portfolio 2020

Andreas Schüler

Profil:

· Texter und Konzepter mit 20 Jahren Erfahrung für Kunden vom KMU bis zum internationalen Konzern

Kernkompetenzen:

· Longcopy für komplexe Produkte und Leistungen
· PR-Texte und Imageartikel
· Whitepapers und technische Fachbeiträge
· Transcreation für deutsch- und englischsprachige Märkte

Jetzt vernetzen:

> XING

> LinkedIn

Referenzen

Kunden

am-cs
Amazon
Areva
arvato Systems
ASWR Beratergruppe
AVM Autovermietung
BMWi
Brauerei Hacklberg
British American Tobacco
Cerebrix
Coregenion
Deutsche Telekom
Europoles AG
Excessive!
Friedrich Energie
GEKA Brush
Haas Holzindustrie
Hammer Sport AG
Hans Einhell AG
HAUTAU
HTBS
IT Movement AG
Kia Automotive
Knaus Tabbert Group
Köppl Motorgeräte
Krinner
Kunert AG
Lausser Gebäudetechnik
Lotz AG Ingenieure
Maier | Korduletsch
Microsoft
Modena Motorsport
NFON AG
Oracle
Pixelnet AG
ProPublic AG
Rehau
RE/MAX
RTT AG
Salesforce
Sachsen-Anhalt
Semperit
Sensable Dental
Siemens
Stanglmeier
Steinbeis
sunny systems
Synergy AG
Taubmann Projektbau
Teamaffairs
Thomas-Krenn AG
touristikboerse.de
Trivadis AG
TWD Fibres
Uniopt AG
VTA
Wacker Chemie
Wattline
Wegold
Zambelli Gruppe
Ziehm Imaging
3M ESPE
zinosign

... u.v.m.

Agenturen

brains³ · Niederwinkling
Graswald + Heiligtag · Passau
HL Studios · Erlangen
Hutter & Donner · Augsburg
Innocean · Frankfurt/M.
Spiritlink Medical · Erlangen
Starktext · München
The Marketing Practice · Oxford
The Marketing Practice · München
Textsyndikat · München
3D Marketing + Design · Halle (Saale)

Sales-Kampagne

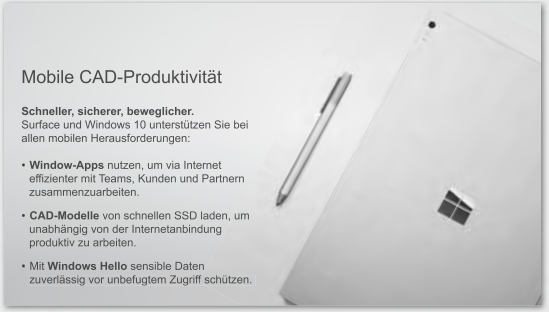
- Webtexte für die deutschsprachigen Microsites zu Microsoft Surfacebook und Surface Pro 4
- Begleitend Info-Newsletter an Vertriebspartner (1-Tier bis 3-Tier) sowie anwendungsspezifische Produktflyer zur Weitergabe an Endkunden
- 20-seitiges Pitch Deck (PPT), Chat Mat, Conversation Starters und Battle Cards zur Vertriebsunterstützung im Kundengespräch
- Copy Blocks zur Verwendung in den Vertriebs-materialien der Händler
- Zielgruppen Business-Anwender: Mittelständische Produktionsbetriebe, CAD-Anwender
- Zielgruppen Microsoft-Partner: Großhändler, Zwischenhändler, Einzelhändler

Kunde
Microsoft, München

Branche
IT

Agentur
The Marketing Practice

Rolle
Konzepter · Texter



Textauszug Microsoft Surface and Windows 10 – Conversation Starters

Mobilität

Eisbrecher

Sind Ihre Mitarbeiter häufig bei Kunden, Partnern und Lieferanten im Einsatz?

Was muss ein mobiles Gerät in Ihrem Unternehmen können?

Setzen Sie mobile Geräte in der Produktion oder bei Service- und Wartungsaufgaben ein?

Verwenden Ihre Mitarbeiter schwere, unhandliche Laptops?

Stellt die Internetanbindung für Sie bei der mobilen Arbeit einen Flaschenhals dar?

Mobilität

Schlüsselthemen

- Gewicht
- Leistung
- Mobiles CAD
- Präsentation
- Einsatz vor Ort

Mobilität

Warum Microsoft Surface?

- Unterwegs uneingeschränkt arbeiten
- CAD vor Ort bei Partnern, Zulieferern und Kunden nutzen
- Je nach Aufgabe lokalen Speicher oder cloudbasierte Dienste nutzen
- Tablet im Laptop-Modus bequem abstellbar, um beide Hände frei zu haben
- Lange Batterielaufzeit für mobile Arbeit mit voller Leistung

Mobilität

Warum Windows 10?

- Datensicherheit unterwegs
- CAD-Software und mobile Windows-Apps unterstützt

Magic Cube

· Giveaway, das die Bandbreite der Lösungen von Salesforce auf spielerische Weise illustriert

· Adaption von Konzept und Texten für den deutschen Markt und die Zielgruppe Mittelstand

Kunde
Salesforce, München

Branche
IT

Agentur
The Marketing Practice

Rolle
Senior Texter

Response-Mailing

- Begleitmailing zum »Magic Cube« (12-Seiter), das den Claim „360° Sicht auf Ihre Kunden“ erklärt
- Zusätzlich 6-Seiter mit persönlichem Ansprechpartner und Response-Element
- Adaption von Konzeption und Texten für den deutschen Markt und die Zielgruppe Mittelstand

Kunde
Salesforce, München

Branche
IT

Agentur
The Marketing Practice

Rolle
Senior Texter

Webspecials

- Textkonzeption und Wording zu komplexen Themenbereichen wie U-Boot-Antriebstechnik, redundante Energieversorgung, Klimatechnik etc.
- Erstellung der deutschen Texte und Endlektorat der englischen Übersetzung
- Gesamtumfang ca. 80 Standardseiten
- Die deutschen Texte dienten als Basis für die Internationalisierung

Kunde
Siemens Industrial Plants, Erlangen

Branche
Technologie

Agentur
HL Studios, Erlangen

Rolle
Senior Texter

Webtexte

- Webseiten für den Siemens-Sektor Industry Solutions / Infrastrukturlösungen
- Konzeption, Textkonzeption, Zeitplanung
- Wording für dieThemenbereiche: Flughäfen und Terminals · Data Center Komplexe Infrastrukturprojekte · Tanklager Stadien und Rennstrecken · Alpine Technologies

Kunde
Siemens Industry Solutions, Erlangen

Branche
Technologie

Agentur
HL Studios, Erlangen

Rolle
Senior Texter

Produktbroschüren

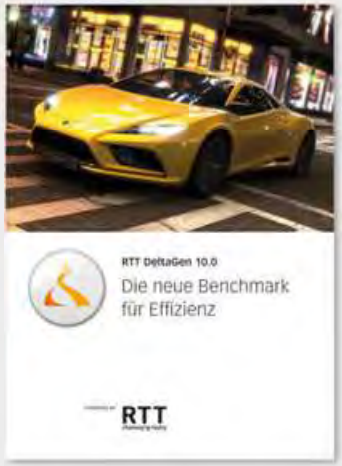
- Release-Broschüren für Softwareprodukte
- Wording deutsch und englisch
- Layout, Bildauswahl, Bildaufbereitung, Compositings, Entwicklung von Infografiken und Tabellen

Kunde
RTT Realtime Technology AG, München

Branche
IT, Software

Agentur
Direktes Auftragsverhältnis

Rolle
Konzepter · Texter · Art Director



Geschäftsberichte

· Halbjahres- und Jahresberichte 2009 bis 2012

· Wording deutsch und englisch

· Layout, Bildauswahl, Bildaufbereitung, Compositing, Entwicklung von Infografiken und Tabellen, Satz

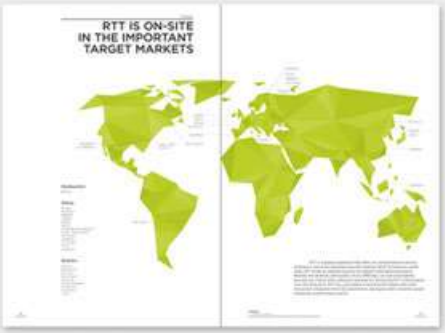
· Umsetzung bei mehreren Ausgaben als One-Stop-Dienstleistung von der Konzeption bis zur Druckabwicklung

Kunde
RTT Realtime Technology AG, München

Branche
IT, Software

Agentur
Direktes Auftragsverhältnis

Rolle
Konzepter · Texter · Art Director



Textauszug “Challenging Reallity“ – Geschäftsbericht deutsch / englisch

Ein Schwerpunkt unseres Engagements im Bereich Human Resources liegt in der Nachwuchsförderung und der Pflege internationaler Netzwerke, die es uns ermöglichen, kontinuierlich neue Talente kennen zu lernen – entsprechend intensiv pflegen wir den Dialog und Wissenstransfer mit Studierenden. Daher zählt auch die Kooperation mit Hochschulen zu unseren wichtigsten Recruiting-Aktivitäten. Wir konzentrieren uns auf den Aufbau von langfristigen Beziehungen zu renommierten Fakultäten der Bereiche Computergrafik und Industriedesign. Mit Fokus auf Kooperation und beidseitige Weiterentwicklung unterstützt das Programm Universitäten mit Softwarelizenzen, Lehrveranstaltungen sowie Schulungen und bietet Abschluss- und Diplomarbeiten an.

Nancy Holman, Senior Designer Color and Materials, Tesla Motors, Inc.
und Jurymitglied RTT Funky Visualization Contest

»DIE MÖGLICHKEITEN DER SOFTWARE WURDEN VON DEN STUDENTEN VOLL AUSGESCHÖPFT – HOFFENTLICH GEHEN DAVON EINIGE IN PRODUKTION.«

Ein weiterer fester Bestandteil des RTT Hochschulprogramms ist der alljährliche RTT Studentenwettbewerb. Herausragende Studienarbeiten und Forschungsprojekte können für die beiden Kategorien Funky Visualization und Emerging Technology eingereicht werden. Die Bewertung übernimmt

Vergabe der Auszeichnungen
auf der Excite 2011

Focal points of our engagement in the human resources sector are on promoting young talent, and maintaining the international networks that enable us to get to know forthcoming professionals on a regular basis. We therefore uphold close dialogue and knowledge transfer with students, and collaborate with universities as our most essential recruiting activities.

We target establishing long-term relationships with renowned faculties in the fields of computer graphics and industrial design. Focusing on cooperation and mutual advancement, the RTT University Program (RTT UP) supports educational institutions by offering software licenses, lectures and training sessions, as well as Master's and diploma theses.

