



  
**begeisterung  
für B2B -  
ANZEIGEN**  


**Der Leser  
liest was ihn  
interessiert.  
Manchmal sind es  
Anzeigen.**

*Howard Gossage*

In keinem Bereich der Kommunikation ist der Unterschied zwischen schlecht gemacht und gut gemacht so gravierend und folgenreich wie bei einer Anzeige. Die Frage, ob Anzeigen überhaupt noch zeitgemäß sind und etwas bringen ist falsch gestellt. Vielmehr gilt nach wie vor: Schlechte Anzeigen sind und waren Geldverschwendung. Gute Anzeigen im richtigen Umfeld dagegen bringen das Image eines Unternehmens nachhaltig nach vorne.

**Woran erkennen Sie eine schlechte Anzeige?**

Sie erkennen Sie gar nicht, weil Sie sie schlichtweg übersehen. Nichts an ihr verführt zu einer näheren Beschäftigung. Sie ist überladen mit Informationen, sie hat ein nichtssagendes Motiv, eine unverständliche Aussage, sie macht nicht neugierig. Kein Wunder, dass Sie weiterblättern. Sie haben keine Zeit zu verlieren.

**Wie entsteht eine schlechte Anzeige?**

Meistens ist die Absicht gut, schließlich gibt es immer viel zu sagen. Nur eine Anzeige ist nicht der richtige Ort für vielfältige und umfangreiche Informationen. Sie ist auch nicht der Ort, um ein Produkt abzubilden, das ohnehin 20 x in jeder Fachzeitschrift zu sehen ist.

**Woran erkennen Sie eine gute Anzeige?**

Sie fällt Ihnen sofort ins Auge. Sie ist einfach und mit einem Blick erfassbar. Bild und Text verbinden sich zu einer prägnanten Aussage. Sie hat eine bemerkenswerte Idee und erzählt eine Geschichte. Sie würden sich freuen, sie nochmal zu sehen. Wir nennen das „Want-to-see-it-again-Faktor.“

**Wie entsteht eine gute Anzeigen?**

Durch Fokussierung, Reduktion und Kreativität.



Beispiel

# HMR Rautec: Die Zuverlässigkeit in Automation.



Die Frage, die jedes Unternehmen permanent beantworten muss lautet: Mit welchen Leistungen und Werten unterscheiden wir uns von unseren Wettbewerbern? Als Anbieter von prinzipiell austauschbaren Automatisierungslösungen definiert sich HMR Rautec über die hohe Zuverlässigkeit und daraus resultierende Kundenzufriedenheit.

**Aufgabenstellung:** Wie kann man so eine Positionierung auf charmante Weise kommunizieren ohne dass es peinlich oder langweilig wird?

**Lösung:** Wir zeigen treue Partner, die jeder kennt. Ein Motiv, dass dazu geführt hat, dass HMR Rautec seine Marktposition ausbauen konnte und mit sehr viel Sympathie wahrgenommen wird.

**PS:** Übrigens ist der Claim „Die Zuverlässigkeit in Automation“ auch von Willing&Able.

**Folgende Doppelseite:** Neuere Anzeigen, die die Kompetenz, sinnvolle und individuelle Lösungen zu entwickeln in den Vordergrund stellen.

The advertisement is a 2x2 grid. The top-left quadrant shows a brown and white collie dog sitting and smiling. The top-right quadrant shows a dolphin leaping out of the water. The bottom-left quadrant is a solid blue color. The bottom-right quadrant is a solid light blue color. A black banner with white text is centered across the bottom two quadrants. The HMR Rautec logo is in the bottom-right quadrant, and the company's tagline is below it. Contact information is at the very bottom.

ES GIBT SIE NOCH: PARTNER, DIE EINEN NIEMALS HÄNGEN LASSEN.

Ausgereifte Lösungen · branchenübergreifendes Know-how · 24-Stunden-Rundum-Service · 0521 / 92476-0 · WWW.HMR-RAUTEC.DE

www.willingandable.de



FÜR SINNVOLLE LÖSUNGEN – [www.HMR-RAUTEC.DE](http://www.HMR-RAUTEC.DE)

Technischer Partner  
Automation **SIEMENS**

[www.hmr-rautec.de](http://www.hmr-rautec.de)

Automation von der besten Seite:  
Mit Erfahrung, Know-how, Service.  
Willkommen bei HMR RAUTEC!



