

AUGUST 2008

Moin Moin,

hier kommen für Sie die Bordnachrichten von *Janzen&Partner* aus Husum.

In unserer elektronischen Flaschenpost finden Sie Neuigkeiten aus der Welt des Marketing zwischen Husum, Kiel und "weit, weit weg". Wir berichten über spannende Informationen, brandneue Ideen und Kreativität auf Knopfdruck, die (fast) jeder lernen kann.

Viel Spaß bei der Lektüre

wünscht das Team

von *Janzen&Partner*

UNSERE THEMEN

- ➔ Neuseit 1. Juli: Zwei Kapitäne, ein Kurs
- ➔ Neue Azubis bei Janzen und Partner
- ➔ Personalmarketing gewinnt an Bedeutung
- ➔ Tourismus wächst via Internet
- ➔ Papierpreise steigen weiter
- ➔ Neue Rechtslage für Geschenkgutscheine
- ➔ Internet-Suchmaschinen als Erfolgsfaktor
- ➔ Was ist eigentlich Affiliate-Marketing?
- ➔ Holzmarkt Sylt auf Erfolgskurs
- ➔ Butzkiesstahlbau wieder in Dubai dabei
- ➔ Kreativität auf Knopfdruck

Neuseit 1. Juli: Zwei Kapitäne, ein Kurs



Stärkenbündeln, unterschiedliche Kompetenzen verbinden, 360-Grad-Denken anwenden und Synergieeffekte optimal nutzen, das sind die Beweggründe für den neuen unternehmerischen Kurs von *Janzen&Partner*.

Seit dem 1. Juli führen die Kapitäne Silvia Janzen und Sören Mohr gemeinsam die Husumer Agentur. Die beiden Geschäftsführer blicken als Betriebswirten nicht nur auf ähnliche Lebensläufe zurück, sondern sind sich auch einig, wenn es um Strategie und Planung geht.

Damit bleibt bei *J&P* das alte, wie es war – und wird so gar noch besser!

Janzen&Partner ist seit gut 18 Jahren eine Full-Service-Werbeagentur mit dem Leitsatz, „Wir machen Marken!“. *J&P* berät größere mittelständische Kunden in Schleswig-Holstein und fungiert oftmals als ausgelagerte Marketingabteilung.

Wir stellen für unsere Kunden Marketingkonzepte, die dann konsequent und leidenschaftlich umgesetzt werden. Unsere 360-Grad-Kommunikation ist keine neue Erfindung, sondern ein bewährtes Marketinginstrument. Denn nur, wenn wirklich alle Maßnahmen stimmen, kann ein Unternehmen erfolgreich sein und sich zur Marke entwickeln. Ein kompetentes Team aus Marketingspezialisten, Organisationskräften und Diplom-Kommunikationsdesignern bzw. Mediengestaltern arbeitet dann mit aller Kraft an der Umsetzung der Ideen.

Silvia Janzen und Sören Mohr stellen die Unternehmung *rische Denke bei allen* rische Denke bei allen
Ideen sicher. Denn was nützt tolle kreative Höhenflüge, wenn sie nicht
umzusetzen sind oder, noch schlimmer, sogar Schaden ?

Sören Mohr, der neue Kapitän von *J&P*, bleibt weiterhin Geschäftsführer der
Kieler Werbeagentur *New Communication (NC)*. Die Agentur gehört zu den
50 größten inhabergeführten Werbeagenturen Deutschlands, wurde als einer
der besten 100 Arbeitgeber Deutschlands ausgezeichnet und gilt als Top-
Adresse in Schleswig-Holstein, wenn es um Marketing geht.

J&P und *New Communication* ergänzen sich optimal und arbeiten in vielen
Bereichen eng zusammen. Für die Agentur *J&P* und ihre Kunden ist
natürlich gerade die Online-Kompetenz von *NC* ein absolutes Plus.

Silvia Janzen ist bei der Kieler Agentur Mitglied der Geschäftsleitung und für
die strategische Planung zuständig. Ihre Tätigkeit umfasst sowohl die
internen Abläufe als auch die Planung und Beratung von Kunden auf
Geschäftsführerebene.