Nancy Holman, Senior Designer Color and Materials, Tesla Motors, Inc.,
and Jury Member RTT Funky Visualization Contest

»THE STUDENTS REALLY EXPLOITED THE SOFTWARE'S FUNCTIONALITIES TO THEIR FULL EXTENT — I HOPE SOME OF THE CONCEPTS WILL BE PRODUCED.«

Another inherent element of the RTT University Program is the annual student contest. Excellent study and research projects may be submitted to the contest's Funky Visualization and Emerging Technology categories. Entries are judged by a panel of experts from the fields of product develop-

Awards ceremony
at Excite 2011

Produktprospekt

- Produktprospekt Metalldachsysteme
- Konzeption, Wording deutsch und englisch, Art Direction, Illustration und grafische Produktion
- Die Produktion umfasste die Erstellung von Marker-/Buntstiftillustrationen technischer Details.
- Die Illustrationen wurden in der Folge ergänzt und im Montagehandbuch verwendet.

Kunde
Zambelli Gruppe, Grafenau

Branche
Metallverarbeitung

Agentur
brains³ Werbeagentur, Niederwinkling

Rolle
Text Lead · Art Director

Textauszug Produktbroschüre „RIB-ROOF - Das System im Detail“

zambelli

RIB-ROOF Metalldachsysteme

Zambelli – Innovation aus Tradition

Der Erfolg des Unternehmens Zambelli gründet sich seit jeher auf Qualität, Kompetenz und Innovationsgeist. Seit unseren Anfangstagen bringen wir immer wieder in verschiedensten Bereichen der Metallverarbeitung bahnbrechende Produktneuheiten zur Marktreife. Das erreichen wir, indem wir ständig in die Weiterentwicklung von Fertigungsverfahren, die Erforschung neuer Technologien und die Optimierung unserer Produkte investieren.

Auf Produkte von Zambelli können Sie sich immer verlassen, denn ihre hohe Verarbeitungsqualität und Passgenauigkeit hält höchsten Ansprüchen stand, was auch durch die ISO-Zertifizierung dokumentiert ist.

1999 wurde Zambelli für Innovationskraft und Umweltbewusstsein mit dem Ostbayerischen Technologie-Transfer-Preis ausgezeichnet. Im Interesse der Umwelt verzichten wir auf emmisionsintensive Arbeitsprozesse, verwenden unbedenkliche Werkstoffe und engagieren uns freiwillig im Umweltpakt Bayern.

RIB-ROOF – Details für Ihre Planung

Das Metalldachsystem RIB-ROOF wird mit systemeigenen Gleitclips durchdringungsfrei montiert und bietet universelle Anwendungsmöglichkeiten. Der Einsatzbereich von RIB-ROOF erstreckt sich von einschaligen, hinterlüfteten Kaltdächern bis zu wärmegedämmten, nicht gelüfteten Dachkonstruktionen.

RIB-ROOF Profilbahnen sind in den Baubreiten 465 und 500 mm (Sonderbaubreiten: 400 und 333 mm) in unterschiedlichen Materialstärken erhältlich. Sie werden in den Materialvarianten Stahlblech, Aluminium, Titanzink und Kupfer gefertigt und sind auch in bombierter oder konischer Ausführung lieferbar.

Neben einer breiten Palette an Standardbauteilen bieten wir Ihnen als ergänzendes Systemzubehör Schneefangvorrichtungen, Solar- und Trittstufenhalter sowie Personen-Sicherungs-Systeme.

Als ausgereiftes System bietet RIB-ROOF von Zambelli zahlreiche Vorteile, die in Planung und Ausführung auch außergewöhnliche Realisierungen ermöglichen. Mit einer Fülle detaillierter farbiger Illustrationen und expliziter technischer Zeichnungen gibt Ihnen dieser Prospekt Anregungen, damit Sie RIB-ROOF fachgerecht und kreativ, sicher und schnell in Ihre Projekte einbeziehen können. Sämtliche technischen Zeichnungen sind zu Ihrer Verwendung lizenzfrei. Die Dateien senden wir Ihnen auf Wunsch gern per E-mail zu. Zusätzliche Informationen entnehmen Sie bitte unserem Praxishandbuch.

Für Ihre Fragen zu Produkten, Serviceleistungen und Preisen stehen wir Ihnen telefonisch unter der Nummer +49 (0) 85 55 409 - 0 gern zur Verfügung. Bitte senden Sie Ihre Fax-Anfrage an +49 (0) 85 55 409 - 49 und Ihre E-mail an rib-roof@zambelli.de.

Inhalt

Einführung, Inhalt	1
RIB-ROOF – das System	
Systemsortiment / Zubehörsortiment	2
RIB-ROOF Speed 500	3
RIB-ROOF 465	4
Dachkonstruktion	
Bombiert, konisch und konisch bombiert	5
Dachaufbau, Montage auf vollflächigem Auflager mit Clipleiste	7
Dachsanierung	
Flachdachsanierung mit neuem Holzdachstuhl	9
Dachsanierung auf Faserzement-Platten	9
First	11
Grat	13
Ortgang	15
Wandanschluss	17
Traufe	
Rinne vorgehängt	19
Gefällestufe / Traufensicherung gegen Windsog	21
Innenliegende Rinne / Attikarinne	23
Kehlrinne	25
Dachdurchdringung	
Runde Dachdurchdringung	27
Lichtkuppeleinfassung	29
Lichtbandanschluss	31
Rechteckige Dachdurchdringung	33
Systemzubehör	
Schneefang, Eisstopp, Solar- und Trittstufenhalter	35
Absturzsicherungs-System	37

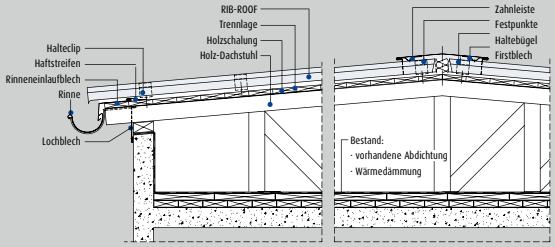
Dachsanierung

Flachdachsanierung mit neuem Holzdachstuhl

Auch für die Sanierung von Flachdächern bietet das RIB-ROOF Metalldachsystem hervorragende Möglichkeiten. Der architektonischen Freiheit sind dabei kaum Grenzen gesetzt: durch Aufbringung von RIB-ROOF Profilbahnen mit entsprechendem Mindestgefälle auf einen neuen Holzdachstuhl oder auf eine Stahlkonstruktion können defekte und unattraktive Flachdächer saniert, visuell aufgewertet und langlebiger gestaltet werden.

Die Belüftung des Dachraumes erfolgt entweder durch Querlüftung an den Giebelseiten oder durch Lüftungsöffnungen an Traufe und First (z.B. Lüfterfirst).

Flachdachsanierung mit neuem Holzdachstuhl

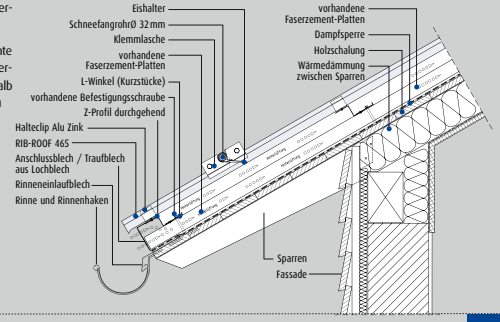


Dachsanierung auf Faserzement-Platten

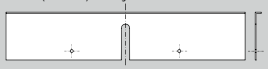
Zur Dachsanierung auf bestehenden Faserzementplatten erhalten Sie projektbezogene Lösungsvorschläge. Bei der hier dargestellten Variante werden L-Winkel (Kurzstücke) mit Langlöchern verwendet, die von oben auf die etwas herausgedrehten vorhandenen Faserzement-Befestigungsschrauben geschoben werden. Auf den L-Winkeln werden z.B. durchgängig Z-Profile als Unterkonstruktion für die Gleitclips befestigt.

Bitte beachten Sie, dass die geplante Sanierungsvariante in Deutschland jeweils vom örtlich zuständigen Gewerbeaufsichtsamt genehmigt werden muss und außerhalb Deutschlands auf die spezifischen Anforderungen zu überprüfen ist.

Dachsanierung auf Faserzement-Platten



L-Winkel (Kurzstücke) mit Langloch



Referenz-Ordner

- Referenzordner zur Weitergabe von Ausschreibungstexten an Architekten
- Ergänzend Einlegeblätter zu Referenzprojekten
- Text deutsch und englisch
- Design und Produktion

Kunde
Zambelli Gruppe, Grafenau

Branche
Metallverarbeitung

Agentur
brains³ Werbeagentur, Niederwinkling

Rolle
Texter · Art Director

Textbeispiele Referenzblätter RIB-ROOF

Fotografie: Ansgar M. van Treeck

RIB-ROOF Metalldachsystem
RIB-ROOF Metal Roofing System

Fläche
Area

ca. 22 000 m² Dach / roof

Material
Material

Aluminium stucco-dessiniert, beidseitig schutzplattiert
Aluminium stucco-designed, protective-plated on both sides

Architekt
Architect

JSK Dipl.-Ing.-Architekten
Schanzenstraße 80
D-40549 Düsseldorf
Telefon: +49 (0) 2 11-5 77 20

Generalunternehmer
Main contractor

ARGE Airport 2000 plus
HOCHTIEF / Bilfinger Berger / Philipp Holzmann
Herr Dipl.-Ing. T. Gäfke
Zollhof 30
D-40221 Düsseldorf
Telefon: +49 (0) 2 11-9 08 09-0

Bauherr
Building owner

Flughafen Düsseldorf GmbH
Flughafenstraße 120
D-40474 Düsseldorf
+49 (0) 2 11-4 21-0

2000 / 2003

Düsseldorf, Flughafen

Auf dem neuen Hauptgebäude des Flughafens Düsseldorf wurden ca. 57 m lange, konisch zulaufende RIB-ROOF-Profilbahnen mit einer Baubreite von 314 bis 500 mm auf trittfester Wärmedämmung montiert. Die Herstellung der Profilbahnen erfolgte mithilfe einer mobilen Rollformanlage auf dem Flachdach eines Nachbargebäudes.

Der in unmittelbarer Nachbarschaft aufrecht gehaltene Flugbetrieb machte umfangreiche Sicherheitsmaßnahmen notwendig.

Airport

The new main building at the Düsseldorf airport saw the use of approximately 57 m long, conically tapered RIB-ROOF profile sheets with construction widths of 314 to 500 mm, fitted on footstep thermal insulation. The profile sheets were manufactured using a mobile rolling unit on top of a neighbouring flat roof.