FÜR SINNVOLLE LÖSUNGEN – [www.HMR-RAUTEC.DE](http://www.HMR-RAUTEC.DE)

Technischer Partner  
Automation **SIEMENS**

[www.hmr-rautec.de](http://www.hmr-rautec.de)

Das A und O für reibungslose Abläufe:  
Erfahrung, Know-how, Service.  
Willkommen bei HMR RAUTEC!



**LAWECO – IMMER BESSER AUFGEHOBEN.**

www.laweco.de



Als Hersteller hochwertiger Hebesysteme verspricht Laweco im Vergleich zum Wettbewerb vor allem eines: größtmögliche Sicherheit durch Qualitätsstandards „Made in Germany“ und engagierte Unterstützung in jeder Projektphase. Der Kunde ist also in jeder Hinsicht „Immer besser aufgehoben“ (Claim von W&A).

**Aufgabenstellung:** Diese Positionierung mit einem Anzeigenmotiv umsetzen, das in Fachzeitschriften wie „Logistikmagazin“ positiv heraussticht und das Potenzial hat, als Poster angefordert und aufgehängt zu werden (Want-to-see-it-again-Faktor).

**Lösung:** Das Bild der New Yorker Stahlarbeiter kennt jeder. Wir bringen dieses Motiv in einen neuen Zusammenhang, der auf übertriebene Weise das Versprechen Lawecos demonstriert.

Beispiel  
**Laweco**  
**Hebesysteme:**  
**Immer besser Aufgehoben.**



Beispiel  
  
**Ventilatoren:**  
mehr als  
Standardventilatoren.



Als einer der führenden Industrieventilatorenhersteller Europas bietet Reitz längst als Standardventilatoren. Reitz bietet mehr Engagement, mehr Teamwork, mehr Kooperationsmöglichkeiten im Ausland als andere Anbieter. Das Versprechen „More“ wurde auf denkbar einfachste Weise mit hochwertigen Analogien und Motiven umgesetzt.