Sie sehen, es gibt viele gute Gründe für die neue Partnerschaft zwischen
J&P und *NC*. Wir sind unsicher, dass alle – vor allem unsere Kunden – von
diesem neuen Kurs profitieren werden.

Bei Fragen rufen Sie uns gerne an!

[Unser Partner New Communication](#)

[zum Seitenanfang](#)

Neue Azubis bei Janzen und Partner



Im August starteten Kea Wiborg und Ann-Kristin Lembke ihre berufliche
Karriere bei *Janzen & Partner* in Husum.

Kea erlernt den Beruf der Kaufrauf für Marketingkommunikation und Ann-
Kristin, kurz Anne, wird zur Mediengestalterin für Digital- und Printmedien
ausgebildet. Beide bringen die wichtigsten Voraussetzungen für ihren Erfolg
mit: Engagement und Spaß an der (Team-)Arbeit!

Die zwei Nachwuchstalente haben ihr Abitur absolviert, beherrschen
mindestens zwei Fremdsprachen, sind offen und haben bereits vor der
Ausbildung gejobbt – Annehats sogar schon in Neuseeland.
Berufserfahrung gesammelt.

Die Arbeit in einer Werbeagentur ist für die beiden Berufsanfängerinnen
spannend und neu – aber sicherlich auch anstrengend. Denn hier gibt's
nicht, wie in so vielen Fernsehsendungen gezeigt, Sekundum 16 Uhr, hier ist
nicht alles ganz easy und supercool und wenn gearbeitet wird, dann nur am
Strand. Diese Illusion hatte zum Glück keine der beiden Azubis. Deshalb
sind sie bei uns. Also: Alles Gute!

Für *J&P* gehört Ausbildung zur regionalen Verbundenheit. Unsere Kunden
schätzen dies und wissen, dass hier für die Zukunft gedacht wird.

[zum Seitenanfang](#)

Personalmarketing gewinnt an Bedeutung

In der Zusammenarbeit mit unseren Kunden stellen wir
gutes Personal zur Mangelware. Gerade im Investitionsgüterbereich ist
ein eindeutiges Verfügbarkeitsdefizit zu spüren. Qualifiziertes Personal
(Ingenieure, Fachpersonal, Facharbeiter) wird nicht nur auf dem deutschen
Markt gesucht. Und gutes Personal orientiert sich mittlerweile global.

Ein wichtiger Faktor für einen erfolgreichen Personalmarketing ist die
Zufriedenheit der Mitarbeiter im Unternehmen. Und dies wird u.a. durch eine
positive Image des Unternehmens und durch eine optimale Kommunikation
innerhalb der Firma beeinflusst.

Wir können helfen – bei einer guten internen und externen
Unternehmenskommunikation. Schon jetzt stellen wir uns für unsere Kunden

Mitarbeitermagazine, Mitarbeiterspielregeln, Kunden magazine, Geschäftsberichte, Stellenanzeigen (online wie print). Und natürlich Web-Auftritte, die nicht nur schnell gefunden werden, sondern auch das Unternehmen bestens repräsentieren!

[zum Seitenanfang](#)

Tourismus wächst via Internet

Auch 2007 wuchs der Online-Tourismus rasant. Im Endverbraucherbereich (BtoC) erzielte der Tourismus über ein Viertel des Gesamtumsatzes durch E-Commerce.

Laut Zahlender Studie *Web-Tourismus* erwirtschaftete die deutsche Tourismus-Branche allein über das Internet 14,81 Mrd. Euro Umsatz im Jahr 2007. Der Gesamtumsatz der Branche betrug im gleichen Zeitraum 43,38 Mrd. Euro. Damit wardas Internet 2007 der wesentliche Impulsgeber für die Tourismusindustrie. Denn ihr Wachstum resultierte ausnahmslos aus dem Internet-Geschäft.

[zum Seitenanfang](#)

Papierpreise steigen weiter

Aufgrund der explodierenden Rohstoffpreise, Energiekosten, Transportkosten und der globalen Nachfragesteigen auch in diesem Jahr die Papierpreise weiter an. Diese Entwicklung bestätigten uns bereits einige Druckereien.

Ursache dieses Booms ist sicherlich auch das „Quasi-Monopol“ der Skandinavier auf diesem Markt. Bereits Anfang des Jahres wurden die Preise um acht bis zehn Prozent angehoben. Zum Jahresende soll noch einmal ein Sprung stattfinden.