The air traffic in the immediate vicinity was not to be interrupted and made the deployment of extensive safety measures necessary.

zambelli

Zambelli
Fertigungs GmbH & Co. KG
Passauer Straße 3+5
D-94481 Grafenau

Telefon +49 (0) 85 55 409-0
Fax +49 (0) 85 55 409-49
E-mail rib-roof@zambelli.de
www zambelli.de

RIB-ROOF Metalldachsystem
RIB-ROOF Metal Roofing System

Fläche
Area

35 000 m² Dach / roof

Material
Material

Aluminium stucco-dessiniert
Aluminium stucco-designed

Architekt
Architect

DE-Consult
Oskar-Sommer-Str. 15
D-60596 Frankfurt
Telefon: +49 (0) 69-63 19-400

Generalunternehmer
Main Contractor

MCE GmbH Metallbau
Schwieberdingerstr. 56
D-71636 Ludwigsburg
Telefon: +40 (0) 71 41-99 15 12 64

Bauherr
Building owner

DB Deutsche Bahn

2004 – 2005

Hauptbahnhof Frankfurt / Main

Der Hauptbahnhof Frankfurt steht seit 1972 unter Denkmalschutz und ist das derzeit größte Sanierungsprojekt der Deutschen Bahn AG. Er besteht aus fünf Hallen mit einer Gesamtbreite von 230 m und einer Länge von 186,4 m, die jeweils nach Osten und Westen durch großflächige Schürzen abgeschlossen werden. Zwanzig stählerne Fachwerkträger bilden das Grundgerüst des Hallenkomplexes. Sie werden ein Dach aus 35 000 m² RIB-ROOF Profilbahnen und 15 000 m² Glas tragen.
Auf einer Unterkonstruktion aus teilweise bombierten Stahlwellen mit Dampfsperre und Mineralwolle-Isolierung kommt RIB-ROOF 465 in den Materialstärken 0,7 und 0,8 mm zum Einsatz. Durch Aufbau einer Zwischenbühne wurde gewährleistet, dass der Zugverkehr von der Baumaßnahme unberührt bleibt. Die etwa 65 m langen Profilbahnen werden mit einer mobilen Rollformanlage direkt auf der Plattform der Zwischenbühne produziert und in unterschiedlichen Radien von 12 bis 40 m bombiert.

Central Station

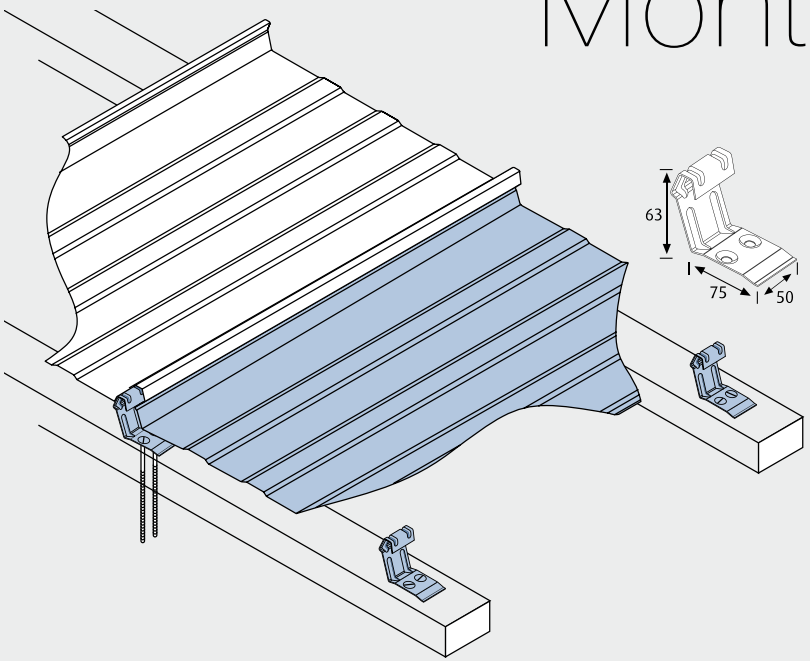
Central Station Frankfurt is a listed building since 1972 and is at present the biggest reconstruction project of the "Deutsche Bahn AG". It consists of 5 halls with a total width of 230 m and a length of 186,4 m, which are closed with wide aprons to the east and the west. 20 steel trusses build the basic structure of the hall complex. They will carry a roof consisting of 35 000 m² RIB-ROOF profile sheets and 15 000 m² glass.
For this project the RIB-ROOF 465 with a material thickness 0,7 and 0,8 mm is used. It is mounted on a substructure of arched steel shafts with a vapour barrier and a mineral wool-isolation. The application of an intermediate platform ensures that the railway service remains unaffected by the construction works.
The profile sheets are about 65 m long. Using a mobile roll forming machinery, they are produced directly on the intermediate platform and are arched in various radii from 12 to 40 m.

zambelli

Zambelli
Fertigungs GmbH & Co. KG
Passauer Straße 3+5
D-94481 Grafenau

Telefon +49 (0) 85 55 409-0
Fax +49 (0) 85 55 409-49
E-mail rib-roof@zambelli.de
www zambelli.de

Montagehandbuch



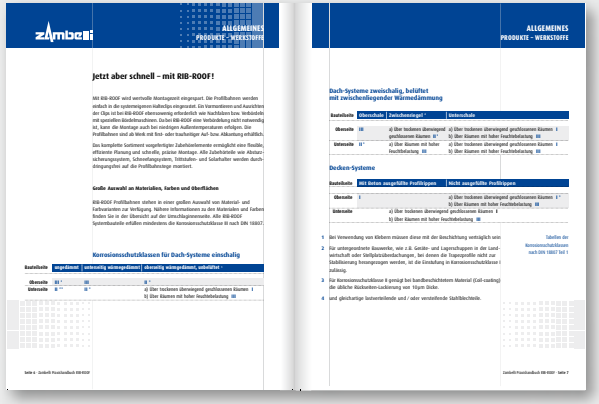
- Technische Dokumentation zur Weiterverarbeitung von Metalldachsystemen
- Wording deutsch und englisch (96 Seiten / 88 Seiten)

Kunde
Zambelli Gruppe, Grafenau

Branche
Metallverarbeitung

Agentur
brains³ Werbeagentur, Niederwinkling

Rolle
Text Lead



Textauszug Dokumentation „Praxishandbuch RIB-ROOF“

ALLG
V
E

1 Allgemeines
Vorwort – Der Werkstoff Metall

Das Haus steht im Mittelpunkt des menschlichen Erlebens. Und doch – das Dach war vor der Mauer, denn Dach und Dachdeckung sind uralt. Schon der primitiven Wohngrube gab der Mensch einen künstlichen Schutz mit Rinde, Blättern oder Stroh. Lange vor den Europäern, vor dem Beginn der abendländischen Kultur, haben Menschen anderer Kulturkreise Häuser gebaut und sie mit einem Dach versehen. Das bedeutete Schutz gegen die Unbill der Natur und gegen feindliche Mächte. Die mit der Dachdeckung verbundene Handwerkstechnik ist also schon immer von Bedeutung gewesen. Metalle sind ein traditionsreicher Bauwerkstoff, der bereits seit der Bronzezeit für technisch und gestalterisch anspruchsvolle Bauwerke und Handwerkskunst verwendet wurde. In der modernen Architektur hat das Metalldach nicht zuletzt aus diesem Grund einen hohen Stellenwert erreicht.

Auszug aus
Das Dach und sein Handwerk

1.1 Einleitung
1.1.1 Qualitätskontrolle

Seit über 30 Jahren stellt die Zambelli Fertigungs GmbH & Co. KG das Metalldachsystem RIB-ROOF her. Die Produktion der Profilbahnen erfolgt in einem der modernsten Werke Deutschlands. RIB-ROOF Speed 500 und RIB-ROOF 465 in der Ausführung Stahl und Aluminium sind vom Deutschen Institut für Bautechnik in Berlin bauaufsichtlich zugelassen. Bauaufsichtliche Zulassungen RIB-ROOF Speed 500: Nr. Z-14.1-473 (Stahl) und Nr. Z-14.1-474 (Aluminium); RIB-ROOF 465: Nr. Z-14.1-345 (Stahl) und Nr. Z-14.1-346 (Aluminium).
Die Fremdüberwachung erfolgt durch die Materialprüfanstalt der Staatl. Universität Hannover. Die Zambelli Fertigungs GmbH & Co. KG führt neben der Eigen- und Fremdüberwachung zusätzliche Kontrollen durch, um eine konstante Qualität von Material und Produktion zu gewährleisten.
RIB-ROOF Metalldachsysteme zeichnen sich durch beste Passgenauigkeit und höchste Verarbeitungsqualität aus. Die Vorteile eines qualitativ hochwertigen Produktes, seine überlegene technische Konstruktion und bestes Know-how bei der Verarbeitung bilden die Basis für ein optimales Ergebnis.

zambelli

ALLGEMEINES
BAUPHYSIK
TRAGKONSTRUKTIONEN

1.3 Bauphysik / Tragkonstruktionen
1.3.1 Bauphysik

DIN 4102
DIN 4108
DIN 4109

Eine wichtige Voraussetzung für Funktion, Qualität und Wirtschaftlichkeit eines Gebäudes ist die Beachtung der bauphysikalischen Grundregeln. Diese sind z.B. in den Deutschen Industrienormen

4102 – Brandverhalten von Baustoffen und Bauteilen,
4108 – Wärmeschutz und klimabedingter Feuchteschutz im Hochbau und
4109 – Schallschutz im Hochbau

beschrieben und im Einzelfall zu beachten.

Auf die Montage der Trag- oder Unterkonstruktionen für die RIB-ROOF-Profilbahnen soll hier nicht detailiert eingegangen werden, nur soviel sei gesagt: Die Richtlinien für die Ausführung von Metalldächern, Außenwandbekleidungen und Klempnerarbeiten des Zentralverbandes Sanitär Heizung Klima und die einschlägigen DIN-Normen unterscheiden die so genannten einschaligen Dachkonstruktionen mit Wärmedämmschicht (auch Warmdach genannt) bzw. ohne Wärmedämmschicht und die zweischaligen Dachkonstruktionen mit Hinterlüftung / Belüftung (auch Kaltdach genannt).

Hinterlüftete Metalldächer haben einen durchströmbaren Luftraum mit Be- und Entlüftungsöffnungen – in der Regel an Traufe und First – um die an der kalten Metallrückseite kondensierenden und im Luftraum vorhandenen Feuchtigkeitsmengen abführen zu können.

Die ausreichende Bemessung ist konstruktionsabhängig und bei Planung und Ausführung zu berücksichtigen. Bei Dachkonstruktionen, die einen natürlichen Luftauftrieb nicht ausreichend ermöglichen, ist eine mechanische Lüftung vorzusehen. Es ist bekannt, dass eine Vielzahl von Faktoren die funktionsfähige Belüftung einer zweischaligen Dachkonstruktion negativ beeinflussen kann. Für Bauwerke, die sich im Planungsstadium befinden, wird daher auch aus Kostengründen die einschalige Konstruktion mit Dampfsperre (Sd Wert ≥ 100m) ohne Belüftungsebenen emfohlen.

Bei **wärmegedämmten, nicht belüfteten Dachkonstruktionen** ist das winddichte und wasserdampfdichte Anarbeiten der Dampfsperre an angrenzende und aufgehehende Bauteile sowie sämtlicher Dachdurchdringungen notwendig. Aus Stahlblech geformte Distanzprofile wirken als Wärmebrücke und mindern die Dämmung des Bauwerks. Das Risiko der Tauwasserbildung und daraus resultierende Beschädigungen der Primärkonstruktion durch Korrosion erhöht sich. Deshalb empfiehlt sich eine Distanzkonstruktion aus Kanthölzern.

Berechnungsergebnisse des Forschungsinstituts für Wärmeschutz e.V. zeigen eindeutig den negativen Einfluss von metallischen Distanzkonstruktionen. Bei der U-Wert-Berechnung (früher k-Wert) des gesamten Dachaufbaus ist für den Wärmeschutznachweis gemäß EnEV der Einfluss der Haltekonstruktion mit zu beachten.

