

# *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

**12**

**Grüner wird's nicht:**  
Planerbroschüre für  
Mitsubishi Electric

**22**

**In eigener Sache:**  
Relaunch der Website unseres  
globalen Agenturnetzwerkes

**06**

**Neu aufgezogen:**  
Leistungsbroschüre der  
DORMA System-Partner

**16**

**Guter Zug:**  
Herbstmailing für  
Bayer CropScience

**24**

**Junior-Projekt:**  
Markenauftritt  
Gossmann & Schindler

**08**

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

**18**

**Glatt gemacht:**  
Markteinführung für  
Riplano von Rigips

**26**

**Shortcuts/Impressum**

**10**

**Blau wirkt weiter:**  
Relaunch Image-  
Kampagne LEMKEN

**20**

**Luft gewonnen:**  
Anzeigen für OxyReduct®  
von WAGNER



So geht  
**GEA!**





**GEA**



**Sparen Sie wertvolle Arbeitszeit!**  
Mit erstklassiger Automatisierung für jeden Anspruch.

Milchen, Füttern, Überwachen, Selektieren, Mischen. Das alles und noch viel mehr leisten unsere praxientesteten Systeme zur Tier- und Melkautomatisierung. Besten Beispiel sind das vollautomatische Melkplattensystem DairyPro und die Melkboxensysteme. Mehrere Jahre voran.

Neue Führungssysteme. Diese vereinfachen nicht nur die Betriebspraxis. Sie verbinden zudem höchsten Tier- und Melkfortschritt mit Sicherheit und Leistung. Das bewirkt mehr Flexibilität und Transparenz in jedem Betrieb – für beste Wirtschaftlichkeit bei hoher Wirtschaftlichkeit.

Adressen Sie unser kompetenzmotivales Kompetenzmotiv an Ihren Experten.

[www.gea.com](http://www.gea.com) engineering for a better world

### Kompetenz-Motiv Automatisierung

**GEA**



**Setzen Sie auf volle Unterstützung!**  
Mit den besten Serviceleistungen von Ihrem Fachzentrum.

Erstellen Sie mit GEA Service auf höchstem Niveau! Ob im Reglement, bei der Anlagenüberprüfung, bei Beratungen von Mitarbeitern, bei Produktanforderungen hinsichtlich Tier- und Melkfortschritt oder dem Austausch von Verschleißteilen: Das Team von GEA Fach-


zentren ist für Sie die Kompetenz, personell, fachlich, fachgerecht – und dank der Nähe von GEA Service also mit weniger Aufwand gelöst, wenn Sie mit GEA einfach mehr haben können!

Adressen Sie unser kompetenzmotivales Kompetenzmotiv an Ihren Experten.

[www.gea.com](http://www.gea.com) engineering for a better world

### Kompetenz-Motiv Service

**GEA**



**Steuern Sie Ihren Betrieb von A bis Z!**  
Mit einzigartigen Lösungen zur Vernetzung von GEA.

Betreiben Sie Ihren Betrieb rundum im B2B. Mit zahlreichen Vernetzungsmöglichkeiten bietet GEA Ihnen alles, was Sie brauchen für die Bereiche Farm, Betrieb, Anlagenbau, Melken, Überwachung und Fruchtbarkeit bis hin zu Tier- und Tiergesundheit. Zum Beispiel mit GEA Connect für ein effizientes Ziel- und Fruchtbarkeitsmanagement. Ein weiterer Vorteil: Die zukunftsweisenden Farm-Management-Systeme bieten Ihnen höchste Flexibilität und sorgen für maximale Effizienz, Netzwerkeffizienz und Leistung.

Adressen Sie unser kompetenzmotivales Kompetenzmotiv an Ihren Experten.

[www.gea.com](http://www.gea.com) engineering for a better world

### Kompetenz-Motiv Vernetzung

Unser Kunde GEA zeigt sich ab sofort in einem schickeren Design! Klar, dass auch Schlässe 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 setzen 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. Kühle Grau- und Grüntöne verleihen den Bildern gleichzeitig eine edle Anmutung. Weil die Innovationen von GEA es eben wert sind.



