



**empathie forum**  
„Erfolgreich in der Nische“  
bei der Bäckerei Steigerwald.

**So verkauft Ihre Anzeige**  
7 Tipps wie Ihre Anzeige sofort  
Kunden in Ihr Geschäft bringt.

**Klaus Karl-Kraus**  
Der Kabarettist gastiert  
am 15.05 in Würzburg.



**Wir drucken auch kariert.**



Franz Scheiner GmbH & Co KG · Haugerpfarrgasse 9 · 97070 Würzburg  
Tel. 0931 - 35415-0 · Fax 0931 - 35415-15 · franz@scheiner.de · www.scheiner.de



## LIEBE LESERINNEN, LIEBE LESER,

Gut essen und trinken hält Leib und Seele zusammen!  
Wer kennt diesen Spruch nicht aus Kindertagen.

Essen und genießen gehört eben mit zu den schönsten Dingen des Lebens. Bei allem was wir zu uns nehmen, kommt es daher vor allen Dingen aber auch auf die verarbeiteten Inhaltsstoffe an. Das sollte man sich immer wieder vor Augen führen. In der heutigen Zeit, in der es meistens heißt „Geiz ist geil“, ist es wichtig zu bedenken, dass man bei der Ernährung wenn möglich den Preis außen vor lässt.

Deshalb, finde ich, ist es auf jeden Fall besser sein täglich Brot nicht im Supermarkt zu kaufen, sondern wie man es früher auch gemacht hat, beim Bäcker seines Vertrauens. Und was kann einem da besseres passieren, als wenn genau dieser Bäcker, in diesem konkreten Fall Christian Steigerwald, Inhaber der Bäckerei Konditorei Steigerwald, beim vergangenen empathie forum die Aussage macht, dass ein Großteil seiner Nahrung seine eigenen Backwaren sind, und er seinen Kunden auf jeden Fall auch nur das anbietet und verkauft, was er selber mit Genuss isst.

Denken Sie doch bei Ihrem nächsten Einkauf mal darüber nach was Sie Ihrem Körper als Energie zuführen möchten.

*Annelie Groth*

# ERFOLGREICH IN DER NISCHE

Das 6. empathie forum bei der Bäckerei Steigerwald

## MEISTERBRIEF

Herr Karl-Heinz Steigerwald  
GERAMENSIGASIN WÜRZBURG

hat vor dem Meisterprüfungs-Ausschuss  
der Handwerkskammer für Unterfranken  
die Meisterprüfung im

Bäcker-Handwerk

mit Erfolg abgelegt  
und ist berechtigt, den Meistertitel zu führen.  
Hierüber wird gegenwärtige Urkunde  
ausgestellt

„Nicht die Großen fressen die Kleinen,  
sondern die Schnellen die Langsamen.“

(Unbekannter Autor)

Vor allem kleine und mittlere Unternehmen können sich durch das Besetzen von Marktnischen, trotz ihrer eingeschränkten finanziellen und personellen Ressourcen, dauerhaft erfolgreich am Markt behaupten.

Im allgemeinen Sprachgebrauch wird der Begriff „Nische“ häufig gleich gesetzt mit „klein und unbedeutend“. Für Unternehmer ist das Besetzen einer Marktnische aber häufig der ausschlaggebende Erfolgsfaktor. Denn selbst mit ihren hohen Kapazitäten und Kapitalkräften gibt es kein Großunternehmen, das von sich behaupten kann den ganzen Markt abzudecken. Daraus erwachsen für kleinere und flexible Unternehmen beste Marktchancen, sich durch Spezialisierungen in Teilmärkten (Nischen) langfristig und ertragreich zu

etablieren. Mehr als 40 mainfränkische Unternehmer folgten der Einladung der empathie agentur, zum 6. empathie forum in die Bäckerei Steigerwald im Würzburger Stadtteil Grombühl.

Fredy Groth, Inhaber der empathie agentur, berichtete gleich zum Beginn seiner Ausführungen, dass Erfolg in der Nische gleichbedeutend ist, ganz bewusst auf einen Teil des Marktes zu verzichten – aber dafür im Gegenzug in der definierten Nische so präsent zu sein, dass kein Kunde an dem Unternehmen vorbeikommen kann. Untermauert wurden die Erläuterungen des Marketingberaters durch das Aufzeigen von Lösungen, wie jeder Firmeninhaber die richtige Nische für sein Unternehmen durch die richtige Analyse finden kann.

Der Vortrag „Nicht die Großen fressen die Kleinen, sondern die Flexiblen die Trägen!“ von Gastgeber und Inhaber der Bäckerei Steigerwald, Christian Steigerwald, bewies, dass er mit seiner Philosophie „handgemachte Produkte nach alten Hausrezepten“ erfolgreich eine Nischendefinition in die Praxis umgesetzt hat. Denn was kann einem Kunden besseres passieren, als dass ein Bäcker nur die Rohstoffe einkauft und Backverfahren anwendet um die Backwaren zu erstellen, die er auch selber guten Gewissens mit Genuss täglich verzehrt.