Web-Portal

- Portal mit Produkt- und Leistungsportfolio für alle sechs Unternehmensbereiche, ca. 120 Unterseiten
- Konzeption und Informationsarchitektur
- Text deutsch und englisch
- Laufende Pflege / Online-Redaktion über einen Zeitraum von sechs Jahren

Kunde
Zambelli Gruppe, Grafenau

Branche
Metallverarbeitung

Agentur
brains³ Werbeagentur, Niederwinkling

Rolle
Konzepter · Text Lead

PR- und Imageartikel

- Komplettbetreuung der Pressekommunikation
- Zahlreiche Pressemitteilungen
- Zahlreiche Imageartikel in Special Interest Magazinen, u. a.:
  - Digital Production
  - Designers Digest
  - Ramp
  - W&V
  - Automobil Konstruktion
  - Autocad Magazin
  - CAD CAM

Kunde
RTT Realtime Technology AG, München

Branche
IT, Software

Agentur
Direktes Auftragsverhältnis

Rolle
Texter

Textauszug aus „Designers' Digest", CGI-Special

Nichts dem Zufall überlassen: Für eine bis ins Detail atemberaubende realistische Visualisierung der Yacht wurde selbst die Gischt der Bugwelle am Rechner erschaffen. Mit freundlicher Unterstützung von Summit Marine

Nothing left to chance: even the spray around the bow of the yacht is computer generated to create a breathtakingly realistic image. With the kind support of Summit Marine.

Der Stoff aus dem die Träume sind: In höchster Qualität visualisierte Materialien und Oberflächen lassen das Interieur in der Fantasie des Betrachters zur Wirklichkeit werden. Mit freundlicher Unterstützung von Summit Marine.
The stuff of dreams: high quality visualised materials and surfaces give reality to the interior design imagined by the viewer. With the delighted support of Summit Marine.

RTT – Freie Fahrt für Fantasie und Wirklichkeit

RTT – fantasy and reality – full speed ahead

High-End-Visualisierung ist das anspruchsvolle Fachgebiet, auf dem sich RTT aus München weltweit als Innovationsführer etabliert hat. An der Schnittstelle zwischen Fantasie und Wirklichkeit zeigt das Unternehmen mit weltweit führenden Softwarelösungen und Dienstleistungen Wege auf, um Kreativität neu zu definieren.

High-end visualisation is the demanding field in which RTT of Munich has become a world-wide innovative leader. At the point of interface between fantasy and reality, the company's software solutions and services redefine creativity.

Längst ist die Zeit vorbei, in der virtuelle Realität nur als verwegenes Zukunftsszenario aus Science Fiction-Filmen in Erscheinung trat. Heute übernimmt CGI zentrale Funktionen in der Entwicklung von Materialien, Produkten und Prozessen, das moderne Marketing ist auf computerbasierte Bilderstellung angewiesen, und der Arbeitsalltag ganzer Industriezweige ist ohne sie nicht mehr vorstellbar. Innerhalb weniger Jahre ist eine Vielzahl neuer Disziplinen entstanden, die das Potenzial der Virtualität auf faszinierende Weise nutzen und dabei kreative Möglichkeiten ausschöpfen, die noch vor kurzer Zeit unvorstellbar waren. Zu den treibenden Kräften dieser Entwicklung zählt die Realtime Technology (RTT) AG aus München, eine der internationalen Top-Adressen für Visualisierungsdienstleistungen und -technologien. Die RTT Softwaresuite gehört als eine der modernsten und leistungsfähigsten Lösungen für 3D-Darstellungen in Echtzeit zu den technologischen Vorreitern, mit der die virtuelle Realität den gesamten Produktlebenszyklus erobert hat.

Eine dieser Disziplinen ist das Virtual Prototyping, die Schnittstelle zwischen Engineering und Produktdesign. Hier konzentrieren sich die Anforderungen vorrangig auf die Steigerung der Effizienz durch den integrierten, verzahnten Ablauf von Konstruktions- und Formgebungsprozessen. Neben Geometriemodellen werden auch physikalische Daten wie Strömungsanalysen dreidimensional visualisiert. Dabei lassen sich verschiedene Entwurfsvarianten nebeneinander in derselben Umgebung und Beleuchtungssituation platzieren, um identische Voraussetzungen für eine fundierte und kosteneffiziente Beurteilung zu gewährleisten. CGI bedeutet hier also vor allem einen kreativeren Workflow, neue Möglichkeiten der realistischen und physikalisch korrekten Entwurfspräsentation. Die virtuellen Prototypen bilden die Grundlage für das Virtuelle Marketing. Hier sorgen sie für Zeit-, Logistik- und Sicherheitsvorteile, da für die Medienproduktion keine physischen Modelle erforderlich sind. Vor allem aber bescheren die Bildwelten aus dem Computer dem Marketing bisher ungekannte kreative Freiheit. Schon lange bevor ein Produkt entsteht, erweckt RTT sein virtuelles Abbild in faszinierender High-End-Qualität zum Leben, um in den verschiedensten Anwendungsbereichen frühzeitig die Begeisterung potenzieller Käufer zu schüren.

Die Kunden von RTT, vornehmlich internationale Größen aus Transportwesen, Konsumgüterbranche sowie Design, setzen auf die visuelle Kraft der einzigartigen Bilder, um ihren Marken und Produkten einen unverwechselbaren Auftritt zu sichern. Um die gewünschte Bildsprache exakt zu treffen, können CGI-Gestalter und Artists ihrer Fantasie freien

It's a long time since virtual reality was limited to futuristic scenarios in science fiction films. Nowadays, CGI plays such a central role in the development of materials, products and processes, that modern marketing has become dependent on it, and whole industrial branches are inconceivable without it. Within just a few years, a variety of new disciplines have emerged, that make fascinating use of the potential of virtuality, and exploit all its creative possibilities in a manner that, until recently, was unimaginable. Realtime Technology (RTT) AG in Munich is one of the driving forces behind these developments, and an internationally renowned provider of visualisation services and technologies. RTT's software suite is one of the most modern and capable solutions for 3D presentations in real time, capturing the complete life cycle of a product in virtual reality.

One of these disciplines is Virtual Prototyping, the interface between engineering and product design. Demands focus primarily on increased efficiency by means of an integrated sequence from construction to shaping. In addition to geometric models, physical data, such as streaming analysis, is visualised three dimensionally. This allows different designs variations to be placed side by side in the same environment and lighting, to ensure identical conditions with which to make founded and cost efficient evaluations. In this case, CGI means using a creative workflow to ensure new possibilities

RTT
challenging reality

Kontakt. Contact.
www.rtt.ag
info@rtt.ag

RTT Munich Head Office
Rosenheimer Str. 145
81671 München

+49 (0)89. 20 02 750

Verweise: www.rtt.ag

Imageartikel

- Komplexe Thematik: CAD-CAM-Workflows mit haptischen Geräten und voxelbasierter 3D-Modeling-Software
- Betreuung der Pressekommunikation, Erstellung von Pressemitteilungen und Whitepapers
- Konzeption und Erstellung von Imageartikeln zur Platzierung in Special-Interest-Magazinen, u. a. rapidX, Device Med und Elephant Magazine

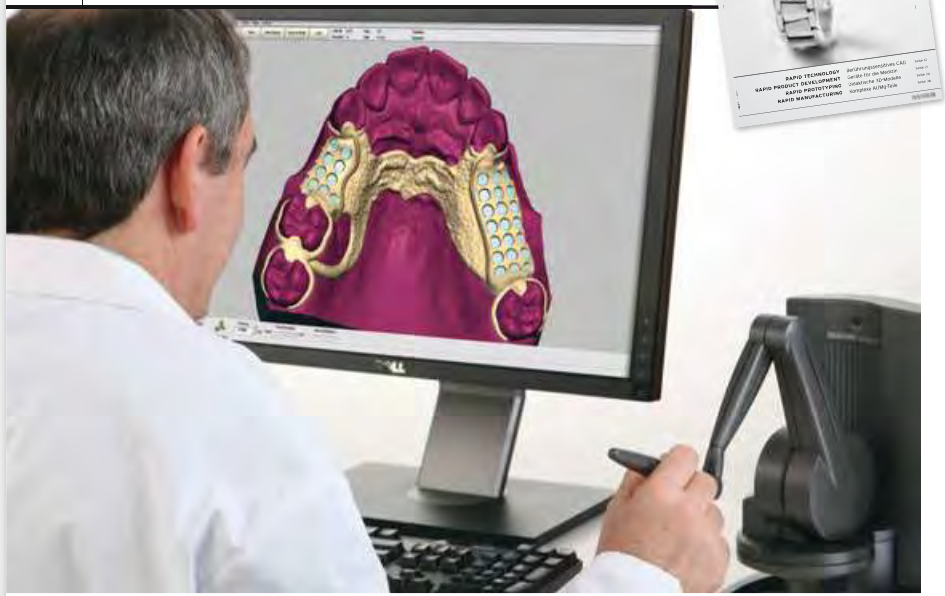
Kunde
Sensable Technologies, München

Branche
IT (Hardware und Software)

Agentur
Direktes Auftragsverhältnis

Rolle
Konzepter · Texter

Textauszug aus „RapidX Zeitschrift für additive Fertigung“



Mit Fingerspitzengefühl

Ein berührungssensitives CAD/CAM-System macht es nun möglich. Mit innovativer Technologie werden jetzt Daten beinahe fühlbar – das kann den Designprozess in vielen Branchen revolutionieren.

Schnellere, exaktere, effizientere und produktivere Designprozesse sind die Spezialität von Sensable Technologies. Das Unternehmen (aus Wilmington im US-Bundesstaat Massachusetts) kombiniert mit voxelbasierter 3D-Modelling-Software und Force-Feedback-Geräten zwei Schlüsseltechnologien zu integrierten berührungssensitiven CAD/CAM-Lösungen, die ein weites Spektrum faszinierender neuer Möglichkeiten im Produktdesign und darüber hinaus eröffnen.

Komplexe organische Formen lassen sich schneller, einfacher und präziser modellieren mit der von Sensable entwickelten Softwaretechnologie. Diese basiert auf Voxeln (volumetrischen Pixeln). Auf Basis des Volumenmodells lassen sich Entwürfe mit vollkommener kreativer Freiheit bis ins kleinste Detail ausarbeiten. Die Eingabegeräte von Sensable verwenden integriertes Force Feedback, zu Deutsch Kraft-Rückmeldung – auf die Interaktion mit Vorgängen auf dem Bildschirm reagieren sie mit Bewegung oder Widerstand. Bei der Arbeit an virtuellen 3D-Modellen gibt ein 3D-Stift eine haptische, ›reale‹ Rückmeldung. So wird die Bildschirmdarstellung erfühlbar, und völlig neue Arbeitsweisen werden Realität.

Der Entwurf von komplexen anatomischen Designs wird so zum Kinderspiel: Wie ein Klumpen Modelliermasse wird die Freiform digital bearbeitet – intuitiv, flexibel, schnell, mit einem realistischen ›Look & Feel‹. Das Ergebnis ist ein frei skalierbares Modell, das als Basis für weitere Produkte und passgenaue Verpackungen verwendet werden kann. Im Handumdrehen lässt es sich in Produktionsdaten für die rechnergestützte Fertigung übersetzen, um Prototypen zu fräsen oder Guss- und Presswerkzeuge für das Endprodukt zu erstellen. Die dazu erforderlichen fertigungstechnischen Funktionalitäten sind in der Software integriert.