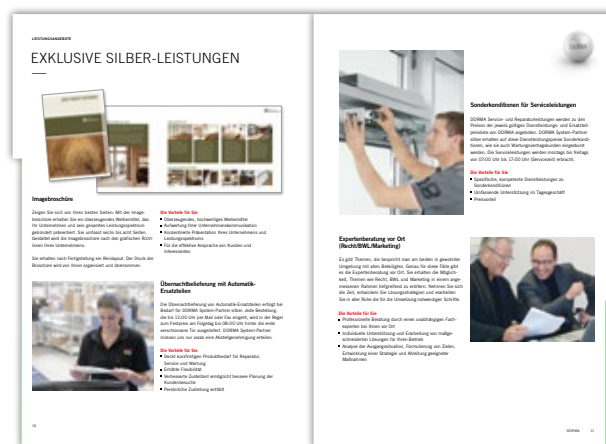
# *Leistung*

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 Schlasse wurden die strategischen Grundlagen für dieses Partnerprogramm stetig weiterentwickelt.

# *als Programm*

# Ansprechend authentisch

Im Zuge dessen überarbeitete Schlasse 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 Nutzenargumenter über Florpost und

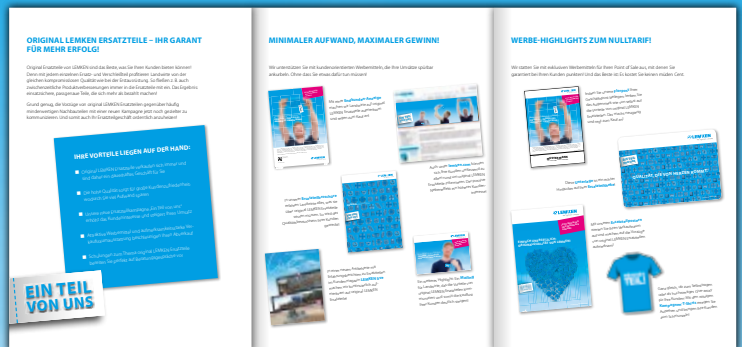
Poster bis hin zu Thekenauf-  
lage und T-Shirt: Die neue  
LEMKEN Ersatzteilkommuni-  
kation präsentiert sich ab  
sofort in einem stimmigen  
Look, der alle Blicke auf sich  
zieht!



# *für LEMKEN!*



**EIN TEIL VON UNS**



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.

## *Überzeugungstätter 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!



gane!




JETZT SELBST ENTDECKEN:  
BLAU WIRKT!

Hallo, was können wir für Sie tun? Nein, dass wir Ihnen helfen. Gut für uns ist das selbstverständlich. Denn bei LEMKEN haben Sie als Landwirt einen ganz besonderen Stellenwert. Wir interessieren uns für Ihre Meinung und sind offen für Ihre Anregungen und Wünsche. Denn genau so einen Landwirt wie Sie, der so selbstständig, vielfältig und hochmotiviert überlegen Sie sich selbst. Und entdecken Sie, was viele Landwirte schon lange wissen: **Blau wirkt!**

lemken.com

**LEMKEN**  
The Agriculture Company




JETZT SELBST ERLEBEN:  
BLAU WIRKT!

Hallo, was können wir für Sie tun? Nein, dass wir Ihnen helfen. Gut für uns ist das selbstverständlich. Denn bei LEMKEN haben Sie als Landwirt einen ganz besonderen Stellenwert. Wir interessieren uns für Ihre Meinung und sind offen für Ihre Anregungen und Wünsche. Denn genau so einen Landwirt wie Sie, der so selbstständig, vielfältig und hochmotiviert überlegen Sie sich selbst. Und erleben Sie, was viele Landwirte schon lange wissen: **Blau wirkt!**

lemken.com

**LEMKEN**  
The Agriculture Company



JETZT SELBST ERFAHREN:  
BLAU WIRKT!