Und dass erfolgreiche Vertriebsstrategien auch effektiv verwaltet und organisiert sein müssen, bewies die zertifizierte IHK-Trainerin Martina Voss.

Denn dass durchschnittlich 7,5 Arbeitstage pro Jahr nur für Suchvorgänge im Büro vergeudet werden, war jedem der Zuhörer eindeutig zu viel.

Nach so viel hochkarätigen Informationen war zum Abschluss Entspannendes angesagt. Christian Steigerwald lud die Besucher zum Testen seiner hausgemachten Krapfen ein, wobei sich noch bis in die späten Abendstunden interessante Gespräche zwischen den Unternehmern, Referenten und Gastgebern entwickelten.

Weitere Informationen zu den Vorträgen liegen als Download unter [www.empathie-agentur.de](http://www.empathie-agentur.de) bereit.

**Jetzt anmelden für das nächste Forum „Business meets Fußball“! Mehr Infos auf Seite 19!**





Martina Voss, Voss-Consulting und Dorothee Hähnlein, Formaxx AG



Andreas Kömmerling, AHK – Media



Franz Scheiner, Druckerei Scheiner



Oliver Mohr, Steinbeis Beratungszentrum



Alexander Brand und Marco Biegner, Aktiv Punkt



Dr. Karin Bingger, Kleintierpraxis Dr. Bingger und Ewald Weidner, Oberbank



Stephanie Neumann, Bäckerei Steigerwald



Marc Jaspers, Personalservice, Johannes Bläse, Gartenbau



Michael Grund, Gebäudereinigung Grund



Ewald Weidner, Oberbank



Alexander Jäger, Angermaier & Jäger Werbung



Siegfried und Ingrid Heger, Seniorentainer



Alfred Seger und Birgit Schwenkert, Seger Automobile



Carsten Öder, Megatype



Hildegard und Christian Steigerwald, Bäckerei Steigerwald



Andro Mrcic, Natur & Raum, Frank Kolditz, Planung & Design



Irmgard Maria Gräf, Praxis für Ernährung



Karl Wiesman, Lothar und Ursula Skowronek, MÜLLERBÄCK



Torsten Schmudde, Main Post



Michael Hagenauer, Hagenauer GmbH und Thomas Schäfer, oeco e-tec



Michael Beckhäuser, Personal & Lösungen



Dorothee Hähnlein, Formaxx AG & Carsten Lexa, Rechtsanwaltskanzlei Lexa

# SO VERKAUFT IHRE ANZEIGE

7 Tipps für Anzeigen, die mehr bringen

Image-Anzeigen wollen sich Unternehmen heute kaum mehr leisten. In vielen Chefetagen heißt die Devise: Unsere Werbung muss verkaufen! Aber wie trimmen Sie Ihre Printanzeigen auf Verkaufskurs? Hier 7 Profitipps:

## Machen Sie ein konkretes Angebot!

In eine Anzeige, die verkaufen soll, gehört mehr als die Selbstdarstellung Ihres Unternehmens. Am besten ein konkretes Produkt, eine konkrete Dienstleistung und ein konkreter Preis. Was aber nicht heißt, dass Sie den Preis zum einzigen Argument oder zum Blickfang machen sollten. Verknüpfen Sie den Preis mit einem Kundennutzen.

## Meiden Sie den Anzeigenfriedhof

Am ehesten überblättert werden Ihre Anzeigen im so genannten Anzeigenfriedhof – dort, wo alle Kleinanzeigen versammelt sind. Platzieren Sie daher Ihre Anzeige im redaktionellen Teil Ihrer Tageszeitung oder Ihres Fachmagazins. Wenn Sie Ihre Zielgruppe exakt bestimmen können, sind auch spezielle Rubriken wie Stellenanzeigen, Fahrzeugmarkt etc. gute Platzierungen.

## Gestalten Sie eine PR-Anzeige

Verrückt, aber wahr: Anzeigen, die redaktionell gestaltet sind, also exakt so aussehen, dass sie nicht als Anzeigen wahrgenommen werden, finden mehr Beachtung. Die als glaubwürdig geltende redaktionelle Information wird häufig gelesen. Natürlich müssen Sie dann auf blickfangmäßige Angebote verzichten und die Anzeige auch im Stil eines redaktionellen Berichtes texten. Der High-Level der Anzeigengestaltung ist die Verknüpfung von redaktionellem Text und Angebot.

## Befristen Sie Ihre Angebote

Egal, welches Angebot Sie in einer Anzeige machen: Schränken Sie es zeitlich ein! Die Erfahrung zeigt, bei befristeten Angeboten steigt der Druck auf den Leser, ein Angebot sofort wahrzunehmen, statt es auf die lange Bank zu schieben.