Besonders in Einsatzbereichen, die stark von manueller Arbeit geprägt waren oder es nach wie vor sind, bietet die Sensable-Technologie

Bild: Sensable

Einsatzfall Dentallabor: Mit einem berührungssensitiven CAD/CAM-System, bestehend aus Workstation, 3D-Stift und Software (linkes Bild), wird hier das Design einer Teilprothese mit dem Restaurationssystem Intellifit von Sensable intuitiv ausgearbeitet. Die physische Teilprothese aus Metall erhält der Dentaltechniker per Rapid Prototyping.

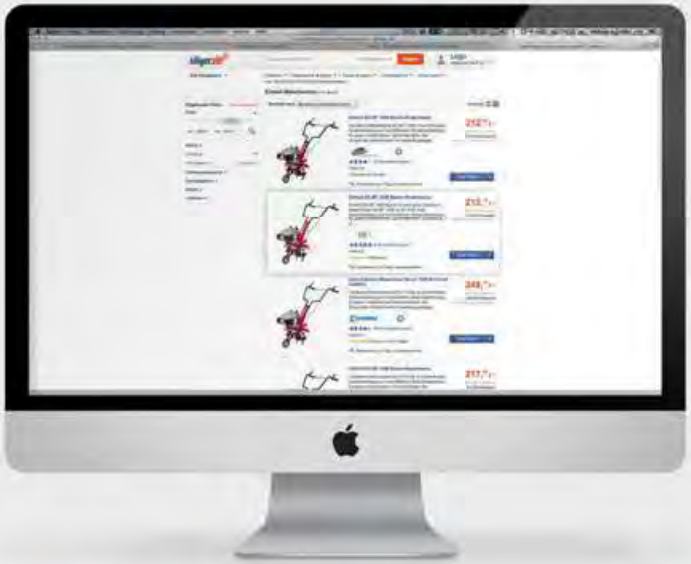
Einsatzfall Spielzeugdesign: Mit der Sensable-Technologie und der Softwarelösung Freeform entwickelte die Designagentur Designworks den Charakter einer Figur.

Bilder: Sensable

völlig neue Möglichkeiten. So stellen beispielsweise Dentallabors ihre manuellen Design- und Produktionsprozesse in zunehmendem Maß auf rechnergestützte Verfahren um und eliminieren damit zeitraubende Handarbeit. Mit dem digitalen Restaurationssystem Intellifit hat Sensable ein optimales Werkzeug für diesen Anwenderkreis entwickelt: das erste und einzige berührungssensitive CAD/CAM-System, mit dem sich feste und bewegliche Zahnrestaurationen virtuell modellieren und automatisiert produzieren lassen.

Die konfigurierbare Software bietet eine Vielzahl an Restaurationstypen und Materialien, mit denen Labors jeder Größenordnung flexibel und wirtschaftlich auf jede Anforderung reagieren können. Ein entscheidender Wettbewerbsvorteil ist dabei die konsistente Präzision. Und da die intuitive Software spielend einfach zu bedienen ist, bietet sie massive Erleichterung bei der

Modulare Produkttexte



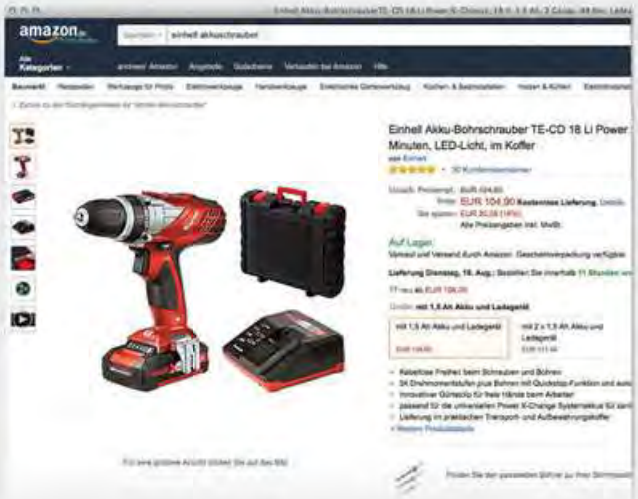
- Produkttexte für die konsistente, zielgruppenspezifische und suchmaschinenoptimierte Beschreibung stationärer und handgeführter Elektrowerkzeuge
- Keywordrecherche, Konzeption von Textmodulen für datenbankgestützte Kompilierung und Publikation
- Umsetzung von ca. 240 Produktbeschreibungen auf deutsch und englisch (Teasertext mit 300 Zeichen, Lang version mit 1200 Zeichen, Kurzfassung mit 550 Zeichen, Feature-Liste lang und kurz)
- Einsatz auf der Corporate Website, auf Online-Shopping-Plattformen, in Webshops und in Printkatalogen

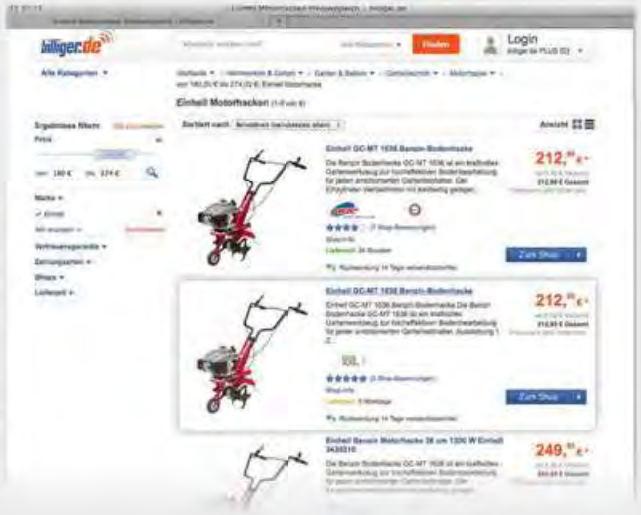
Kunde
Hans Einhell AG, Landau

Branche
Elektrotechnik/Konsumgüter

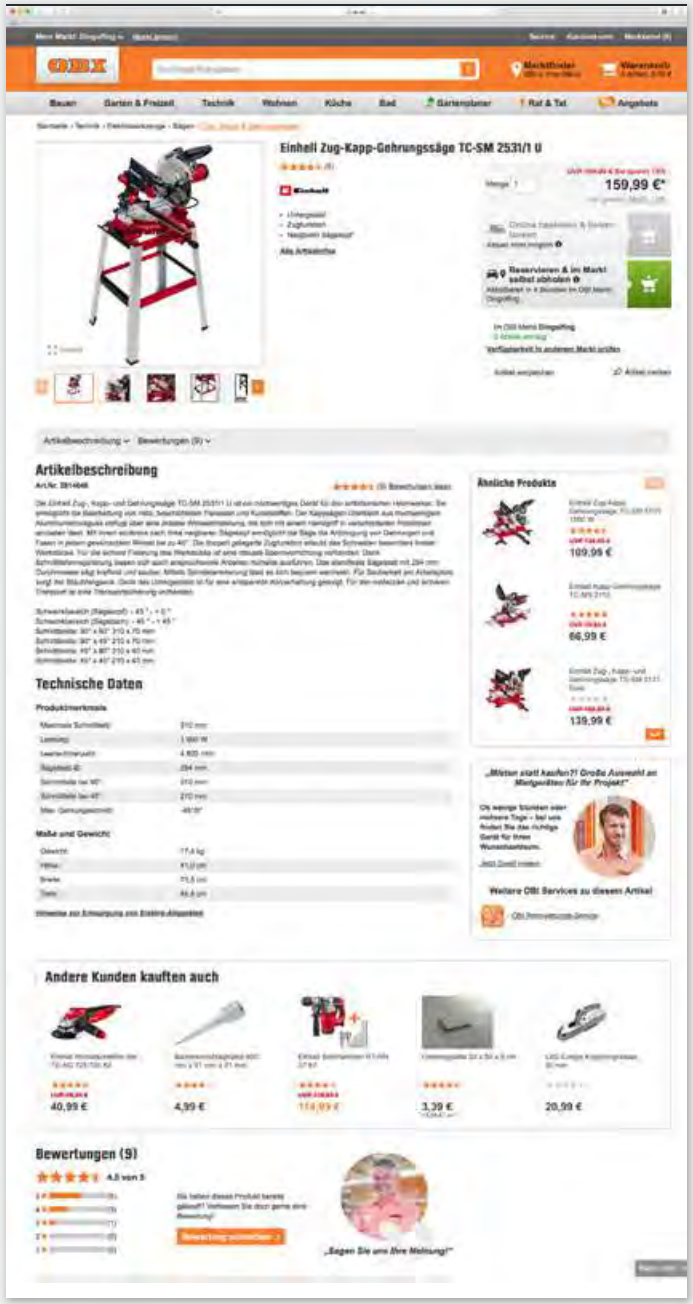
Agentur
brains³ Werbeagentur, Niederwinkling

Rolle
Konzepter · Texter





Textbeispiel: modulare Produkttexte Einhell [hier: obi.de]



Artikelbeschreibung ✓ Bewertungen (9) ✓

Artikelbeschreibung

Art.Nr. 2814648

★★★★½ (9) Bewertungen lesen

Die Einhell Zug-, Kapp- und Gehrungssäge TC-SM 2531/1 U ist ein hochwertiges Gerät für den ambitionierten Heimwerker. Sie ermöglicht die Bearbeitung von Holz, beschichteten Paneelen und Kunststoffen. Der Kappsägen-Drehtisch aus hochwertigem Aluminiumdruckguss verfügt über eine präzise Winkeleinstellung, die sich mit einem Handgriff in verschiedenen Positionen einrasten lässt. Mit ihrem stufenlos nach links neigbaren Sägekopf ermöglicht die Säge die Anbringung von Gehrungen und Fasen in jedem gewünschten Winkel bis zu 45°. Die doppelt gelagerte Zugfunktion erlaubt das Schneiden besonders breiter Werkstücke. Für die sichere Fixierung des Werkstücks ist eine robuste Spannvorrichtung vorhanden. Dank Schnitttiefenregulierung lassen sich auch anspruchsvolle Arbeiten mühelos ausführen. Das standfeste Sägeblatt mit 254 mm Durchmesser sägt kraftvoll und sauber. Mittels Spindelarretierung lässt es sich bequem wechseln. Für Sauberkeit am Arbeitsplatz sorgt der Staubfangsack. Dank des Untergestells ist für eine entspannte Körperhaltung gesorgt. Für den einfachen und sicheren Transport ist eine Transportsicherung vorhanden.

