

Sehstärken 06

B-TO-B-KOMMUNIKATION VON SCHLASSE

Schöne Seiten

PLANERBROSCHÜRE FÜR
MITSUBISHI ELECTRIC

Gute Teile

ERSATZTEILKAMPAGNE
FÜR LEMKEN

Neues Angebot

MARKTEINFÜHRUNG
FÜR RIGIPS

Sieh zu!

Liebe Leser,

es gibt wieder was zu gucken. Anschauungsmaterial aus der Werkstatt für sehenswerte B-to-B-Kommunikation: Sehstärken 06. Auch in der aktuellen Ausgabe unseres Kundenmagazins finden Sie wieder viele ausgesuchte Referenzen, die in den vergangenen Monaten bei uns entstanden sind. Broschüren, Anzeigen, Websites, Mailings, z. B. für Wärmepumpen, Brandvermeidungssysteme oder Herbizide. So unterschiedlich diese Beispiele auch sind, eines haben sie gemeinsam: Sie zeigen, dass B-to-B-Werbung nicht zwangsläufig langweilig sein muss. Im Gegenteil. Überzeugen Sie sich selbst und werfen Sie mit uns einen Blick durch die Kundenbrille.

Schöne Einblicke wünschen Ihnen



Anja Schumacher
Geschäftsführende Gesellschafterin



Karlheinz Lohmann
Geschäftsführender Gesellschafter

04

Weiterentwickelt:
neue Image-Anzeigen
für GEA

06

Neu aufgezogen:
Leistungsbrochure der
DORMA System-Partner

08

**Besser als die Summe
der einzelnen Teile:**
Ersatzteilkampagne
für LEMKEN

10

Blau wirkt weiter:
Relaunch Image-
Kampagne LEMKEN

12

Grüner wird's nicht:
Planerbroschüre für
Mitsubishi Electric

16

Guter Zug:
Herbstmailing für
Bayer CropScience

18

Glatt gemacht:
Markteinführung für
Riplano von Rigips

20

Luft gewonnen:
Anzeigen für OxyReduct®
von WAGNER

22

In eigener Sache:
Relaunch der Website unseres
globalen Agenturnetzwerkes

24

Junior-Projekt:
Markenauftritt
Gossmann & Schindler

26

Shortcuts/Impressum



SCHLASSE FÜR **GEA** 04/05

So geht
GEA!





Kompetenz-Motiv Automatisierung



Kompetenz-Motiv Service



Kompetenz-Motiv Vernetzung

Unser Kunde GEA zeigt sich ab sofort in einem schickeren Design! Klar, dass auch Schlarke hier mitgemischt hat. Unser Beitrag: neue Anzeigen für die drei Kompetenzthemen Automatisierung, Service und Vernetzung.

GEA ist ein international agierender Konzern, der für zukunftsweisende Lösungen in den unterschiedlichsten Bereichen der Lebensmittelindustrie steht. Unter anderem deckt er jeden Bereich der professionellen Milcherzeugung ab – vom Melken und Kühlen über Hygiene und Services bis hin zu Tier- und Stalltechnik. Da darf ein zeitgemäßer Look nicht fehlen! Also setzten wir im Frühjahr die GEA-Kundenbrille auf und erschufen eine Image-Welt, die dem Technologieführer ausgezeichnet steht.

Grau, grün, großartig

Im Mittelpunkt des jeweiligen Anzeigen-Motivs steht immer die Kuh – humorvoll eingebettet in typisch menschliche Szenarien. Hier riskiert man auch gerne mal einen zweiten, dritten oder vierten Blick. Und prägt sich die einzelnen Marken-Botschaften nachhaltig ein. Kühe Grau- und Grüntöne verleihen den Bildern gleichzeitig eine edle Anmutung. Weil die Innovationen von GEA es eben wert sind.



Leistung



Im Mittelpunkt des Programms der DORMA System-Partner stehen Leistungen und Mehrwert-Angebote. Diese wirken direkt und konkret, um mehr Geschäft für alle Beteiligten zu ermöglichen. Mit Unterstützung von Schlässe wurden die strategischen Grundlagen für dieses Partnerprogramm stetig weiterentwickelt.

als Programm

Ansprechend authentisch

Im Zuge dessen überarbeitete Schlässe auch das neue Leistungsprogramm der DORMA System-Partner. Hier werden die wesentlichen Grundlagen der Gemeinschaft aufgeräumt und übersichtlich kommuniziert. Zudem umfasst diese Broschüre die Leistungsangebote des Partnerprogramms. Diese werden emotional präsentiert, unter anderem indem Originalzitate von DORMA System-Partnern eingesetzt werden.