Hallo, was können wir für Sie tun? Nein, dass wir Ihnen helfen. Gut für uns ist das selbstverständlich. Denn bei LEMKEN haben Sie als Landwirt einen ganz besonderen Stellenwert. Wir interessieren uns für Ihre Meinung und sind offen für Ihre Anregungen und Wünsche. Denn genau so einen Landwirt wie Sie, der so selbstständig, vielfältig und hochmotiviert überlegen Sie sich selbst. Und erfahren Sie, was viele Landwirte schon lange wissen: **Blau wirkt!**

lemken.com

**LEMKEN**  
The Agriculture Company

Image-Anzeigen





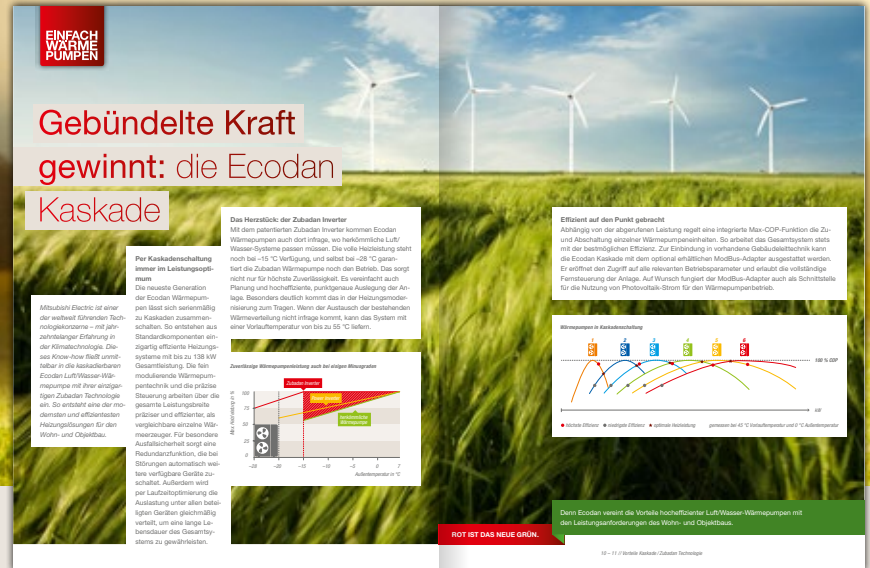
**ROT**  
**IST DAS NEUE**  
**GRÜN**





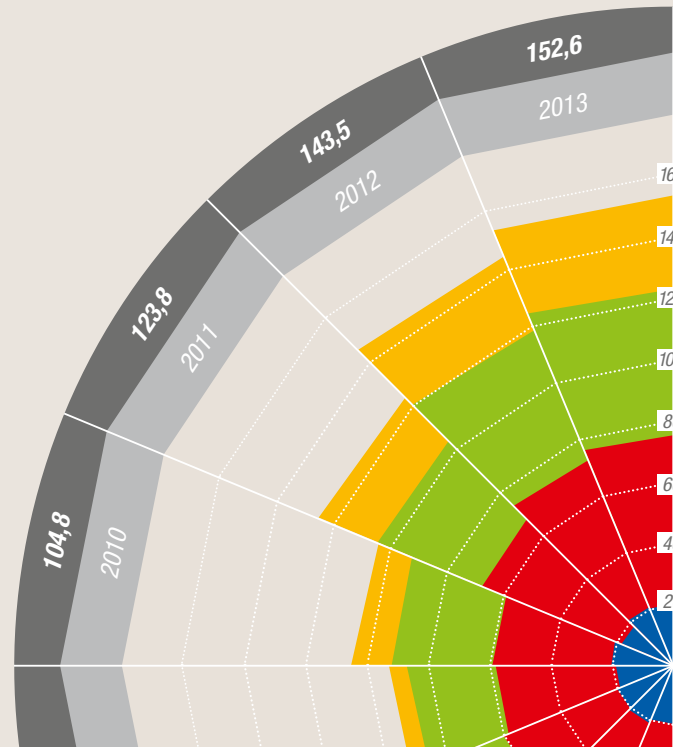
# *Ecodan Planer- broschüre*

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 Schlasser und Mitsubishi Electric maßgeschneiderte Argumente.



