüge mit anderen Airlines buchen.

Innenseiten

GLEICH RICHTIG EINHECKEN! IN DIE MERCURE HOTELS IN MÜNCHEN.

Die Mercure Hotels in München sind die perfekte Wahl für Ihren Aufenthalt in München. Die Mercure Hotels sind die perfekte Wahl für Ihren Aufenthalt in München.

Gold Stars
American Express Karteinhaber erhalten exklusiv ein Begrüßungsgetränk und lassen sich persönlich beraten. Immer wieder sind Zusatzleistungen und Sonderangebote für Mitglieder.

Mercure
www.mercure.com

OPTIMAL FÜR ERKUNDUNGSTOUREN, DIE WORLDHOTELS HOTELS IN MÜNCHEN.

Die WorldHotels Hotels in München sind die perfekte Wahl für Ihren Aufenthalt in München. Die WorldHotels Hotels sind die perfekte Wahl für Ihren Aufenthalt in München.

WorldHotels
www.worldhotels.com

KLEINE MITTAGSPAUSE ODER FEINES DINNER? EINFACH SCHLEMMEN, WIE ES IM BUCHE STEHT.

Die EAT | GERMANY Restaurants sind die perfekte Wahl für Ihre Mittagspause oder Ihr Abendessen in München. Die EAT | GERMANY Restaurants sind die perfekte Wahl für Ihre Mittagspause oder Ihr Abendessen in München.

EAT | GERMANY
www.eat-germany.com



PROFI Engineering Systems AG (IT-Unternehmensberatung)

Imagebroschüre

Auftraggeber: public art Werbeagentur

Imagebroschüre DIN A4 – Beispielseiten