Titel und beispielhafte Innenseite



Ein Teil von uns

Im letzten August durfte Schlasse sich über ein besonders spannendes Briefing aus dem Hause LEMKEN freuen! Die Aufgabe: eine neue Ersatzteilkampagne, die die Vorteile von original LEMKEN Verschleiß- und Ersatzteilen aufmerksamkeitsstark inszenieren und nachhaltig in die Köpfe der Menschen bringen sollte!

Emotional eingängig

Auf dieser Grundlage entwickelten wir die hoch emotionale „Ein Teil von uns“-Kampagne, die den hohen Qualitätsstandard von LEMKEN Verschleiß- und Ersatzteilen fokussiert. Sie betont, dass jedes Verschleißteil immer mit dem gleichen Maß an Sorgfalt und Liebe zum Detail hergestellt wird. Denn jedes Verschleißteil ist immer ein Teil von LEMKEN. Und das Beste, was Landwirte auf dem Markt finden können.

Einzigartig ganzheitlich

Dieser Gedanke wurde im Zuge der weiteren Ausarbeitung als in sich geschlossene Story auf verschiedene Maßnahmen adaptiert. So ist ein breit gefächertes Portfolio an Werbemitteln und POS-Material entstanden, das in dieser Größe und Vielfalt im Agrar-Ersatzteil-Segment bislang einzigartig ist. Von Anzeige, Sales-Folder und Nutzenargumenten über Florpost und



Poster bis hin zu Thekenauflage und T-Shirt: Die neue LEMKEN Ersatzteilkommunikation präsentiert sich ab sofort in einem stimmigen Look, der alle Blicke auf sich zieht!

für LEMKEN!



ORIGINAL LEMKEN ERSATZTEILE – IHR GARANT FÜR MEHR ERFOLG!

Original Ersatzteile von LEMKEN sind das Beste, was Sie Ihren Kunden bieten können. Durch die Verwendung von hochwertigen Materialien und die Anwendung einer ganzheitlichen Qualitätsphilosophie wird bei der Entwicklung, bei Herstellung & auch, wenn es um die Wartung geht, auf die höchste Qualität geachtet. So liefert LEMKEN auch, wenn es um die Wartung geht, Ihnen eine optimale Unterstützung. LEMKEN ist ein Unternehmen, das sich auf die Entwicklung von hochwertigen, passgenauen Teile, die sich leicht herstellen lassen, konzentriert. Und damit auch die Produktion mit geringem Aufwand und ohne Qualitätsverluste.

Grund genug, die Mötze von original LEMKEN Ersatzteilen genauer hinzusehen. Denn LEMKEN Ersatzteile sind nicht nur die Basis für eine optimale Landwirtschaft, sondern auch der Grund, um Ihre Kunden zu überzeugen, Ihnen zu vertrauen und Ihnen zu vertrauen.

MINIMALER AUFWAND, MAXIMALER GEWINN!

Wir unterstützen Sie mit kundenorientierten Werbemitteln, die Ihre Umsätze spürbar anheben. Obwohl dies die etwas teurer ist, machen.

WERBE-HIGHLIGHTS ZUM NULLTARIF!

Wir stellen Sie mit exklusiven Werbemitteln für Ihren Hof oder Laden aus, mit denen Sie garantiert Ihre Kunden überzeugen und das Beste an Umsatz generieren werden.

Salesfolder: Titel und Innenseiten



Jetzt erleben: die neue **LEMKEN** *Image-Kampa*



Ihr Vorgänger brachte 2013 frischen Wind in die Landtechnikwerbung. Und auch heute noch ist sie viel beachtet in der Branche. Richtig – es geht um die von Schlasse entwickelte LEMKEN „Blau wirkt“-Kampagne, die wir vor kurzem neu aufgelegt haben.

Trotz des großen Erfolgs der letzten Image-Kampagne für den Landtechnik-Hersteller LEMKEN waren sich alle einig: Etwas Neues musste her. Etwas, das Altbewährtes aufgreifen, aber dennoch eigenständig sein sollte. Etwas, das in jedem Fall gleich gut oder im besten Fall einfach besser sein sollte. Und nicht zuletzt etwas, das die Nähe des Unternehmens zum Landwirt ansprechend und deutlich vermittelt. Ein hoher Anspruch, dem wir aber gerecht werden konnten.

Überzeugungstäter in Blau

Optisch sind die Anzeigen der neuen Generation wie gewohnt in LEMKEN Blau gehalten. Anders hingegen ist die deutlich aktivierendere Ansprache. Als Markenbotschafter fungieren fiktive LEMKEN Landwirte. Sie fordern den Betrachter dazu auf, die LEMKEN Welt ganz genau kennenzulernen. Er soll selbst erleben, selbst erfahren, selbst entdecken, dass Blau wirkt. Ohne Wenn und Aber!

gne!