Konkrete Angebote für klare Aussagen



Coupons für Neukunden und Bestandskunden

## Machen Sie eine Coupon-Anzeige

Gestalten Sie Ihre Anzeige als Coupon – ein altbewährtes, aber immer noch funktionierendes Mittel. Denn über 50 % der Leser sagen von sich aus, dass ein Coupon es ihnen erleichtert, ein neues Produkt oder Dienstleistung auszuprobieren.

## Bieten Sie Test und Warenproben an!

Ihr Coupon muss nicht immer einen Preisnachlass enthalten – er kann auch zum Bezug einer Warenprobe oder eines Testangebotes berechtigen. In kritischen Zeiten überzeugt dies vor allem skeptische Kunden.

## VW-Tochter Skoda immer beliebter! Verbraucher suchen verstärkt günstigere Jahreswagen

Der Automobilsektor wurde im ersten Halbjahr klar von der staatlichen Umweltprämie und dem damit verbundenen Kauf von Neufahrzeugen geprägt. Nach dem Auslaufen der Prämie und einer Zeit der Konsolidierung verzeichnen viele Händler in den letzten Wochen eine verstärkte Nachfrage nach jungen Gebrauchtfahrzeugen und Jahreswagen.

Als einer der derzeit bundesweit größten Anbieter von Skoda Jahresfahrzeugen, sieht sich Seger Automobile aus Würzburg dem geänderten Verbraucherverhalten gegenüber gut gerüstet. „Wir haben rechtzeitig vorgesorgt und bieten unseren Kunden mit den Modellen Fabia, Octavia und Superb der Marke Skoda die gesamte Fahrzeugpalette von der Kompakt- bis zur Oberklasse an und dies zu einem sehr guten Kosten- Nutzenverhältnis“, erklärt der Geschäftsführer Alfred Seger und fügt noch ergänzend hinzu: „Alle Fahrzeuge sind auf Wunsch sofort lieferbar“.

Nähere Informationen zu den Jahreswagen im Internet unter [www.seger-automobile.de](http://www.seger-automobile.de) abrufbar.



## SEGER automobile

Einmalig und nur bis 28.02. erhältlich: Alle Fahrzeuge zum

**HALBEN PREIS!**  
Wir nehmen Ihren Gebrauchten in Zahlung. Den Rest zahlen Sie erst in 2 Jahren.



Skoda Fabia Combi II 1.2, 51 kW  
CofC Edition, Euro4, ABS, Servo, Climatic, ZV, 8 Airbags, RCD, 2 ed. FH, Dachreling, get. Rückbank, Sportantrieb, Kopflampen, doppelte Leuchte, doppelte Leuchte, UPE ab 14,728,-, - Barpreis ab 19,990,-  
Finanzierungsbeispiel:  
FZG-Preis: 10.980,-  
Zufahrt: 24 Monate  
Monatsrate: 28,90  
Anz. 50%: 5.490,-  
Eff. Jahresz.: 2,99%  
Erlösbeitrag: 5.490,-  
Mittelnutzen für nur 5.490,-

Befristete Angebote lassen Kunden schneller reagieren.

Redaktionell gestaltete Anzeigen funktionieren besonders in Verbindung mit normalen Anzeigen.

## Entdecken Sie neue Anzeigenmedien

Denken Sie nicht immer nur an die Tageszeitung, wenn Sie Anzeigen schalten möchten. Häufig sind Wochen- oder auch Gemeindeblätter wesentlich effektiver. Der Vorteil dabei liegt auf der Hand: Die Blätter werden kostenfrei an alle Haushalte verteilt und werden gerne als schnelle Informationsquelle genutzt und die Anzeigenpreise sind in der Regel wesentlich preisgünstiger.

Die Praxis zeigt es täglich:  
Zu Risiken und Nebenwirkungen fragen Sie am besten die Agentur Ihres Vertrauens.