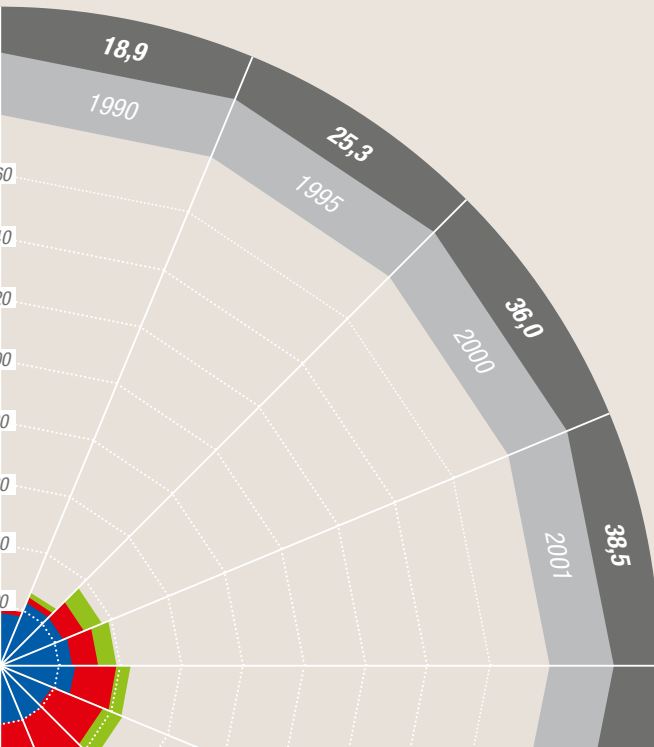
# Einfach schön gemacht

Ecodan 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 Ecodan Kommunikation einen prägnanten, an redaktionelle Medien angelehnten Kommunikationsstil, inklusive erklärenden Infografiken und flächigen Bildmotiven.





### 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, Schlasse 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!



**NEU**

**Riplano von Rigips:**  
Das Malersortiment für Ihren Erfolg!



**Profitieren Sie von Premium-Qualität!**

Rigips ist eine „Marke des Jahrhunderts“ und steht für hochwertige System-Lösungen für den modernen und nachhaltigen Ausbau.

Mit der neuen Riplano-Produktreihe bringen wir unsere langjährige Kompetenz in ein neues Spiel auf die Baufeldern des Mehrfamilienbaus abgestimmten Systembaus. Denn mit durchgehend gestrichelten Oberflächen wird das Raumklima gesünder und feuchter. Riplano ist ein einzigartiges System aus feinsten, wasserabweisenden, spezialverleimten und Zubehörern für perfekte Oberflächen. Und damit der Garant für mehr Erfolg – für Sie und Ihre Kunden!

**Vorteile, die auf der Hand liegen**

- Hochwertige Riplano-Markengrafik von Rigips erschließt Ihnen im Handumdrehen neue Kundengruppen.
- Attraktive Riplano-Markentitel und Verkaufsaussparzung beschleunigen Ihren Absatzen!
- Mit Riplano ist das optimale Sortiment für den wachsenden Markt perfekt vorkonfiguriert.
- Mit Riplano-Schulungsangeboten binden Sie Ihre Kunden nachhaltig an Ihr Geschäft.

**Alles für Ihren Verkaufsraum!**

Mit Riplano haben Sie am Markt die Nase vorn. Unsere erhaltenen Werbemaßnahmen sorgen für starke Verkaufspulse und erhöhen somit langfristig Ihren Umsatz!

**Mehr Werbung, mehr Aufmerksamkeit!**

Wir unterstützen Sie zudem mit kundensorientierten Werbemitteln, damit Ihre Verkaufszahlen von vorn herein in die Höhe schauden!

**Mit Wissen Kunden binden**

Im Ganzen für zufriedene Kunden und höhere Kundenbindung: eine Riplano-Produkt-schulung in Ihren Verkaufsräumen! Einzigartig! Sie Ihren Kunden, von Riplano-Wissen aus erster Hand zu profitieren und sich dadurch vom Wettbewerb abzuheben!

Diese Schulungen werden von erfahrenen Rigips-Beratern und -Verkaufsmännern durchgeführt. Als Zusatzangebotsleistung sowie auf Wunsch die passende Schulungsanlei-terung erhalten Sie von uns!