JETZT SELBST ENTDECKEN:
BLAU WIRKT!

leimken.com

LEMKEN
The Agribusiness Company



JETZT SELBST ERLEBEN:
BLAU WIRKT!

leimken.com

LEMKEN
The Agribusiness Company



JETZT SELBST ERFAHREN:
BLAU WIRKT!

leimken.com

LEMKEN
The Agribusiness Company

Image-Anzeigen





**ROT
IST DAS NEUE
GRÜN**

Ecodan Planer- broschüre



Die Vorteile von Ecodan in Ein- und Zweifamilienhäusern haben sich mittlerweile herumgesprochen. Aber wie steht es mit Bürogebäuden, Fertigungshallen oder Kindergärten? Hier gilt es, den technischen Gebäudeplaner zu überzeugen. Denn auch er kann mit Ecodan Wärmepumpen architektonische Konzepte und nachhaltiges Bauen perfekt in Einklang bringen. Unter dem Motto „Rot ist das neue Grün“ liefern Schlaße und Mitsubishi Electric maßgeschneiderte Argumente.



EINFACH WÄRMEPUMPEN

Gebündelte Kraft gewinnt: die Ecoden Kaskade

Das Herzstück der Zubadan Inverter

Mit dem patentierten Zubadan Inverter können Ecoden Wärmepumpen mit jedem von klimatischer Luft-Wasser-Systemen passen müssen. Die volle Heizleistung steht noch bei -15°C zur Verfügung, und schon bei -28°C garantiert die Zubadan Inverter die volle Leistung. Das lohnt nicht nur für höchste Zuverlässigkeit. Es vereinfacht auch Planung und Hochflame, punktgenaue Auslegung der Anlage. Besonders deutlich kommt das in der Heizungsmodus zum Vorscheil. Wenn die Ecoden Kaskade die bestehende Wärmeversorgung nicht liefern kann, kann das System mit einer Vorlauftemperatur von bis zu 55°C fahren.

Per Kaskadenschaltung im Leistungsgipfelmodus

Mitsubishi Electric ist einer der weltweit führenden Technologiekonzerns – mit jahrzehntelanger Erfahrung in der Klimatechnologie. Dieses Know-how fließt unmittelbar in die Entwicklung der Ecoden Luft/Wasser-Wärmepumpe mit ihrer einzigartigen Zubadan Technologie ein. Die Ecoden Kaskade ist die perfekte Kombination aus kompakten und effizienten Heizungslösungen für den Wohn- und Objektbau.

Wärmepumpen in Kaskadenschaltung

Die Ecoden Kaskade besteht aus zwei modulierenden Wärmepumpeneinheiten und die präzise Steuerung arbeitet über die Zubadan Inverter. Die Zubadan Inverter sind präziser und effizienter, als vergleichbare einzelne Wärmepumpen. Die Zubadan Inverter Ausfallsicherheit zeigt eine Redundanzfunktion, die bei einem Ausfall einer Wärmepumpe die Wärmeversorgung weiter verfügbare Garantie zusichert. Außerdem wird per Laufzeitoptimierung die Wärmeversorgung in den einzelnen Garagen gleichmäßig verteilt, um eine lange Lebensdauer des Gesamtsystems zu gewährleisten.

Effizienz auf den Punkt gebracht

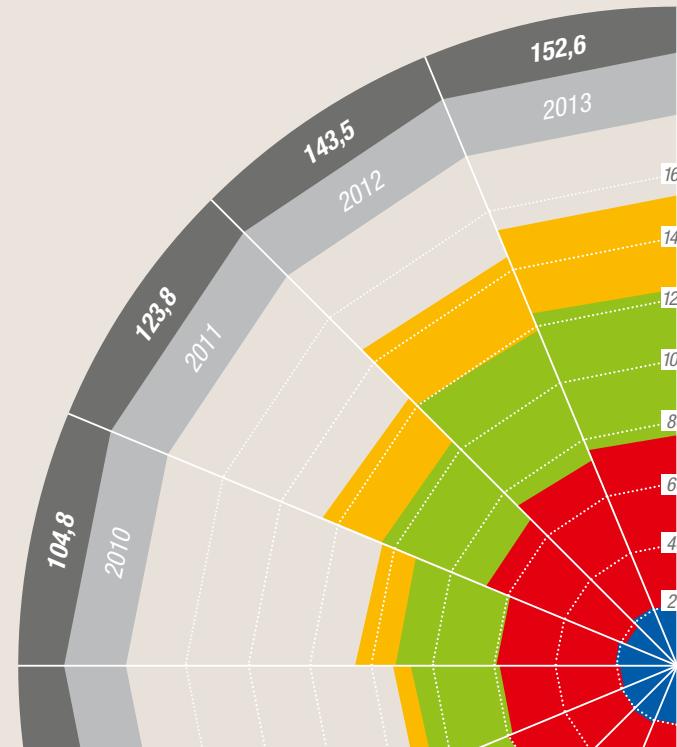
Abhängig von der abgeführten Leistung, reicht eine integrierte Max. COP-Funktion die Zubadan Inverter für die Wärmeversorgung aus. So erhält das Gesamtsystem das mit der bestmöglichen Effizienz. Zur Einbindung in vorhandene Gebäudebautechnik kann die Ecoden Kaskade mit dem optionalen Modbus-Adapter ausgestattet werden. Er erfordert eine serielle Schnittstelle, um die Zubadan Inverter zu steuern und die vollständige Funktionsweise der Anlage. Auf Wunsch fungiert der Modbus-Adapter auch als Schnittstelle für die Nutzung von Photovoltaik-Strom für den Wärmepumpenbetrieb.