# KABARETTIST KLAUS KARL-KRAUS

Am 15.05. in Würzburg

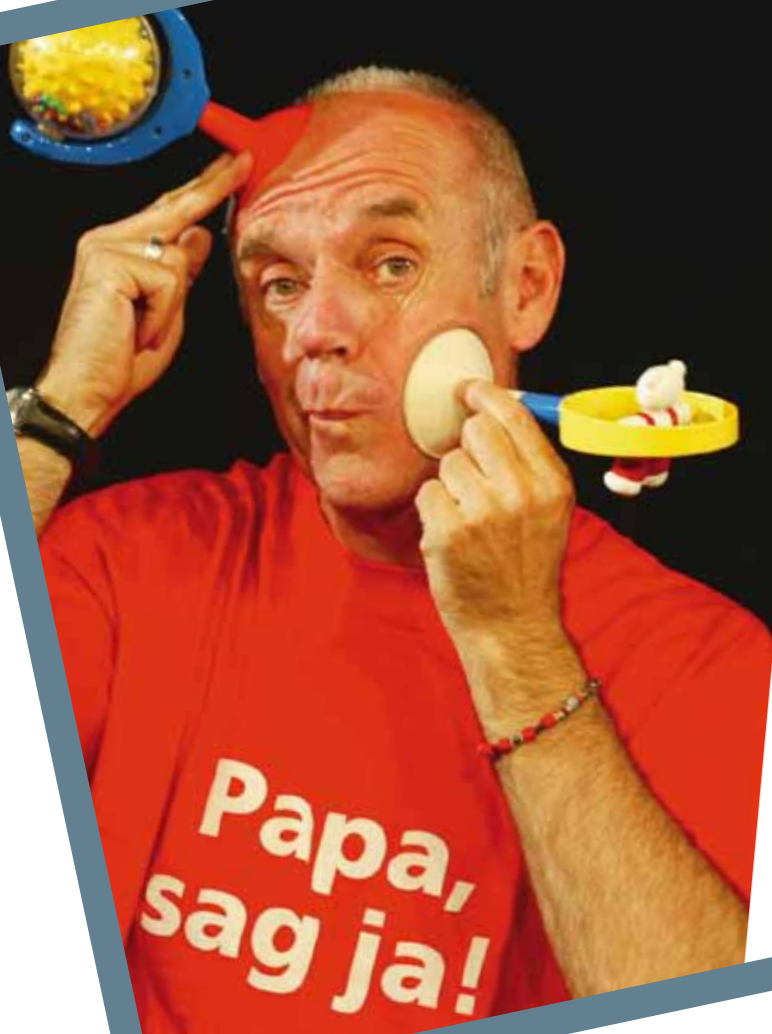
„Ich bekomme ein Kind.“ Mit diesem Satz beginnt, was Klaus Karl-Kraus in humorvoller Perfektion zur Bühnenreife bringt: die kleinen und großen Katastrophen des Familienalltags. Mit seinem Programm „Papa, sag ja! Sie erzieht — er schaut zu“ entführt der fränkische Kabarettist Klaus Karl-Kraus seine Gäste in eine Welt durchwachter Nächte, kindlicher Sprachakrobatik und abenteuerlicher Herausforderungen. Eine Welt, in der Gitterbettchen zum Spielball der Nordseewellen werden, weiße Schlangen aus Cremetuben kriechen und sich das Kind im Manne mit dem eigenen Nachwuchs verbündet auf Entdeckungsreise begibt.

„Papa, sag' ja“ ist die verführerische Einladung, die Welt jenseits des Windel-Klettverschlusses zu entdecken. Das Kind im Manne verbündet sich auf dieser Reise mit dem eigenen Nachwuchs.

Mit seinem Programm „Papa sag ja!“ ist Klaus Karl-Kraus am Samstag den 15.05. ab 20 Uhr zu Gast in der Seger Eventhalle. Tickets sind ab sofort im Vorverkauf bei Seger-Automobile, Winterhäuser Straße 105, Tel. 0931/66 097-0 und online unter [seger-automobile.de](http://seger-automobile.de) erhältlich!

## INFOS ZU KLAUS KARL-KRAUS

Der Franke Klaus Karl-Kraus, Jahrgang 1951, zählt zum besten, was das Kabarett in Bayern zu bieten hat. Regelmäßige Fernsehauftritte, ein fulminant gefeierter Stammpfad beim Fasching in Veitshöchheim und stets ausverkaufte Hallen – der Diplom-Betriebswirt im (Teilzeit-)Brotberuf ist eine feste Größe im Olymp der Kabarettisten. Auf seinem Weg wird er immer wieder mit Preisen und Auszeichnungen dekoriert: Kulturförderpreisträger und Kultur-Ehrenbrief der Stadt Erlangen, Träger des Wolframs-Eschenbach-Preises des Bezirks Mittelfranken, „Gewürfelter“ von Ober-, Unter- und Mittelfranken. Mit Büchern, CD-Produktionen und seiner Leidenschaft als Sportreporter für das Bayerische Fernsehen lebt er eine Vielseitigkeit, die selten geworden ist im Zeitalter der schnellen Pointen. Klaus Karl-Kraus quält nie einen Witz zum Scherz, die Lacher sind ohnehin und zu Recht auf seiner Seite.



# EINFACHER VERKAUFEN

## VERKÄUFERTRAINING INDIVIDUELL UND IN IHREM HAUS:

- \*| individuelle Ausrichtung auf das Unternehmerziel
- \*| Standortbestimmung der Verkäufer
- \*| Verkauf und Motivation
- \*| Erkennen der wahren Kundenbedürfnisse
- \*| Eisberggesetze
- \*| Fragetechniken
- \*| Kaufsignale erkennen
- \*| Preis- und Konditionsverhandlungen
- \*| Abschlusstechniken
- \*| Wiederkäufer und Empfehlungen



800 €  
zzg. gesetzl. MwSt.