Sie möchten Riplano-Schulungspartner werden?

Dann melden Sie sich einfach unter [rigips.maler.de](mailto:rigips.maler.de) an!





SCHLASSE FÜR **WAGNER** 20/21

# *Luftthoheit im aktiven Brandschutz*







Schon kleine Brände können große Schäden verursachen: Prozesse können unterbrochen, Werte zerstört, Existenzen vernichtet werden. Der Brandschutzexperte WAGNER bietet mit OxyReduct® 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.**

Schon kleine Brände können große Schäden verursachen. Lagerprozesse können unterbrochen, Anlageneinrichtungen und Waren vernichtet werden. Nicht nur vor dem immensen Brandeintrittsrisiko schützt OxyReduct®. Das aktive Brandschutzsystem reduziert den Sauerstoffgehalt im Schutzbereich auf ein minimales Niveau, so dass die Entstehung eines Brandes gar nicht möglich ist. Unvermeidbar aufgrund von Fehlfunktionen oder Brandbegründungsmaßnahmen sind Überflutungen von Wasser, Regensbrüchen. Mit OxyReduct® werden dem für zuverlässig Aufreithalten und reduzieren für Brandrisiko.

Jetzt OxyReduct® kennenlernen auf [www.wagner.de/lager](http://www.wagner.de/lager)

**VORBEUGENDER BRANDSCHUTZ IST IMMER AKTIV.**

**100% Sauerstoff reduziert (ab 5% Sauerstoff)**

**WAGNER**

**OHNE AKTIVEN BRANDSCHUTZ.**

**Im Ernstfall Stromlos schalten ist von gestern.**

Bei herkömmlichen Brandschutzlösungen müssen Geräte Alarmiert Stromlos schalten. Nicht nur mit dem immensen Brandeintrittsrisiko, sondern auch mit dem hohen Stromverbrauch. OxyReduct® ist ein Stromlos schaltendes System, das die Stromversorgung im Schutzbereich auf ein minimales Niveau, so dass die Entstehung eines Brandes gar nicht möglich ist. Unvermeidbar aufgrund von Fehlfunktionen oder Brandbegründungsmaßnahmen sind Überflutungen von Wasser, Regensbrüchen. Mit OxyReduct® werden dem für zuverlässig Aufreithalten und reduzieren für Brandrisiko.

Jetzt OxyReduct® kennenlernen auf [www.wagner.de/it](http://www.wagner.de/it)

**BRANDSCHUTZ OHNE STROMLOS-SCHALTEN.**

**24/7 Stromlos (ab 5% Sauerstoff)**

**WAGNER**

Anzeigen OxyReduct® 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, zumindest für Schlasse 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](http://www.go-gcn.com)** – frisch relaunched, stylish aufbereitet und international koordiniert durch Schlasse!

Website





# *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

## Standort



**Erkrath**

## Gesellschafter



**Anja Schumacher**

(Geschäftsführende Gesellschafterin)



**Karlheinz Lohmann**

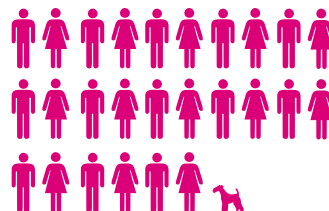
(Geschäftsführender Gesellschafter)



**Andreas Walber**

(Gesellschafter, Prokurist)

## 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

### **Schlasse Junior-Unit**

---

**GOSSMANN & SCHINDLER**\_Projektaufgaben

## Impressum

---

### Herausgeber

Schlasse GmbH

Für Kommunikation

Bahnstraße 50

40699 Erkrath

Fon +49 211 520323-0

Fax +49 211 520323-99

[schlasse@schlasse.de](mailto:schlasse@schlasse.de)

[www.schlasse.de](http://www.schlasse.de)

### Redaktion/Gestaltung/Text

Schlasse GmbH

Für Kommunikation

[sehstaerken@schlasse.de](mailto:sehstaerken@schlasse.de)

### Online-Ausgabe

[www.schlasse.de/sehstaerken](http://www.schlasse.de/sehstaerken)



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.