ROT IST DAS NEUE GRÜN.

14/15 Einfache Kaskade/Zubadan Technologie

Einfach schön gemacht

Ecoden Wärmepumpen lassen sich zu Kaskaden zusammenschalten, um Objektbauten maßgeschneidert mit Wärme zu versorgen. Das ist fast so einfach, wie es sich anhört – und überzeugt dank Schlasse auch optisch! Die Agentur entwickelte innerhalb der Ecoden Kommunikation einen prägnanten, an redaktionelle Medien angelehnten Kommunikationsstil, inklusive erklärenden Infografiken und flächigen Bildmotiven.



EINFACH WÄRME PUMPEN

Erfolgsfaktor Umwelt-energie: das Konzept Wärmepumpe

Die Wärmepumpe liegt sowohl energiepolitisch als auch wirtschaftlich im Trend. Zum einen nutzt sie Strom einer Energiequelle, die sonst verschwendet wird. Zum anderen macht sie damit Energie nutzbar, die in der Umwelt gespeichert ist. Im Zusammenspiel dieser beiden Aspekte eröffnet sie erörterte Vorteile und schafft einen neuen Standard unter den Heizungssystemen.

Wärme fördern, unter bestimmten Bedingungen. Die Idee, mit Strom zu heizen, ist nicht neu. Allerdings gelang es bisher nur durch aufgezettelte Methoden, Strom in Wärme umzuwandeln, der Wärme fördern kann. Das zu erzeugen. Ganz anders bei der Wärmepumpe: Hier wird primär elektrische Energie eingesetzt, aber er dient ausschließlich zum Antrieb der Wärmepumpe. Die Wärme selbst wird durch die Sonne gewonnen. Dabei wird deutlich mehr thermische Energie erzeugt, als Energie eingesetzt wird.

Aus eins macht vier Eine moderne Wärmepumpe schafft es, aus einer Einheit (Strom) vier verschiedene Formen von Erhalten Wärmeenergie zu erzeugen. Als Quelle dient dabei nicht nur der Strom, sondern auch Erdreich oder Umgebungsluft dieses. Wird die Wärme in einem Gebäude direkt ausgenutzt, so wird sie dabei wiedergewonnen und erzeugt gleich Strom, bekommt Gebäude auch untergeordneten Nutzen, so kann sie sehr gründlich mit Wärme versorgt werden.

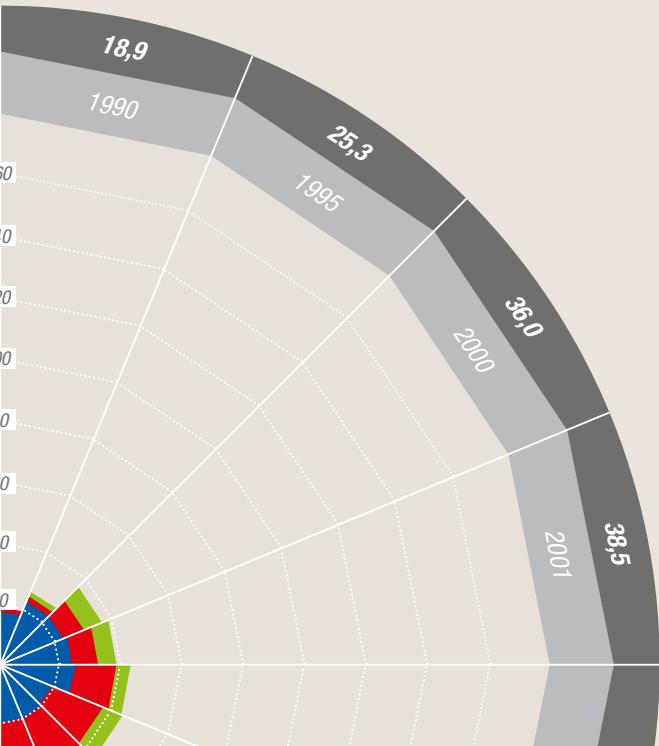
Mit niedrigem Energieeinsatz Wärme erzeugen Mit dieses Prinzip für den Primärenergieverbrauch bedeutet eine Wärmepumpe einen erheblichen Vorteil: Schon heute verbraucht eine Wärmepumpe mit einer Jahresheizlastzahl von 2,15 weniger Primärenergie. Ihr Energiebedarf entspricht dem eines Tischlamps. Wenn die Jahresheizlastzahlen moderner Wärmepumpen erheblich höher – was eine deutlich stärkere Einsparung der Primärenergie bedeutet.