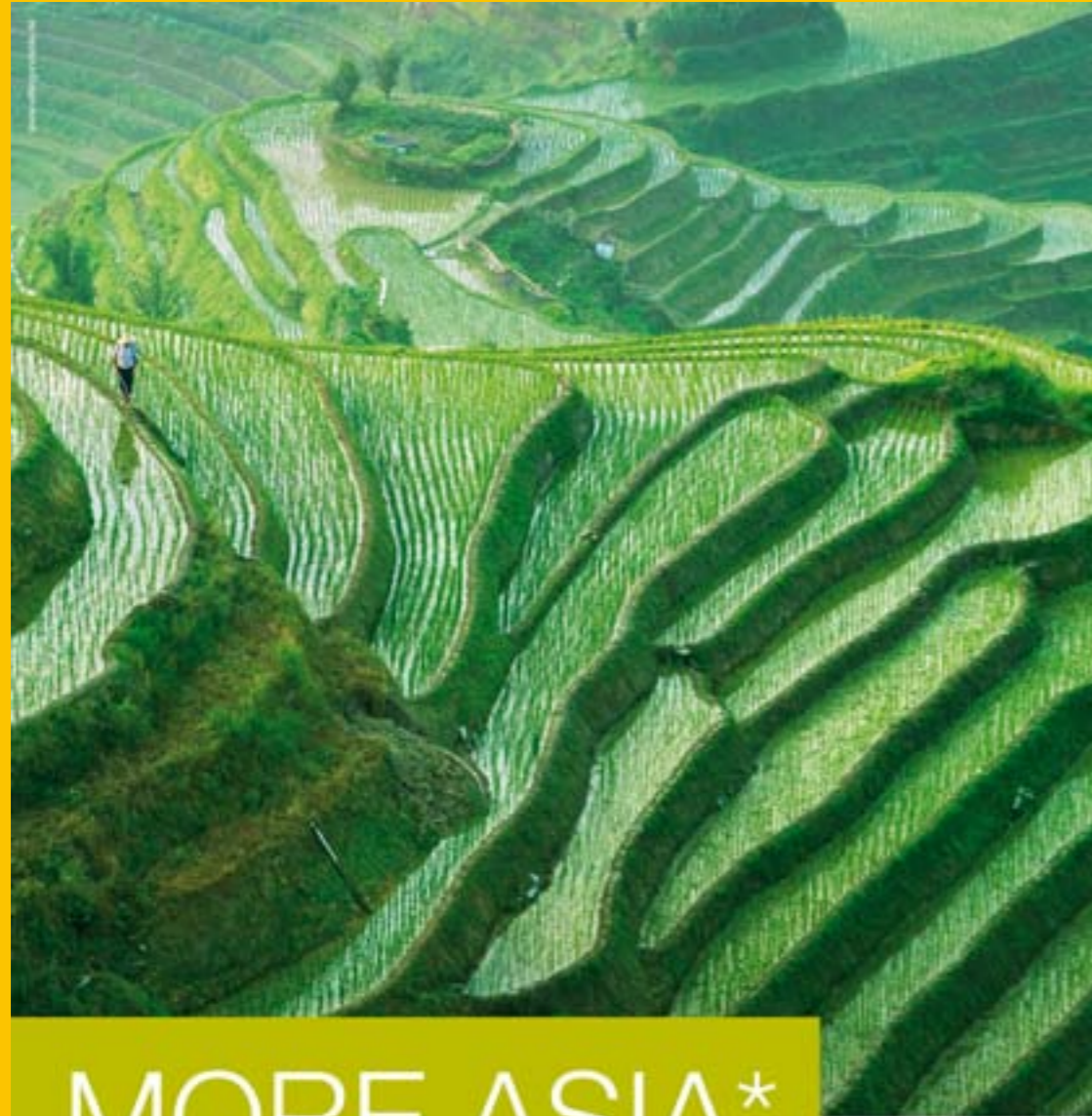
**MORE ENGAGEMENT\***

\*Freuen Sie sich auf mehr Leistung (bis zu 10.000 kW),  
mehr Engagement, mehr Teamwork. Und mit REITZ  
Fertigungen in China und Indien auf mehr Support weltweit.

ARE YOU READY FOR NEW IDEAS?

Dynamic fans, dynamic thinking: [www.reitz-ventilatoren.de](http://www.reitz-ventilatoren.de)





# MORE ASIA\*

\*Look forward to more power (up to 10,000 kW), more dedication, more teamwork. And with REITZ productions in China and India to more support all over the world.

ARE YOU READY FOR NEW IDEAS?

Dynamic fans, dynamic thinking: [www.reitz-ventilatoren.de](http://www.reitz-ventilatoren.de)



# MORE TEAMWORK\*

\*Freuen Sie sich auf mehr Leistung (bis zu 14.000 kW), mehr Engagement, mehr Teamwork. Und mit REITZ Fertigungen in China und Indien auf mehr Support weltweit.

ARE YOU READY FOR NEW IDEAS?

Dynamic fans, dynamic thinking: [www.reitz-ventilatoren.de](http://www.reitz-ventilatoren.de)





Beispiel  
**CT Datentechnik:**  
Damit  
beim Gummimischen  
nichts durcheinander  
geht.



CT Datentechnik entwickelt die IT für die Gummimischanlagen der Gummiindustrie. Um eine perfekte Mischung zu garantieren, ist eine absolut saubere und zuverlässige Programmierung erforderlich. Als Familienunternehmen mit über 20 Jahren Erfahrung in der Branche kann CT dieses garantieren.

**Aufgabenstellung:** Wie kann man eine Dienstleistung, für die es keine Abbildungsmöglichkeit gibt, so spannend inszenieren, dass die Anzeigen für die Kommunikation einer ganzen Branche Maßstäbe setzen.

**Lösung:** Mit einer augenzwinkernden Typolösung zeigen wir, was passieren kann, wenn die IT nicht von CT kommt.

„Gib Gimmu!“

Damit beim Gummimischen nichts  
durcheinander geht: IT von CT.

Seit 20 Jahren programmiert auf Perfektion: [www.ctdatentechnik.de](http://www.ctdatentechnik.de)



# „Entchenquietsche“

**Damit beim Gummimischen nichts  
durcheinander geht: IT von CT.**

Seit 20 Jahren programmiert auf Perfektion: [www.ctdatentechnik.de](http://www.ctdatentechnik.de)



# „Reise lieselt der Schnee“

**Wir wünschen Ihnen, dass nichts durcheinander geht.  
Beim Gummimischen und zu Weihnachten.**

Seit 20 Jahren programmiert auf Perfektion: [www.ctdatentechnik.de](http://www.ctdatentechnik.de)



# „Flop Flips“

**Damit beim Gummimischen nichts  
durcheinander geht: IT von CT.**

Seit 20 Jahren programmiert auf Perfektion: [www.ctdatentechnik.de](http://www.ctdatentechnik.de)



# „Maigrün“

**Damit beim Gummimischen nichts durcheinander geht,  
egal zu welcher Jahreszeit: IT von CT.**

Seit 20 Jahren programmiert auf Perfektion: [www.ctdatentechnik.de](http://www.ctdatentechnik.de)



**Das Paradies für Maschinenbauer:  
[www.dreckshage.de](http://www.dreckshage.de)**



STÄHLE | NE-METALLE | KUNSTSTOFFE | LINEARFÜHRUNGEN | ANTRIEBSELEMENTE | PROFILE | SYSTEME  
[www.dreckshage.de](http://www.dreckshage.de) | Telefon: 0521 / 92 59-0

Dreckshage hat hohe Ansprüche. Als dynamischer Partner des Maschinenbaus möchte der Bielefelder Anbieter von Werkstoffen, Lineartechnik usw. seine Kunden über das normale Maß hinaus begeistern.