Das Training besteht aus einer Mischung von theoretischen und praktischen Bausteinen.

# NEUES PLANSECUR-MAKLERBÜRO IN WÜRZBURG

Plansecur-Berater Claudia Behringer, Kerstin Buchberger und Martin Hofmann bieten systematische Finanzplanung und Vermittlung



Mit einer feierlichen Eröffnung startete das Plansecur-Team Würzburg am 3.12.2009 in der Mergentheimer Straße 5 das erste Büro in Würzburg. In angenehmer Atmosphäre begrüßten die Berater mit der Plansecur-Geschäftsführung Würzburger Personen des öffentlichen Lebens, Kooperationspartner, Freunde und Kunden.

Die Plansecur ist eine bundesweit tätige, konzernunabhängige Unternehmensgruppe für systematische Finanzplanung und Vermittlung. Claudia Behringer ist seit 2003 Plansecur-Maklerin Wiesentheid. Sie wird 2010 Ihr Studium zur Fachfrau für nachhaltiges Investment abschließen. Kerstin Buchberger war 17 Jahre als Bankbetriebswirtin bei der Hypo-Vereinsbank in Würzburg tätig und Martin Hofmann, studierter Volkswirt, konnte als Trainee bei der HVB in München wertvolle Erfahrungen sammeln.

Die Eröffnung eines eigenen Büros in der Innenstadt sei im Hinblick auf den

geplanten Kapazitätsausbau notwendig geworden, erklärt die Finanzfachfrau und Plansecur Gesellschafterin Claudia Behringer. Geplant sei ein Team mit bis zu 5 Beratern. Zum anderen erhoffe sie sich, dass die Präsenz in der Innenstadt die Dienstleistung für die Öffentlichkeit transparenter mache und den Menschen zeigt, dass Finanzplanung heutzutage wichtiger ist als je.

Claudia Behringer: „Die Beratung erfolgt im bewährten ‚Drei-Schritt-Verfahren‘.“ Über das persönliche Gespräch werde der Bedarf ermittelt. Dabei sei die augenblickliche finanzielle und familiäre bzw. unternehmerische Situation ebenso wichtig wie angestrebte Ziele und Wünsche. Entscheidungshilfe biete im zweiten Schritt ein individuell für die Belange des Kunden ausgearbeiteter und im Kollegenteam anonym analysierter Lösungsvorschlag. „Hierbei werden immer die Prioritäten beachtet: Grundabsicherung, Vermögensaufbau und dann Kapitalanlage. Dadurch ergibt sich eine individuelle

ganzheitliche Finanzstrategie“, erklärt Claudia Behringer. Der Folgeservice auf Dauer ist der dritte Schritt, denn langfristige Zufriedenheit schafft Vertrauen und zufriedene Mandanten empfehlen uns gerne weiter, denn: Mit uns hat man die Zukunft im Blick!

Unternehmenshintergrund Plansecur Wesentliche Stützpfiler des Plansecur-Unternehmenskonzeptes sind verbindliche ethische Grundsätze und die Unabhängigkeit von den Gesellschaften, deren Produkte die Plansecur vermittelt. Zurzeit betreuen bundesweit 240 Berater mehr als 56.000 Kunden.

Weitere Informationen:  
Plansecur-Beratung Claudia Behringer  
Mergentheimer Str. 5, 97082 Würzburg  
Tel 0931-32 09 41 11, Fax 0931-32 09 41 19  
Mobil: 0178-8 36 92 79  
Mail: c.behringer@plansecur.de  
Web: www.plansecur.de/c.behringer

# PERSONALTV BEWERBERCONTEST

Personalentscheider prämierten die Gewinner



Die Macher von PersonalTV M. Beckhäuser, M. Kolb, C. Knies gemeinsam mit den Finalisten und Jurymitgliedern.

Bewerbungsvideo – das ist mehr als nur ein Modetrend. Der aktuelle Wettbewerb von PersonalTV zeigt: Als Ergänzung zu klassischen Bewerbungsunterlagen sticht ein Kandidat mit einem Bewerbungsvideo aus der Masse der Bewerber hervor. Das bewegte Bild transportiert vor allem Emotionen. Zukünftige Arbeitgeber können sich so im Video ein umfangreiches und authentisches Bild von den Kandidaten machen, noch bevor diese zum Vorstellungsgespräch eingeladen wurden.



PersonalTV prämierte im Rahmen des 1. PersonalTV Bewerbercontests die interessantesten Kandidaten, die sich mit Hilfe eines Bewerbungsvideos vorstellten. Hierzu wurden Studenten und Absolventen technischer Studiengänge aus der Region Mainfranken aufgefordert, sich am Wettbewerb „Mainfrankens Next Top Engineer“ zu beteiligen. Mit ausgewählten Kandidaten wurde ein Bewerbungsvideo gedreht. Eine

Jury prämierte die Gewinner und vergab am 27. Januar 2010 im Rahmen des Beckhäuser Personalforums in Würzburg attraktive Sachpreise.