Schwenkbereich (Sägekopf): - 45 ° - + 0 °
Schwenkbereich (Sägetisch): - 45 ° - + 45 °
Schnittbreite: 90° x 90° 310 x 70 mm
Schnittbreite: 90° x 45° 210 x 70 mm
Schnittbreite: 45° x 90° 310 x 40 mm
Schnittbreite: 45° x 45° 210 x 40 mm

Technische Daten

Produktmerkmale

Maximale Schnitttiefe:	310 mm
Leistung:	1.900 W
Leerlaufdrehzahl:	4.800 /min
Sägeblatt-Ø:	254 mm
Schnitttiefe bei 90°:	310 mm
Schnitttiefe bei 45°:	210 mm
Max. Gehrungsschnitt:	-45°/0°

Maße und Gewicht

Gewicht:	17,4 kg
Höhe:	41,0 cm
Breite:	73,5 cm
Tiefe:	45,5 cm

Hinweise zur Entsorgung von Elektro-Altgeräten

Ähnliche Produk

„Mieten statt k
Mietger

Ob wenige Stunden
mehrere Tage – bei
finden Sie das richt
Gerät für Ihren
Wunschzeitraum.

Jetzt Gerät mieten

Weitere OBI S

OBI Renov

Andere Kunden kauften auch

Architekten-Mailing

- Sechsseitige Service-Broschüre als Direktmailing an Planer und Architekten. Um das Serviceangebot von REHAU bekannt zu machen und zu verankern, wurden die verschiedenen Leistungsbereiche auf einem in Haus-Form gelegten Tangramspiel verortet.
- Konzept und Texterstellung

Kunde
Rehau, Rehau

Branche
Kunststoffprofile, Baustoffe

Agentur
HL Studios, Erlangen

Rolle
Konzepter · Senior Texter

Textauszug aus der Servicebroschüre „Wir packen mit an!“

UNSER SERVICE AUF EINEN BLICK

ÜBERSICHTLICH, PRAXISNAH, EINFACH

GESTALTERISCHE PLANUNG

Die erste Phase jedes Bauprojektes ist die gestalterische Planung. Sobald die Grundlagen abgestimmt sind, steht die erste Kostenschätzung an. Und während Sie noch mitten in der Entwurfsarbeit stecken, ist schon die erste verbindliche Kalkulation gefordert – dabei stehen wesentliche Kostenfaktoren oft noch gar nicht fest.

Um auf der sicheren Seite zu sein, benötigen Sie schnell eine solide Basis für Ihre Entwurfsplanung. Deswegen gibt Ihnen REHAU effiziente, praxisnahe Planungshilfe: Einleuchtende Produktinformationen, einfach bedienbare Tools und eine kompetente, zielorientierte Beratung. So behalten Sie den Kopf frei und verschaffen Ihrem Projekt einen erfolgreichen Start.

www.rehau.de/phase1/gestalterische-planung

Produktinfos
Damit Sie unsere Lösungen von Anfang an optimal in Ihre Planung einbeziehen können, stellen wir unsere Produkte – in Grafiken, Bildern und Flash-Filmen schnell verständlich dar. Kontaktieren Sie uns bitte bei weiteren Fragen, damit wir Sie effizient informieren können.

www.rehau.de/phase1/produktinfo

Online-Tools
Schon in der frühen Entwurfsphase verschafft Ihnen der Gebäudekonfigurator genauen Überblick über die Energieeffizienz Ihres Bauprojekts: Energiebedarf, KfW-Förderstandard, Investitionskosten, Amortisationszeit per Mausklick.

www.rehau.de/phase1/gebaeudekonfigurator

Aktiv-Support
Unser Planungscenter unterstützt Sie aktiv bei Ihrer Planung zu den Themenbereichen Energieeffizienz, regenerative Energien, Wassermanagement und Infrastruktur / Urbanisierung. Reden Sie mit uns, um Ihre individuellen Planungsanforderungen zu lösen.

www.rehau.de/phase1/planungscenter

TECHNISCHE UND WIRTSCHAFTLICHE PLANUNG

Der Vorentwurf steht, und Sie haben grünes Licht für die zweite Projektphase. In der technischen und wirtschaftlichen Planung gilt es, den Überblick zu bewahren und den Terminplan zu halten. Genehmigungen müssen eingeholt, die Ausführung geplant und die Vergabe vorbereitet werden.

REHAU sorgt in dieser arbeitsintensiven Phase für Beschleunigung. Von produktbezogenen Daten über Software und CAD-Zeichnungen bis zur Suche nach geeigneten Partnern steht Ihnen ein umfassendes Serviceangebot zur Verfügung. Wir vermitteln Ihnen aktuelles Know-how, das Ihnen Sicherheit gibt. Und wenn Sie Beratung benötigen, verbindet Sie unsere Hotline mit dem Spezialisten, der Ihre Anforderung optimal erfüllt.

www.rehau.de/phase2/technisch-wirtschaftliche_planung

Produktinfos
Handfeste Informationen ohne langwierige Recherchen: Auf unserer Website finden Sie die Spezifikationen aller REHAU-Lösungen. Artikelstammdaten, Preislisten, Leistungsdiagramme, Ausschreibungstexte, Leistungsverzeichnisse.
www.rehau.de/phase2/produktinfo

Software
Einfach in Ihre CAD-Planung integrierbare Berechnungs- und Planungsslösungen für Gebäudetechnik, Regenwasserbewirtschaftung, Luft- und Erdwärmetauscher, Solartechnik und Fenstertechnik.

www.rehau.de/phase2/software

Online-Tools
Online-Tools für einfachere Planung der Energieeffizienz. Optimale Unterstützung bei Angebotserstellung, Produktsuche und Recherche zu Produkteigenschaften durch unser Angebotsprogramm. Exakte CAD-Zeichnungen unserer Produkte in 2D und 3D.
www.rehau.de/phase2/online-tools

Know-how
Wettbewerbsvorteil Wissen – die hervorragend qualifizierten Referenten der REHAU Akademie Bau vermitteln Praxis-Wissen, das Ihnen nützt, und stellen Ihren Erfolg in den Mittelpunkt.

www.rehau.de/phase2/seminarplaner

Aktiv-Support
Im Handumdrehen die richtigen Partner finden, um Ihre Projekte hochwertig und termingerecht zu realisieren. Wir unterstützen Sie bei der Netzwerkbildung, vermitteln qualifizierte Fachbetriebe und helfen Ihnen bei der Suche nach Energieausweis-Ausstellern.
www.rehau.de/phase2/projektpartner

BAUAUSFÜHRUNG

Ihr Projekt geht in die Ausführungsphase. Alle Gewerke müssen sorgfältig koordiniert und kontrolliert werden, um eine hochwertige, termingerechte Realisierung sicherzustellen. Dabei stehen Sie vor der Herausforderung, die erbrachten Leistungen genau zu beurteilen und Reklamationen innerhalb des Zeitplans abzuwickeln.

Damit Sie wissen, worauf Sie bei der fachgerechten Ausführung unserer Lösungen achten müssen, vermitteln wir Ihnen unser Praxiswissen. Und um Sie zu entlasten, erbringen wir eine Vielzahl von nützlichen Leistungen in Ihrem Auftrag – sprechen Sie uns an!

www.rehau.de/phase3/bauausführung

Know-how
Maximale Sicherheit bei der Bauausführung – durch Technik- und Baustellen-Einweisungen machen wir alle Gewerke mit der Handhabung unserer Produkte vertraut. In Baustellen-Workshops und Seminaren vermitteln wir Ihnen Praxiswissen für Ausführungsbetreuung und Abnahmen.

www.rehau.de/phase2/seminarplaner

Aktiv-Support
REHAU PACKT MIT AN – bei der Betreuung Ihrer Bauprojekte unterstützen wir Sie aktiv – vor Ort wie auch als erweitertes Backoffice. Kontrollen, Abnahmen, Qualitätsmanagement, reibungslose Bearbeitung von Reklamationen – wir begleiten Sie bei diesen Leistungen oder führen diese komplett in Ihrem Namen durch.
www.rehau.de/phase2/baubetreuung

Webtexte / Transcreation

- Textkonzeption/Wording unter Beachtung von SEO-Anforderungen
- Einarbeitung in komplexe Thematik erforderlich (High-End-3D-Visualisierung in Echtzeit für Produktkonfiguratoren)
- Transcreation – Zielgruppensegmentierung, Übersetzung in American English, idiomatische Optimierung

Kunde
a&m creative services

Branche
Design

Agentur
Direktes Auftragsverhältnis

Rolle
Texter

Textauszug www.am-cs.de · Stand 03/2018

HOME UNTERNEHMEN ARBEIT REFERENZEN

QUALITÄT

Überzeugende Resultate
Exzellente Visualisierungen glänzen mit brillanter Qualität – und inszenieren genau das, was Sie zeigen möchten. Von technischen Darstellungen bis zu emotionalen Beautyshots erschaffen wir Bilder, die Ihre Kunden begeistern.
Weiterlesen

LEISTUNG

Effiziente Bearbeitung
Wir sind daran gewöhnt, schnell und zuverlässig erstklassige Arbeit zu liefern. Erfahren Sie mehr über unseren hocheffizienten Workflow, mit dem wir Ihre Projekte termingerecht zum erfolgreichen Abschluss führen.
Weiterlesen

HOME COMPANY WORK REFERENCES

QUALITY

Convincing Results
Superior visualization offers brilliant visual quality, focusing the attention precisely on what you want to showcase. From technical illustration to highly evocative beauty shots, we create graphics and effects that will excite your prospects about your product.
Learn more...

PERFORMANCE

Streamlined workflow
Consistently delivering the highest quality work in the quickest turnaround possible is our standard. Learn about how our streamlined workflow results in successful projects that are on budget and on schedule.
Learn more...

Komplexe Zusammenhänge einleuchtend erklärt

am.cs macht Ihre Produkte erlebbar. Verständlich, flexibel und wirkungsvoll.

Mit verständlichen technischen Darstellungen gibt Ihnen am.cs die Möglichkeit, komplexe Sachverhalte plastisch abzubilden und ansprechend zu präsentieren. Wir übersetzen funktionale Prinzipien, mechanische Abläufe und konstruktive Details in Bilder, Animationen und Filme, die Ihre Kommunikationsziele optimal transportieren.

Im Gegensatz zu konventionell produziertem Bildmaterial sind unsere 3D-Visualisierungen keinerlei physikalischen Beschränkungen unterworfen. Versperrt ein Bauteil die Sicht, blenden wir es aus. Fehlt es an Übersichtlichkeit, zeigen wir die Details im Explosionszustand. Wenn Sie das Ganze lieber von der Rückseite sehen möchten, drehen wir das 3D-Modell und gewähren dadurch neue Einblicke und ungewöhnliche Perspektiven. Wenn Sie zusätzliche Dynamik benötigen, erschaffen wir für Sie Animationen in jeder gewünschten Darstellungsform – von prinziphaft bis realistisch. Dabei haben Sie vollkommene Freiheit in der Wahl von Farben, Materialien, Beleuchtungssituationen und Umgebungen.

Ob in statischen Bildern, Animationen oder Filmen – am.cs schafft Einblicke, damit Ihr Produkt verstanden wird.