Mit einer großen Portion Selbstbewusstsein verspricht Dreckshage nicht weniger als perfekte Verhältnisse und Leistungen für Maschinenbauer in Nordwestdeutschland.

**Aufgabenstellung:** Wie setzt man diesen hohen Anspruch in Szene?

**Lösung:** Wir entwickelten die plakative Aussage „Das Paradies für Maschinenbauer“ und verbanden sie mit einem hellen und sympathischen Paradiesmotiv. Die Reaktionen zeigen, dass Maschinenbauer sich gerne auf emotionale Weise ansprechen und gewinnen lassen, vorausgesetzt sie ist sympathisch und ergibt einen Sinn.

**Folgende Doppelseite:** In den Produktanzeigen bleiben wir in der Paradieswelt, verbinden die Analogien aber mit einer wertigen Darstellung der Produkte.



**Beispiel**

**Dreckshage:  
Das Paradies für  
Maschinenbauer.**





**Konstruktionen in der Natur.**



**Konstruktionen von DRECKSHAGE.**

STÄHLE | NE-METALLE | KUNSTSTOFFE | LINEARFÜHRUNGEN | ANTRIEBSELEMENTE | PROFILE | SYSTEME  
www.dreckshage.de | Telefon: 0521 / 92 59-0

Forum Maschinenbau  
Halle 23.2, Stand B14

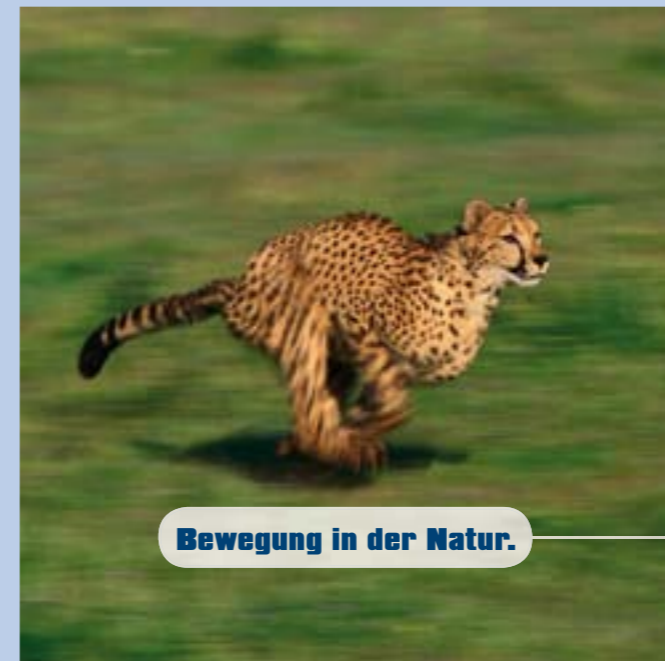


**Vielfalt in der Natur.**



**Vielfalt von DRECKSHAGE.**

STÄHLE | NE-METALLE | KUNSTSTOFFE | LINEARFÜHRUNGEN | ANTRIEBSELEMENTE | PROFILE | SYSTEME  
www.dreckshage.de | Telefon: 0521 / 92 59-0



**Bewegung in der Natur.**



**Bewegung von DRECKSHAGE.**

STÄHLE | NE-METALLE | KUNSTSTOFFE | LINEARFÜHRUNGEN | ANTRIEBSELEMENTE | PROFILE | SYSTEME  
www.dreckshage.de | Telefon: 0521 / 92 59-0



WILLING&ABLE

IDEENAGENTUR

Gadderbaumer Strasse 11

33602 Bielefeld

Telefon: 0521 / 52148748

E-Mail: [info@willingundable.de](mailto:info@willingundable.de)

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



**Willing & Able Ideenagentur**  
Gadderbaumer Straße 11  
33602 Bielefeld  
Telefon: 0521/5 21 87 48  
E-Mail: [info@willingundable.de](mailto:info@willingundable.de)  
[www.willingundable.de](http://www.willingundable.de)