Die Jury wählte Roman Schmid zum Gewinner des 1. PersonalTV Bewerbercontests. Der Maschinenbaustudent, der gerade seine Diplomarbeit bei Siemens schreibt, überzeugte mit Witz, Kompetenz und Sympathie einheilig die Personalentscheider. Benedikt Reith, Absolvent im Bereich Kunststofftechnik sowie Benjamin Herbert, Dipl.-Ing. Medientechnologie folgten auf den Plätzen zwei und drei.

Die Jury-Mitglieder Vogel Business Media, IHK Würzburg-Schweinfurt und Erich Rothe KG überreichten den Gewinnern Gutscheine für fachspezifische Praktika in ihren Häusern. Beckhäuser Personal & Lösungen stellte für den Erstplatzierten Roman Schmid einenutschein für ein Jobcoaching im Wert von ca. 300 Euro zur Verfügung. Alle

neun Teilnehmer der Endrunde erhielten vom Förderer MLP Würzburg III einen Gutschein über einen ausführlichen Persönlichkeitstest zur Karriereentwicklung inkl. umfangreicher Auswertung im Wert von je 200 Euro.

PersonalTV dankt den Unterstützern und Sponsoren Absolventa, Beckhäuser Personal & Lösungen, Buena la Vista AG – Marketing und Kommunikation, Erich Rothe GmbH & Co. KG, der Fachhochschule Würzburg-Schweinfurt, IHK Würzburg-Schweinfurt, MLP Würzburg III, SOC Media, SOS Students on Snow, vmm Wirtschaftsverlag sowie Vogel Business Media und der Würzburg AG für die positive Begleitung und Unterstützung der innovativen Context-Idee.

Alle Videos der teilnehmenden Kandidaten können unter [www.bewerbercontest.de](http://www.bewerbercontest.de) angeschaut werden.

**BECKHÄUSER @ PERSONAL & LÖSUNGEN**  
Nürnberger Straße 118  
97076 Würzburg  
Tel: 0931/4528990  
Fax: 0931/4528991  
[www.beckhaeuser.com](http://www.beckhaeuser.com)  
[www.personaltv.de](http://www.personaltv.de)



# ANGERMAIER & JÄGER WERBUNG

Unser Partner für Außenwerbung

Damit sich alle Ihre Werbemaßnahmen nahtlos in Ihr Marketingkonzept einbinden lassen, erwarten Sie von uns, der empathie agentur, natürlich, dass wir Ihnen Lösungen und Hilfestellung zu allen Marketingmaßnahmen liefern. Nicht immer sind diese Maßnahmen von uns alleine durchführbar. Dann greifen wir auf langjährig bewährte und zuverlässige Geschäftspartner zurück.

Mit dem Familienunternehmen Angermaier und Jäger aus Würzburg haben wir die absoluten Spezialisten, wenn es um das Thema Außenwerbung geht. Die Inhaberin Karin Jäger und Ihre beiden Söhne Florian und Alexander, machen mit ihrem Team (fast) alles möglich. Vom Entwurf bis zur Montage wird alles in der eigenen Werkstatt im Ortsteil Versbach gefertigt. Billigproduktionen aus Fernost sind hier nicht zu finden. Statt dessen stehen dort modernste Folienplotter und Digitaldrucker. Selbstverständlich

achten die Einkäufer auch bei der Auswahl von Folien auf besonders haltbare und reißfeste Qualität. Diese Arbeitsweise ist natürlich für uns von entscheidender Bedeutung. Denn wie würden Sie die Empathiesanten beurteilen, wenn ein von uns empfohlener Partner nicht zu Ihrer Zufriedenheit arbeitet?

„So wie die empathie agentur, schätzen auch immer mehr kleine und mittelständische Unternehmen in der Region unsere schnellen und zuverlässigen Dienstleistungen“, bestätigt der stolze Juniorchef Alexander Jäger und ergänzt „sollte einmal etwas nicht zur vollsten Kundenzufriedenheit erfüllt worden sein, wird die Reklamation kurzfristigst behoben. Unser Anliegen ist es, unsere Kunden langfristig zufrieden zu stellen“!

Dazu können wir nur sagen: „Macht weiter so, solche Partner brauchen wir“!



**ANGERMAIER & JÄGER WERBUNG**  
... alles aus einer Hand!

Zum Tännig 33 | 97078 Würzburg  
Tel. (0931) 329 303 0  
www.jaeger-werbung.com



## Lassen Sie Ihre Produkte groß rauskommen

Ob auf Kfz oder auf Schildern – Angermaier montiert digital bedruckte Folien fachgerecht. Plötzlich ist ein Bierkasten mehrere Meter breit, eine Person so groß wie ein Sattelschlepper oder eine Hausansicht nur unwesentlich kleiner als das Original.