Whitepapers

- Technische Publikationen, in denen die Produkte von NFON anhand aktueller Marktstudien untersucht und mit alternativen Optionen verglichen werden
- Unterstützung für Einkäufer und Entscheider in der IT von KMU und Konzernen
- Recherche und Analyse von Studien, Textkonzeption,
- Wording auf englisch
- Übersetzung / Transcreation für den deutschen Markt
- Aufgrund der guten Resonanz in UK und Deutschland ließ der Kunde Whitepapers auch auch auf Niederländisch und Spanisch produzieren

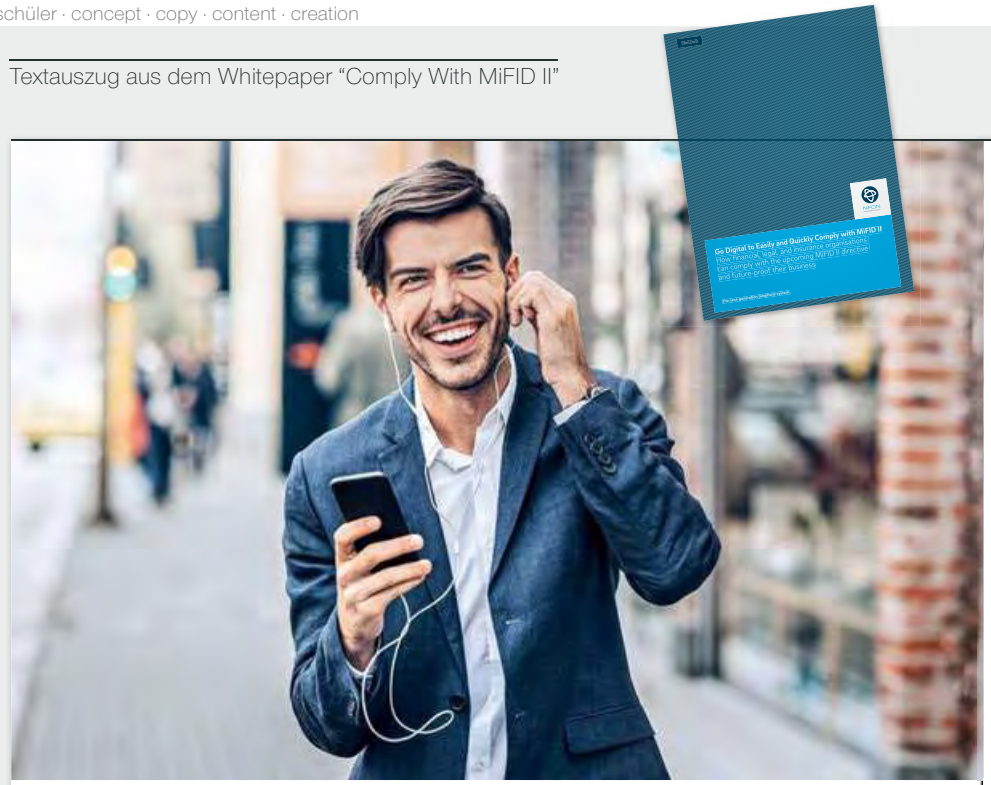
Kunde
NFON AG, München

Branche
IT

Agentur
Direktes Auftragsverhältnis

Rolle
Senior Texter

Textauszug aus dem Whitepaper “Comply With MiFID II”



Take Action on MiFID II and Comply with EU Legislation

The clock is ticking for organisations to ensure compliance, increasing the need for technology solutions that are cost effective, and easy and fast to integrate.

To fulfill the increased documentation obligations posted by MiFID II, organisations must determine the best way forward technically. Add on to an existing system, or consider a move to cloud technology?

The EU directive, MiFID II, will soon come into effect, causing companies in the financial, legal, and insurance sectors considerable administration work. Effective on 3 January 2018, financial service providers are required to record all counselling calls with clients that could lead to an order or sale and to store these recordings in a manipulation-proof manner for at least five years. At the beginning of any client-facing call, the client will have to be informed that the conversation will be recorded. There is no tolerance for exemptions, even when the client dissents. The increased documentation mandate pertains not only to conversations between consultants and their clients but also to contact-relevant consultations between employees, e. g., consultants and their managers. The requirements are relevant to all communications, from personal consultation through telephone and video all the way to fax, email and chat. The authorities have been given comprehensive power to enforce these regulations and to impose sanctions on those that violate them.

Amongst the organisations affected by MiFID II are finance institutions such as banks and investment consultancies, as well as insurance companies. For them, the regulations mean significant administrative overhead, which many regard as disproportionate to the regulation’s intended benefits. Many organisations fear their business models will be severely impacted, and they expect their revenues to drop. Very few anticipate opportunities to tap into new business segments. A recent study[1] revealed that 9 out of 10 organisations regard far-reaching reorganisation of their sales processes as imperative. All companies surveyed identified the adaptation of their IT and communications systems to be the largest singular cost driver, with 96 percent foreseeing significant increases in operating costs as of 2018.

Initially planned for 2017, MiFID II enforcement was postponed to the beginning of 2018 due to the substantial demands it places on organisations. Since then, many companies have focused on estimating the follow-up costs without actually taking further action. As a result, the so-called MiFID II readiness index in finance institutions was 27 percent in July 2016, which was a meager 5 percent year-on-year increase, illustrating how companies were not making significant progress with the implementation.

Furthermore, 75 percent of banks consider documentation requirements to be the central cost driver in the implementation of MiFID II, equaling a year-on-year increase of 19 percent. This suggests that these organisations have spent considerable efforts evaluating which solutions might be best suited for meeting compliance. What they will have found is that MiFID II leaves financial services providers and insurance companies with three options: First, establish an on-site, blanket-coverage recording solution and accept costly investments in hardware and software, as well as long-term follow-up costs for maintenance and data storage; second, forward relevant calls to a suitably equipped in-house contact center; and third, outsource their communications to external, third-party contact centers.

Thus, finance firms are left with the complex and far-reaching decision to either build upon an existing, often times inconsistent communications infrastructure, to conduct comprehensive outsourcing, or to make the shift towards a modern, flexible and homogenous platform. The core criterion informing that decision are reliability, investment protection, and costs.

Enter cloud services with its many benefits. Accessed over the web, cloud-based communications systems require no physical space. They can be scaled up and down with minimal effort to meet actual demand. They do not require maintenance and can be updated without interrupting day-to-day business – NFON even provides lifetime updates free of charge. With Neorecording, the highly professional cloud solution for compliant voice recording, NFON even opens up the opportunity for quick and complete MiFID II implementation.

Fulfilling all demands posed by the EU directive requires considerable preparation as workflows and business processes must be adapted and integrated into the technical environment. To be on the safe side, organisations will be well-advised to trigger the implementation as soon as possible. With Neorecording in place to address their documentation needs, they will be free to focus on the reorganisation of internal processes to ensure compliance.

Contact centers may well become the greatest winners of MiFID II. Whilst contact centers and help desks are also facing profound challenges in upgrading their IT infrastructure, the potential benefits outweigh the risks. In complying with the documentation requirements of the legislation, they gain a compelling opportunity to increase retention with existing clients in the finance and insurance sectors, and to increase revenues by attracting new clients. Moreover, having recordings and documentation at their fingertips delivers a competitive edge, enabling them to serve more complex clients.

NFON Telephone Cloud System Benefits for Contact Centers

- Fast integration with existing systems without special hardware/software requirements
- Significant reduction in overall costs to the business due to moving from on-premise to cloud hosting
- Hassle-free maintenance and system updates bring peace-of-mind to the business and system administrators
- Effortless, just-in-time scalability to meet demand
- Increased reliability and data security due to high-availability data centers run by cloud service providers

Neorecording Advantages for Contact Centers

- Meet MiFID II compliance standards on time, without incurring significant costs
- Increase customer loyalty and retention
- Attract new business and expand into new areas of business
- Add or remove agents just-in-time to meet call demand

[1] PPI AG Informationstechnologie: MiFID II-Readiness – The Status of MiFID II Implementation in Banks. Survey Wave 4, July 2016

Produktflyer

- Longcopy für Produktflyer zu den cloudbasierten Telefonie-Lösungen von NFON
- Textkonzeption, Recherche
- Wording auf englisch
- Übersetzung / Transcreation für den deutschen Markt
- Aufgrund der guten Resonanz in UK und Deutschland ließ der Kunde die Broschüren in weitere Sprachen übersetzen

Kunde
NFON AG, München

Branche
IT

Agentur
Direktes Auftragsverhältnis

Rolle
Konzepter · Texter

Textauszug aus dem Produktflyer Nhospitality (englische Version)

Nhospitality

The communications service that exceeds guest, management and staff demands

Optimised for smartphones and tablets

Nhospitality

- Facilitates communication with guests and across teams
- Manages mobile service procedures easily and efficiently
- Accelerates response times across all service units
- Increases guest satisfaction and customer retention
- Integrates seamlessly with hotel property management systems
- Optimises operational costs with projectable monthly price plans

Nhospitality brings the benefits of the NFON Cloud Telephone System to the hospitality industry. Operated from secure and reliable NFON data centres, this central, virtual communications service enables hotels to streamline all service-related communication processes. With Nhospitality, hotels can spoil guests with prompt and attentive services whilst at the same time minimising costs and response times – all without any additional hardware or software procurement. Nhospitality seamlessly integrates with property management systems (PMS) and supports their entire scope of functions, making it the go-to solution for effective service management.

Specifically developed to fulfil communication requirements

Whilst Nhospitality connects a sophisticated hotel PMS to the NFON Cloud Telephone System, the service can also be implemented as a stand-alone solution in smaller accommodation establishments such as guest houses, hostels and dormitories.

High-speed Internet access (HSIA), TV and other interfaces can be integrated to create individual guest packages, enabling innovative service routines that exceed guest expectations. Furthermore, Nhospitality enables easy administration for a wide range of extensions in areas such as business centres and conference rooms.

Unrestricted mobility for immediate service

Nhospitality enables mobile communications, thus giving you all the freedom you need to provide exceptional guest services. Using a landline number, you can call staff members on mobile devices connected by Wi-Fi or GSM in order to instantly respond to guest needs, promptly cater to service requests, and coordinate service units in the most efficient manner. **Benefit from a modern, flexible cloud communications infrastructure that keeps your guest services moving.**

Comprehensive service functions to get more done with less effort

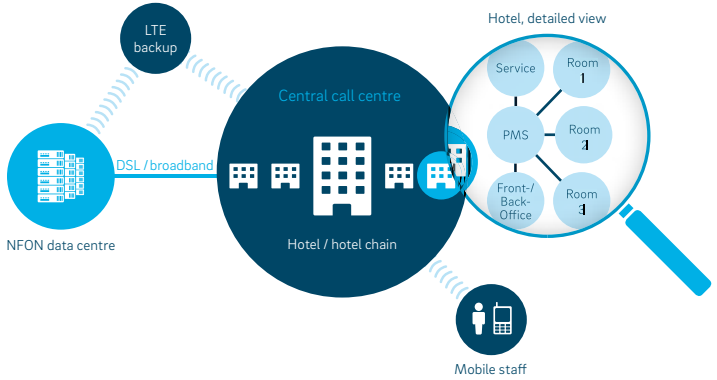
Nhospitality consolidates all service communications into a sleek browser interface that enables you to schedule and automate tasks, to administrate service procedures and to manage communication across all service units. Nhospitality assumes essential functions such as multilingual wake-up calls and guest accounting, whilst also enabling the management of room statuses when checking guests in or out. **Benefit from maximum control and safety with hotel-optimised VoIP telephones.**

Hassle-free operations at projectable costs

Nhospitality and the NFON Cloud Telephone System are virtual cloud-based solutions, which are operated from state-of-the-art data centres, meaning that there is no need to install a PBX system. NFON speci¬alists carry out the integration, and all system updates are free of charge. Since our fixed monthly price plans are based on actual usage, you only pay for what you need.