So wenig wie möglich, so viel wie nötig Mit günstig bewerteter Strom und reichlich umweltfreundlicher Umweltwärme kann man leicht die Voraussetzungen für einen außertreffend nachhaltigen Heizungsbetrieb in sich. Letztlich entscheidend für die Effizienz der Wärmepumpe ist, wie sie die Wärme an den tatsächlichen Wärmebedarf anpasst. Dann nur mit einem möglichst präzise regulierbaren Wärmepumpenkreislauf und perfekt darauf abgestimmter Antriebsleistung. Ein Wärmepumpe kann in unterschiedlichen Überkapazitäten produzieren oder in einem Leistungsbereich arbeiten, der ihre Vorteile nicht optimal zur Geltung bringt. Das Zaubertwerk heißt hier: Invertertechnologie.

06-07 // Wärmepumpe als Lösungspunkt



Titel und beispielhafte Innenseiten



Grün ist der rote Faden

Besonderes Augenmerk liegt auf der Story, die sich über 20 Seiten entfaltet. Sie holt den Planer bei der allgemeinen energiepolitischen Situation ab und begleitet ihn über gesetzliche Rahmenbedingungen bis hin zur konkreten Produktempfehlung. Die zentrale Rolle spielen dabei Referenzbeispiele: Drei detaillierte Case Studies zeigen, wie die Ecodan Kaskade unterschiedlichste Herausforderungen im Objektbau meistert – und sich damit auch für den Planer als Problemlöser empfiehlt. Denn so einfach erweitert er sein Leistungsspektrum nur mit Ecodan!



Intelligenter Schachzug



Bayers Hauptakteure im Kampf gegen Resistenzen heißen Bacara® Forte und Cadou® Forte Set. Grund genug, Schlaraffenland mit einem umfassenden Mailing rund um das Bayer Resistenzmanagement und die beiden Herbizide zu beauftragen.

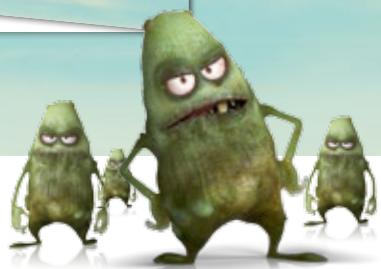
Herzstück des Mailings ist der sechsseitige Beileger, der die Vorteile der Herbizide kommuniziert. Die Szenerie: ein Schachspiel, bei dem König und Dame, als Bacara® Forte bzw. Cadou® Forte Set gebrandet, einen Siegeszug gegen Resistenzen feiern!

Informativer Knobelspaß

Aufmerksamkeitsstarkes Highlight des Mailings sind die frechen Resi-Monster, die einen zum Schmunzeln bringen und zum Weiterblättern einladen. Alles in allem eine schöne Aktion, abgerundet von einem Gewinnspiel für Alt und Jung: Wer den Lückentext auf dem Mailing-Beileger richtig ausfüllt, kann tolle Preise gewinnen. Zum Beispiel ein Überwachungssystem für Haus und Hof oder ein Wikinger-Schachset für die ganze Familie!



Mailing-Beileger





Glatt gemacht: neuer

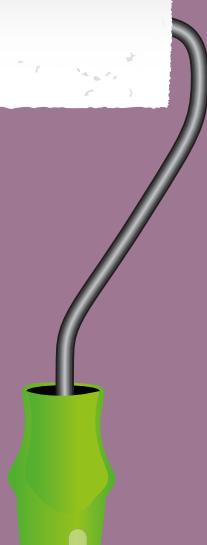
Von unserem langjährigen Kunden Saint-Gobain Rigips wurden wir beauftragt, die Markteinführung eines komplett neuen Sortiments zu übernehmen. Dieses richtet sich speziell an Maler, eine für das Unternehmen neu zu erschließende Zielgruppe. Bit-ten ließen wir uns nicht lange: Denn die neue Riplano-Produktreihe sollte bereits im Frühjahr 2015 in den Läden stehen!