## Fallen Sie auf im Straßenverkehr!

Vom kleinen Logo bis hin zum komplett „verpackten“ Firmen-LKw: Wir beschriften Ihre Kfz, damit Sie im Straßenverkehr auffallen.

Vom Entwurf bis hin zur Montage in der eigenen Halle erstreckt sich unser Kfz-Beschriftungs-Service. Dabei verwenden wir ausschließlich hochwertige und haltbare Markenfolien. Auch im Digitaldruck setzen wir auf höchste Qualität, um Ihr Firmenimage möglichst lange brillant darstellen zu können.



## Weisen Sie Ihren Kunden den Weg!

Mit der passenden Beschilderung ist das gar kein Problem. Lassen Sie sich in allen Fragen rund um Beschilderung-Systeme beraten.

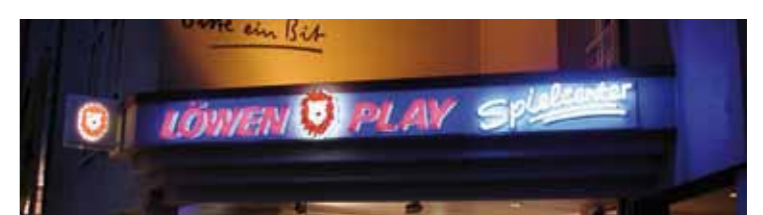
Vom Kleinschild bis hin zum meteorgroßen Bauschild liefert und montiert Angermaier & Jäger Werbung termingerecht.



## Für einen „leuchtenden“ Auftritt!

Eine Theaterweisheit trifft den Nagel der Lichtwerbung auf den Kopf: „Die im Dunkeln sieht man nicht!“. Also stellen Sie sich ins Rampenlicht der Werbebühne, geben Sie Ihrer Werbebotschaft einen leuchtenden Auftritt und machen Sie sich zum strahlenden Star des Abends.

Wir fertigen Transparentkästen, Lichtwerbeanlagen, Neon-Beleuchtungen und externe Beleuchtungen für Sie an.





Kann ich mit Ihnen noch persönlich sprechen oder „zwitschern“ Sie schon?

Das englische Wort „twitter“ bedeutet im Deutschen „zwitschern“. Gaggern wie die Hühner dürfte den Inhalt allerdings besser beschreiben.

Socialnetzwerke wie Twitter sind derzeit der absolute Megahype im Internet. Angeblich nutzen bereits mehr als 20 Millionen Menschen monatlich [www.twitter.com](http://www.twitter.com). Die Webseite ist eine Mischung aus Blog und SMS, bei der pro Nachricht maximal 140 Zeichen versendet werden können.

Ob die Verantwortlichen der Seite die Zeichenbeschränkung deshalb verwenden, weil Sie glauben die Nutzer sind etwas beschränkt, entzieht sich meiner Kenntnis, liegt aber nahe wenn man sich die „Nachrichten“ ansieht. Da schreibt beispielsweise der User „thistell“: „Um die Ecke pinkeln wäre praktisch – besonders bei Wind“, worauf der User „herzdefekt“ seine Meinung absondert: „Selbstmitleid ist wie in die Hose pinkeln: zuerst warm und angenehm, danach kalt und ekelhaft“.

Mein Gott, wer da so zwitschert muss doch einen gewaltigen Vogel haben. Solch einen Schwachsinn gab es früher nur an den Innentüren von Bahnhofstoiletten. An diesen konnte man den Blödsinn aber wenigstens mit ausreichend Scheuermilch wieder entfernen, im Internet ist er für Millionen von Menschen immer verfügbar.

Die Moral von der Geschichte: Lasst das zwitschern bleiben – mit mir kann man sich bei einem guten Schoppen Frankenwein besser unterhalten.

Euer Fränkli

**Impressum**

Herausgeber & V.i.d.S.P.:  
empathie agentur  
Inhaber Fredy Groth  
Florian-Geyer-Str. 3, 97076 Würzburg  
Tel. 0931/35 95 423 Fax 0931/35 95 442  
Email [info@empathie-agentur.de](mailto:info@empathie-agentur.de)  
[www.empathie-agentur.de](http://www.empathie-agentur.de)

Bildquellen:  
empathie agentur  
digitalstock

Druck:  
Franz Scheiner GmbH & Co KG  
Haugerpfarrgasse 9  
97070 Würzburg

Verwendung und Wiedergabe aller Beiträge, auch auszugsweise, nur mit ausdrücklicher Genehmigung der Herausgeber gestattet. Alle Urheberrechte bei der empathie agentur.