Dank unserer guten und langjährigen Lieferantenbeziehungen und der relativ genauen Vorplanung bestimmter größerer Projekte können wir unseren Kunden auch weiterhin gute und faire Preise zusichern.

Für Leser, die noch nicht zum J&P-Kundenkreis gehören: Lassen Sie sich nicht verrückt machen oder zu große Mengenaufschwüngen! Planen Sie bewusst und realistisch, damit künftige Tausende von Broschüren in Ihrem Archiv lagern, nur weil die Preise ansteigen könnten.

[zum Seitenanfang](#)

Neue Rechtslage für Geschenkgutscheine

Wichtige Info für unsere Kunden aus Handel und Dienstleistung:

Geschenkgutscheine müssen eine Gültigkeit von drei Jahren besitzen, so das neueste Urteil des *Oberlandesgerichts München* vom 17.1.2008. Prüfen Sie daher unbedingt, ob Ihre AGB gesetzestreu sind.

[zum Seitenanfang](#)

Internet-Suchmaschinen als Erfolgsfaktor

Was gibt Ihr potenzieller Kunde eine Suchmaschine ein und wie findet er Ihr Unternehmen sofort? Tja, wenn man das wüsste... Und vor allem: Wie verändert sich das Suchverhalten von Kunden?

Antworten auf diese Fragen haben die Online-Spezialisten von *New*

Communication, der Schwesteragentur von Janzen & Partner. Die wissen, wie's geht und setzen ihr Wissen bereits sehr erfolgreich ein.

Natürlich profitieren hiervon auch die J&P-Kunden, denn das ist einer der Synergieeffekte, von denen wir im ersten Beitrag unserer Bordnachrichten sprachen.

Wollen Sie mehr wissen? Dann rufen Sie uns doch ein Fachanoder senden eine E-Mail!

[Unsere Kontaktdaten finden Sie hier](#)

[zum Seitenanfang](#)

Was ist eigentlich Affiliate-Marketing?

Der Begriff ist zwar in aller Munde, aber im Prinzip ist das Affiliate-Marketing nichts Neues, sondern „nur“ eine Vertriebsidee, bei der bestehende Vertriebskanäle im Internet genutzt werden.

Die Idee entstand auf einer Cocktail-Party im Gespräch zwischen dem Amazon-Gründer Jeff Bezos und einer jungen Frau, die gerade eine Website zum Thema Scheidung erstellt hatte. Die Frau fragte Bezos, ob sie auf ihrer Website themenrelevante Bücher gegen eine Verkaufsprovision einstellen könnte. Die Idee des Affiliate-Programms war geboren und ist seit dem eine Säule von Amazons Erfolg und Bekanntheit. Heute verzeichnet Amazon weltweit etwa eine Mio. Partner-Websites!

Andere Beispiele: Ein Anbieter von KFZ-Versicherung ist platziert sein Sortiment auch beim ADAC, bei KFZ-Herstellern, Händlern und Zulieferern. Und Tchibo nutzt die Seite des Otto-Versands.

Beim Affiliate-Marketing werden also bestehende Vertriebskanäle anderer Webseiten genutzt und neue Möglichkeiten für Co-Branding und Cross-Selling-Strategien geschaffen. So können auch virtuelle Filial-Netzwerke aufgebaut werden.

Affiliate-Marketing funktioniert über Textlinks und Produktabbildungen, aber auch über ganze Websites oder Shop-Module. Übereinstimmend spezialisierte Code werden alle Transaktionen festgehalten und registriert. Dies ist die Grundlage für die Provisionsabrechnung. Die Vergütung ist ein Ergebnis gebunden, die Kosten sind reinerfolgsabhängig. Kommt ein Kauf zustande, erhält der Partner die Provision.

Art und Höhe der Provision sind individuell vereinbart und daher unterschiedlich. Einige der gängigsten Formen: Pay-per-Click (pro Klick), Pay-per-Lead (pro Interessent/Download) oder Pay-per-Sale (pro Verkauf).