Die Komfort-Zone erweitern

Rigips ist als führender Hersteller von modernen und nachhaltigen System-Lösungen im Trockenbau nicht mehr vom deutschen Markt wegzudenken. Ein wichtiger Bestandteil aller Rigips Produkte ist dabei die nachhaltige Ausgestaltung von Wohnkomfort und Lebensqualität! Mit der Riplano-Produktreihe für Maler bringt Rigips diese langjährige Erfahrung und Kompetenz jetzt in ein ganz neues Sortiment ein: Denn Riplano ist ein einzigartiges System aus fein aufeinander abgestimmten Spachtelmassen und Zubehör für perfekte Oberflächen. Und bietet als solches die perfekte Grundlage, um Raumkomfort erlebbar zu machen!



Riplano-Website



Auftritt für Maler!

NEU

Wir lassen Profis sprechen

Vor diesem Hintergrund entwickelten wir die neue Riplano-Image-Welt – mit allem, was dazugehört! So entstand ein breit aufgestellter Markenauftritt in einem pastellfarbenen Brombeer-Ton, der den ästhetischen Anspruch des Malerhandwerks aufgreift. Optisch anders und neu, orientieren sich die Riplano-Werbemittel dennoch am bisherigen Rigips-Design. So schaffen sie die Verbindung zur Rigips-Markenwelt. Unter anderem durch ein weiteres zentrales Element der Kommunikation: Echte Maler, die seriell eingebunden wurden und so maßnahmenübergreifend die Vorteile von Riplano-Produkten und -Zubehören ausloben! Unter anderem im Riplano-Sales-

und -Sortimentsfolder, auf der Riplano-Website sowie in einer umfangreichen Auswahl an POS-Material für den Handel. Das besondere Highlight dabei ist das Riplano-Großdisplay, das in jedem Verkaufsraum die Aufmerksamkeit auf sich zieht und umfassend über Riplano informiert!



Profitieren Sie von Premium-Qualität!
Rigips ist eine Marke des Jahrhunderts – und steht für hochwertige System-Lösungen für den modernen und nachhaltigen Ausbau.

Mit Rigips bringen Sie Ihre Kunden in ein neues, speziell auf die langjährige Kompatibilität in ein Haus ausgerichtetes System. Dieses durch perfekt passende Produkte und eine leicht erlernbare, wird Wohlhabenheit erzielbar. Rigips ist ein ertragreiches System, das Ihnen eine verstärkte Spannweite und Zuverlässigkeit in Ihren Betrieb bringt. Und somit der Garant für mehr Erfolg – für Sie und Ihre Kunden!

Vorteile, die auf der Hand liegen

- Hochwertige Rigips-Malersortimente von Rigips erweitern Ihnen im Handelsumkreis neue Kundenspotentiale.
- Rigips ist das optimale Sortiment für den nachhaltigen Markt perfekt vorbereitet.
- Riesige Auswahl an Rigips-Werkzeugen und Verkaufsausstattung beschleunigen Ihren Ablauf.
- Mit Rigips-Schulungsangeboten erhalten Sie Ihre Kunden nachhaltig an Ihr Geschäft.

Alles für Ihren Verkaufsraum!
Mit Rigips haben Sie am Markt die Basis eines attraktiven Werbemittelangebotes. Diese sind durch perfekt passende Produkte und eine leicht erlernbare, wird Wohlhabenheit erzielbar. Rigips ist ein ertragreiches System, das Ihnen eine verstärkte Spannweite und Zuverlässigkeit in Ihren Betrieb bringt. Und somit der Garant für mehr Erfolg – für Sie und Ihre Kunden!

Auf der Schiene: Der Rigips-Roll-up ist leicht aufzurichten und leicht zu bedienen. Der Roll-up ist leicht und leicht aufzurichten und leicht aufzurichten.

Das hat Vorteile: Mit dem aufgerollten Roll-up kann der Verkäufer leicht auf das Rigips-System aufmerksam machen.

Kann einfach mehr: Das hochwertige Verkaufsdienst-Display ist leicht aufzurichten und leicht aufzurichten. Zudem informiert es Ihre Kunden sehr leicht und leicht aufzurichten. Sie können es leicht aufzurichten, das es z.B. ein Platz für bis zu vier Hände hat.

Mehr Werbung, mehr Aufmerksamkeit!
Wir unterstützen Sie dabei mit Kundenorientierten Werbemitteln, damit Ihre Verkaufsräume wie von selbst in die Höhe schielen!

Unser Tag Sie mehr Erfolg der Rigips-Systeme-Projekte zu erhalten. Dieses wird uns unser neues Sortiment für den Verkaufsraum und die Ausstellung im Gute.

Alles Gute kommt von oben: Das aufzufüllige System-Scheckkarte zeigt Ihnen, was Ihre Kunden Ihnen zeigen, die Ihnen aufzufülligen.