# empathie forum

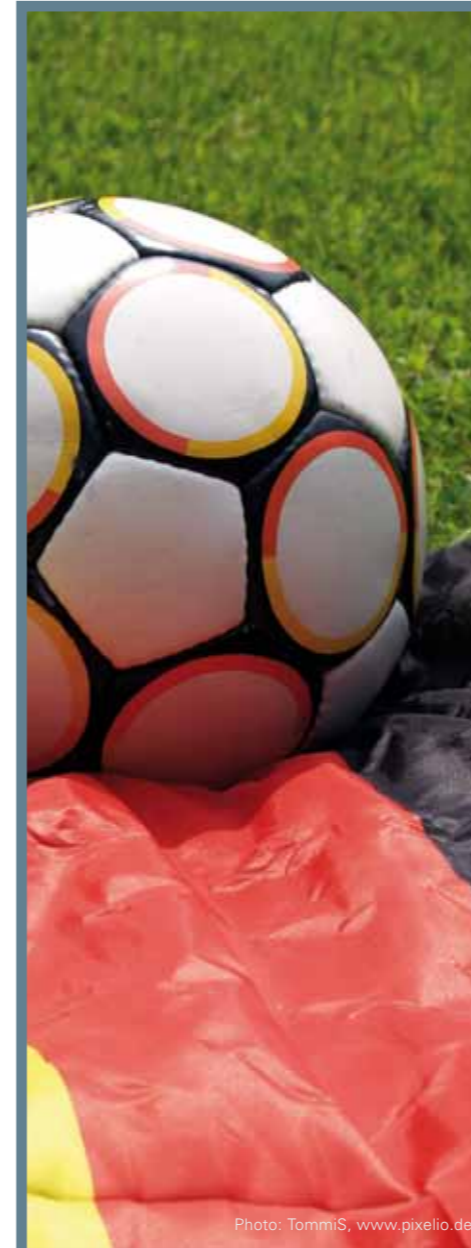
marketing. live.

## BUSINESS MEETS FUSSBALL

Marketing live und Fußball live! Im fachlichen Teil geht es beim 7. empathie forum um unterschiedliche Strategien auf unterschiedlichen Märkten. Anschließend erleben Sie diverse Spielstrategien beim entscheidenden Gruppenspiel bei der

Fußball WM zwischen Ghana und Deutschland. Wir übertragen live auf einer Großbildleinwand. Jubeln Sie mit!

Das empathie forum wird unterstützt vom



Unsere Partnerdruckerei: [www.scheiner.de](http://www.scheiner.de)

Photo: TommiS, [www.pixelio.de](http://www.pixelio.de)

18.45 Uhr



**Begrüßung**

Warm Up und Spielleitung

Fredy Groth, Inhaber empathie agentur

18.55 Uhr



**Wer ist mein Kunde?**

Fair Play im Miteinander.

Christine Seger, Unternehmensberatung Münnerstadt und Mitglied des BeraterNetz Mainfranken

19.15 Uhr



**Im Talk:**

Alfred Seger, Seger Automobile mit Fredy Groth, empathie agentur

**Unsere Erfolgsstory**

Von der Kreisklasse zur Championsleague. Unterschiedliche Strategien für unterschiedliche Zielgruppen.

19.45 Uhr

**Get together!**

Rundgang übers Firmengelände mit anschließendem kleinen Snack.

20.30 Uhr

**Live Übertragung auf der Großbildleinwand:  
Das WM-Spiel Ghana gegen Deutschland!**

**EMPATHIE ANMELDEFAX 0931 35 95 442**

**EINTRITT KOSTENFREI**

**Hiermit melde ich mich für das empathie forum am 23. Juni 2010 verbindlich an:**

**Wann:** Mittwoch, 23. Juni 2010 ab 18.45 Uhr  
**Wo:** Seger Automobile  
Winterhäuser Str. 105  
97084 Würzburg  
**Wer:** empathie agentur  
[www.empathie-agentur.de](http://www.empathie-agentur.de)  
[info@empathie-agentur.de](mailto:info@empathie-agentur.de)  
Tel. 0931 35 95 423

Unternehmen: \_\_\_\_\_  
Name, Vorname: \_\_\_\_\_  
Begleitperson: \_\_\_\_\_  
Email: \_\_\_\_\_  
Telefon: \_\_\_\_\_  
Unterschrift: \_\_\_\_\_

Anmeldung bis spätestens 18. Juni 2010!

empathie agentur präsentiert:

**Klaus**  
**Karl-**  
**Kraus**

**„Papa,  
sag ja!“**



**Sa, 15. Mai 2010 • 20.00 Uhr**  
**Einlass und Bewirtung ab 18.00 Uhr**

**Seger Event-Halle • Winterhäuser Str. 105 • Würzburg**  
**Tickets Kategorie I Euro 18,- • Kategorie II Euro 16,-**

Ab sofort im Vorverkauf bei Seger-Automobile, Winterhäuser Str. 105, 97084 Würzburg sowie telefonisch unter 09 31/ 66 097-0 und unter [www.seger-automobile.de](http://www.seger-automobile.de) im Internet erhältlich!

**Tickets online: [www.seger-automobile.de](http://www.seger-automobile.de)**