[zum Seitenanfang](#)

hagebaumarkt Sylt auf Erfolgskurs



Die Eröffnung des hagebaumarktes im Juni in Tinum auf Sylt ließ schon erahnen: Der neue Markt wird ein Renner! Genau so ist es in Baumarkthatauf der Insel der Schönen und Reichen gefeiert.

C. G. Christiansen, Betreiber des Marktes, war zwar schon seit langem durch einen „kleinen“ hagebaumarkt auf der Insel bekannt und sicher auch der „Platzhirsch“. Doch diese Position wurde bisher weder optisch noch in geeigneter Größe dargestellt. Unter der Leitung des Juniorchefs Christian Singelmann wurden nun ein Baumarkt mit angeschlossenen Fachmarkt geschaffen, der sich sehen lassen kann. Gerade der Fachmarkt zeigt, was C. G. ausmacht: vor allem hochwertige Qualität im Innenausbau (Fenster, Türen, Parkett, Fliesen, Kamine etc.), kompetente Beratung und Service.

Aberschauen Sie doch mal selbst vorbei, wenn Sie auf der Insel sind. Sie werden begeistert sein!

[zum Seitenanfang](#)

Auch auf der diesjährigen größten Baumesse im arabischen Bereich, der Big 5 in Dubai, ist unser Kunde *butzkiesstahlbau* dabei. Damit präsentiert sich *butzkies* bereits zum dritten Mal im arabischen Golf.

Einige Aufträge, unter anderem für die Rotating Towers, wurden bereits bearbeitet. International ist *butzkies* gerade für Werften, Automobilbauer und Airbus tätig und baut auch Arenen im In- und Ausland.

[zum Seitenanfang](#)

Kreativität auf Knopfdruck

Es gibt viele Wege, die eigene Kreativität zu steigern. Neuerdings gehört dazu vielleicht auch die Hypnose. Einige Firmen in den USA setzen auf die mantraähnlichen Beschwörungen eines Hypnotiseurs, die ganze Teams in Trance versetzt. Ob anschließend tatsächlich besser Ideen in Brainstorming-Runden und Kreativ-Meetings erzielt wurden, ist nicht bekannt. Bekannt ist dagegen der stolze Preis von 10.000 bis 20.000 Dollar für eine sechsstündige Sitzung mit acht Teilnehmern.

Deutlich günstiger und garantiert effektiver ist das nächste *New Communication*-Kreativitätstraining „Kreativität auf Knopfdruck“, das am 19. September 2008 stattfindet. In dem ganztägigen Workshop werden praktische Grundlagen vermittelt, effektive Kreativitätsmethoden und -techniken geschult und zielorientierte Auswahlverfahren vorgestellt.

Melden Sie sich schnell an – *J&P*-Kunden profitieren von einem Spezial-Tarif!

Quelle: Trendletter 07/2008

[Interessiert am New Communication -Kreativitätstraining? Dann schnell hier anmelden!](#)

[zum Seitenanfang](#)

- [➔ Newsletter abbestellen](#)
- [➔ Newsletter bezug ändern](#)
- [➔ Online-Ansicht](#)

IMPRESSUM

Herausgeber:

Janzen & Partner Werbeagentur GmbH & Co. KG

HRA 1595 HU
St.-Nr. 1728168053

Vertreten durch die Komplementärin
New Communication Management GmbH Kiel
(HRB 5575 KI)

Geschäftsführer:

Silvia Janzen, Sören Mohr

Erscheinungsweise: monatlich

Janzen & Partner Werbeagentur GmbH & Co.
KG
Norderschlag 61
25813 Husum/Nordsee

Fon: 04841-7704-0
Fax: 04841-7704-10

www.janzen.de
info@janzen.de

Verantwortlich gem. § 10 Abs. 3 MDSStV:
Silvia Janzen, Sören Mohr

Der Inhalt, die Darstellung und Gestaltung dieser Seite sind urheberrechtlich geschützt. Jede Form der öffentlichen Wiedergabe, Vervielfältigung und Verbreitung, auch auszugsweise, ist ohne schriftliche Genehmigung der Janzen & Partner Werbeagentur GmbH & Co. KG keine Gewähr.

Die Richtigkeit und Vollständigkeit sämtlicher Inhalte und Darstellungen in diesem Newsletter übernimmt die Janzen & Partner Werbeagentur GmbH & Co. KG keine Gewähr.