Unser Tag Sie mehr Erfolg der Rigips-Systeme-Projekte zu erhalten. Dieses wird uns unser neues Sortiment für den Verkaufsraum und die Ausstellung im Gute.

Das hat Vorteile: Mit dem aufgerollten Roll-up kann der Verkäufer leicht auf das Rigips-System aufmerksam machen.

Das perfekte Aufsteller: Rigips-Blöcke werden direkt in Ihre Blöcke und direkt auf die Blöcke Ihrer Kunden.

Das hat Vorteile: Rigips-Blöcke werden direkt in Ihre Blöcke und direkt auf die Blöcke Ihrer Kunden.

Sie möchten Rigips-Schulungspartner werden? Dann melden Sie sich einfach unter rigips-maler.de!



Lufthöheit im aktiven Brandabschutz





Schon kleine Brände können große Schäden verursachen: Prozesse können unterbrochen, Werte zerstört, Existenz vernichtet werden. Der Brandschutzexperte WAGNER bietet mit OxyReduce® ein System, das durch die Reduktion von Sauerstoff aktiv die Entfaltung eines Brandes vermeidet. Und das ganz ohne die Folgeschäden wie bei konventionellen Lösungen zur Brandbekämpfung.

Plakativ & pointiert

Dieser Nutzen sollte in einer Serie von Anzeigen transportiert werden. Für die Branchen Lager/Logistik und IT erarbeitete Schlasse entsprechende Motive. In diesen werden die negativen Folgen einer passiven Brandbekämpfung den positiven einer aktiven Brandvermeidung plakativ gegenübergestellt. Die hierbei eingesetzten 3-D-Visuals wurden von der Agentur komplett inhouse entwickelt.

OHNE AKTIVEN BRANDSCHUTZ.
Machen Sie aus Ihrem Lager einen Schutzbereich.
Schen kleine Brände immer große Schäden verursachen. Logistische Prozesse können unterbrochen, Anlagen können und Waren verloren gehen. OxyReduce® ist ein aktiver Brandvermeidungssystem. OxyReduce®: Das aktive Brandschutzsystem reduziert den Sauerstoffgehalt im Schutzbereich auf den kritischen Wert, an dem ein Brand nicht mehr entzündet und ausbreiten kann. Rückzündungen sind abgeglichen, sodass die Entzündung eines Brandes verhindert wird. OxyReduce® verhindert die Zuerstieg-Auflösungen und reduziert die Brandgefahr.

VORBEIJUDENDER BRANDSCHUTZ IST IMMER AKTIV.
100% LÖSCHFÄHIG 0% RISIKO

WAGNER

OHNE AKTIVEN BRANDSCHUTZ.
Im Ernstfallstromlos schalten ist von gestern.
Die herkömmlichen Brandabschirmungen müssen Sie im Alarmfall manuell schließen. Nicht so mit dem innovativen Brandvermeidungssystem OxyReduce®. OxyReduce® reduziert den Sauerstoffgehalt im Schutzbereich auf den kritischen Wert, an dem ein Brand nicht mehr entzündet und ausbreiten kann. Rückzündungen sind abgeglichen, sodass die Entzündung eines Brandes verhindert wird. OxyReduce® verhindert die Zuerstieg-Auflösungen und reduziert die Brandgefahr.

24/7
2% RISIKO

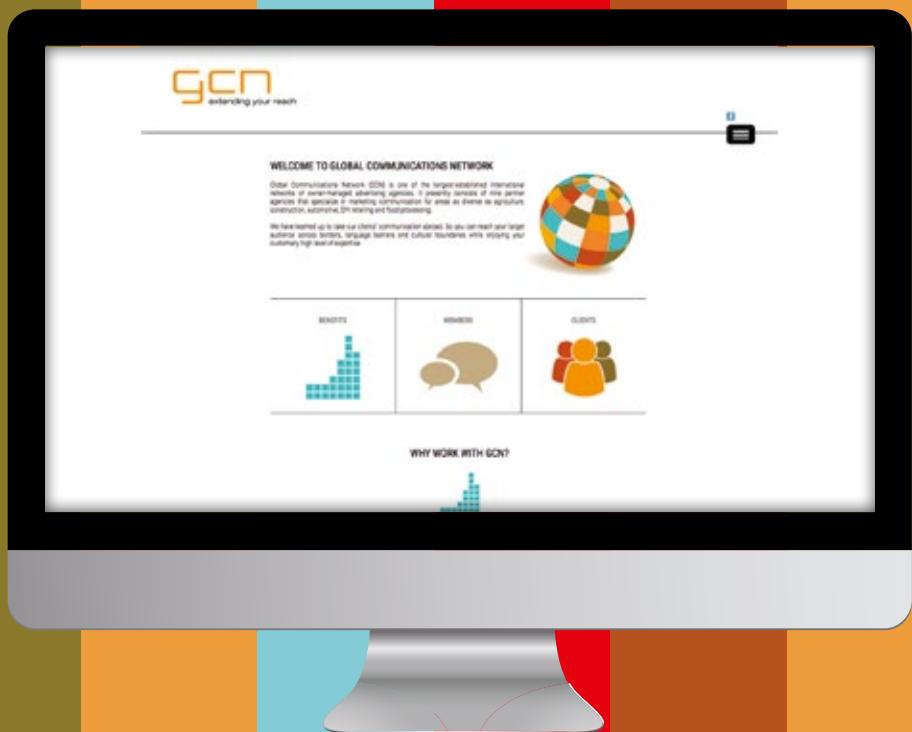
BRANDSCHUTZ OHNE STROMLOS-SCHALTEN.

WAGNER

Anzeigen OxyReduce® für die Branchen Lager/Logistik und IT

World Wide Werbeagentur

Kommunikation macht an keiner Grenze Halt. Aber oft braucht sie in anderen Märkten mehr als einen Übersetzer. Dann kommt, zum mindesten für Schlaesse Kunden, das Global Communications Network (GCN) ins Spiel. Die wichtigsten Fakten über unser Netzwerk aus neun inhabergeführten Werbeagenturen gibt's unter **www.go-gcn.com** – frisch relauncht, stylish aufbereitet und international koordiniert durch Schlaesse!





Unsere Kleinen ganz groß

Junge Talente müssen gefordert und gefördert werden, damit sie sich entfalten können. Darum jetzt neu bei uns: die Schlasse Junior-Unit! So ermöglichen wir ab sofort jedem fortgeschrittenen Azubi-Jahrgang, ein Projekt von Anfang bis Ende zu betreuen und zu entwickeln. Von Beratung und Konzeption über Ideenfindung und grafische Umsetzung bis hin zum Text! In Abstimmung mit dem jeweiligen Kunden und gecoacht von erfahrenen Kollegen entstehen so professionelle Werbemittel, die sich sehen lassen können.



Gossmann & Schindler



Neues Logo,
neue Geschäftsausstattung

Zusammen wachsen

Die Steuerberater Gossmann & Schindler waren die ersten, die sich vom Talent unseres Agentur-Nachwuchses überzeugen durften. Im Rahmen eines groß angelegten Projektes galt es, die Marke Gossmann & Schindler von Grund auf neu zu erfinden. So entstand ein moderner Auftritt, der in kräftigem Bordeaux daherkommt und dem Unternehmen so neues Leben einhaucht. Aber ein Ende ist noch nicht in Sicht: Ein neuer Web-Auftritt folgt in Kürze. Wir sind gespannt!



Website



Gründung

► 1959

Gesellschafter

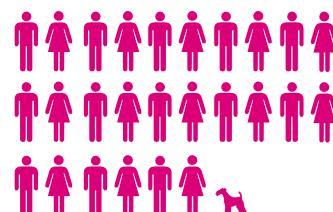
- **Anja Schumacher**
(Geschäftsführende Gesellschafterin)
- **Karlheinz Lohmann**
(Geschäftsführender Gesellschafter)
- **Andreas Walber**
(Gesellschafter, Prokurist)

Standort



Erkrath

feste Mitarbeiter



26
+ Hund

Marken & Etats in dieser Ausgabe

Anlagenbau

WAGNER _ Gesamtbetreuung

Agribusiness

Bayer CropScience _ Projektaufgaben

LEMKEN _ Gesamtbetreuung

GEA _ Projektaufgaben

Bauen, Wohnen, Renovieren

DORMA _ Projektaufgaben Area Germany

Mitsubishi Electric _ Gesamtbetreuung Bereiche Wärmepumpen
und Jet Towel

SAINT-GOBAIN RIGIPS _ Projektaufgaben

Sonstige

Maxfry® _ Gesamtbetreuung

GCN _ Projektaufgaben

Schlasser Junior-Unit

GOSSMANN & SCHINDLER _ Projektaufgaben

Impressum

Herausgeber

Schlasser GmbH

Für Kommunikation

Bahnstraße 50

40699 Erkrath

Fon +49 211 520323-0

Fax +49 211 520323-99

schlasser@schlasser.de

www.schlasser.de



Alle Rechte sind vorbehalten.
Namentlich gekennzeichnete
Beiträge geben nicht in jedem Fall
die Meinung des Herausgebers
wieder. Nachdruck und elektro-
nische Verbreitung von Artikeln,
auch auszugsweise, nur mit
Genehmigung der Redaktion.

Redaktion/Gestaltung/Text

Schlasser GmbH

Für Kommunikation

sehstaerken@schlasser.de

Online-Ausgabe

www.schlasser.de/sehstaerken