Diving into the future of guest communication

With Nhospitality, you are all set for modern hotel communications that leave the era of landline telephones behind. This guest-centric solution opens up new possibilities for you to offer attractive services – consistently – across all end devices, including guest room tablets. Use of Nhospitality helps to increase guest retention and at the same time, it will generate additional revenues.



Supporting VoIP telephones, PCs, smartphones and tablets, Nhospitality enables seamless communications from the back office to service teams, all the way to guest rooms.

	Basic	Standard	Pro
PMS interface	Yes	Yes	Yes
Check-in / Check-out incl. room status	Yes	Yes	Yes
Accounting	Yes	Yes	Yes
Wake-up call + TTS for minibar + laundry	No	Yes	Yes
Voicemail	No	No	Yes

CMO-Handout

- Handout zur Einführung der „Marketing City“, eines umfassenden Pakets von Lösungen für die Marketing-Anforderungen von KMU
- Zielgruppe: Marketingverantwortliche in KMU
- Textkonzeption und Wording
- Realisation vom Briefing bis zur Drucklegung innerhalb von 5 Tagen

Kunde
arvato systems, Gütersloh

Branche
IT

Agentur
Direktes Auftragsverhältnis

Rolle
Senior Texter

Textauszug aus dem CMO-Handout „Das Marketing von Morgen“

Das Marketing von morgen: Strategie trifft IT

Aktivierend, aktuell und allgegenwärtig: Das Markenerlebnis, das Kunden begeistert

Interaktive Medien und präzise erfasste Kundenprofile öffnen Ihnen die Tür zu einem völlig neuartigen, nachhaltigen Marketing. Ständig neue digitale Kanäle bedeuten ständig neue Berührungspunkte – Marke und Kunde treten direkter, öfter und persönlicher in Kontakt. So wird die Marke exakter steuerbar und angemessen in Szene gesetzt. Gleichzeitig nimmt die Komplexität zu, und neue Werkzeuge sind erforderlich, damit Sie Ihr Marketing fest im Griff behalten.

Binden Sie Ihren Kunden ein

Konzentrieren Sie sich aufs Marketing – für alles Weitere gibt's IT.

Wir haben, was Sie brauchen. Für alle Fälle.

Marken, Menschen, Möglichkeiten: Herausforderungen und Trends im Marketing

Die immer rasantere Zunahme digitaler Informationskanäle steigert die Möglichkeiten, mit Zielgruppen zu kommunizieren, um Marken und Produkte nachhaltig beim Kunden zu platzieren. Fünf zentrale Trends bestimmen das Marketing von morgen.

- Ganzheitliche und konsistente Kommunikation auf allen Kanälen
- Personalisierte, kundenspezifische und relevante Information auf Basis von Big Data
- Mehrwert durch neue Marketingformate wie Content Marketing
- Einrichtung des BOMI, um Marketingaktivitäten zu optimieren
- Marketing-IT wird zum strategischen Erfolgsfaktor

Microsite

- Microsite zur Einführung der „Marketing City“, eines umfassenden Pakets von Lösungen für die Marketing-Anforderungen von KMU
- Textkonzeption und Wording

Kunde
arvato systems, Gütersloh

Branche
IT

Agentur
Direktes Auftragsverhältnis

Rolle
Senior Texter

Webtexte

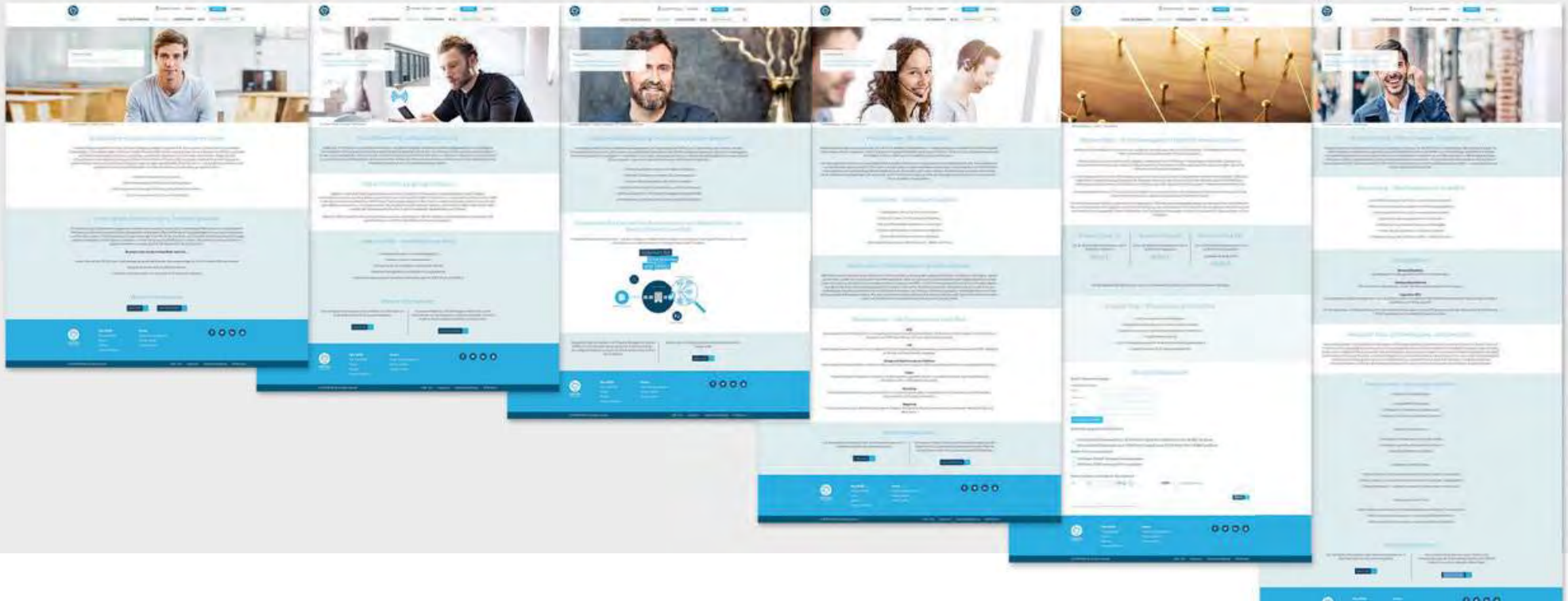
- Webtexte zu den cloudbasierten Telefonielösungen von NFON für den Website-Relaunch 2018
- Textkonzeption, Recherche, Wording
- Wording auf englisch
- Übersetzung / Transcreation für den deutschen Markt

Kunde
NFON AG, München

Branche
IT

Agentur
Direktes Auftragsverhältnis

Rolle
Texter



Textauszug aus Unterseiten von www.nfon.com/de/loesungen/

Keine Hardware. Alle Möglichkeiten.

Ncontactcenter ist das Contact Center der Zukunft für ein perfektes Kundenerlebnis – made in Germany und gemacht für Ihre NFON Cloud-Telefonanlage. Mit der integrierten, vielfach erprobten Lösung des Marktführers jtel bietet NFON für Contact Center und Helpdesks kleinerer bis mittlerer Größe ein Maximum an Flexibilität und Zukunftssicherheit.

Die voll ausgereifte modulare Lösung ermöglicht Ihnen digitale, effektive und transparente Kommunikationsabläufe über Ihren Webbrowser – auf allen Kanälen inklusive E-Mail, SMS und Fax und ganz ohne zusätzliche Hardware und Software. Unsere Experten von NFON richten Ncontactcenter ganz individuell gemäß Ihrer Bedürfnisse ein. Sie erhalten alle Funktionalitäten, die Sie für einen anspruchsvolle Contact Center-Dienstleistungen benötigen. Ncontactcenter ist Ihr effizienter Einstieg in die Welt des reibungslosen Omnichannel-Kundenservices – für ein perfektes Kundenerlebnis.

Ncontactcenter – Vorteile auf einen Blick

- Webbasiertes Omnichannel-Contact Center
- ACD, IVR, Dialer, CTI, Recording und Reporting
- Bis zu 2.500 parallele Gespräche im Live-Einsatz
- Schnelle Inbetriebnahme, reibungslose Integration
- Immer aktuell, flexibel und extrem skalierbar
- Mit integrierter Lösung vom Marktführer jtel – Made in Germany

Kosten sparen, Effizienz steigern, Qualität optimieren

Alle Funktionen von Ncontactcenter stehen Ihnen in einem einfach zu bedienenden, webbasierten Nutzer-Interface zur Verfügung – überall auf der Welt, zu jeder Zeit und auf jedem internetfähigen Gerät. Dank der umfangreichen Funktionalität, tiefer Prozessintegration und der engen Verknüpfung mit Salesforce und anderen Software-Lösungen wie ERP- und PLM-Anwendungen können Sie Ihren Kunden jederzeit einen personalisierten und kontextbezogenen Service bieten. Daten teilen, Workflows entwerfen und automatisieren, Screen-Pop-ups, Rufaufbau per Mausklick, Kundenhistorien mit Echtzeitinformationen zu Lieferung und Rechnungslegung – den Möglichkeiten sind keine Grenzen gesetzt. Lebenslange Updates, Pay-per-Use und die Zusammenführung Ihrer Kommunikation in der Cloud machen Ncontactcenter zu einer wirtschaftlichen und zukunftssicheren Lösung für Ihr Contact Center.

Ncontactcenter – Alle Funktionen auf einen Blick

ACD
Automatisierte Anrufverteilung für In- und Outbound-Betrieb. Klar definierbare Regeln. Multichannel-Kommunikation. Schnittstellen zur Integration von CRM, Data Mining, ERP und anderen Anwendungen.

IVR
Sprachdialogsystem mit Sprache, Text-to-Speech (TTS) und automatischer Spracherkennung. Inklusive Konferenzen und DTMF. Individuell an Kunden und Servicekanäle anpassbar.

Design und Optimierung von Callflows
Vielschichtiger Standard-Callflow, einfache Erstellung und Optimierung eigener Callflows per Drag-and-Drop in der grafischen Oberfläche.

Dialer
Preview Dialing für Import von Kontakten, die dem Agenten zugestellt werden. Automatische Anwahl, maximale Anzahl von Anwahlversuchen und Klingelzeit definierbar.

Recording
Flexible Gesprächsaufzeichnung nach Best Practice für spätere Wiedergabe. Analysefunktionen für Bewertung von Mitarbeitern, Servicequalität und Kundenzufriedenheit.

Reporting
Frei konfigurierbare Logs, Statistiken und Agenten-Reports. 20 Standard-Reports, alle weiteren Auswertungen flexibel abrufbar und abonnierbar.

Risiko minimieren, Effizienz steigern, Zeit gewinnen.

Neorecording ist die professionelle Recording-Lösung made in Germany für die NFON Cloud-Telefonanlage. Neorecording integriert die vielfach erprobte und technisch ausgereifte Lösung des Marktführers ASC in die NFON Cloud-Telefonanlage. Die MiFID-II-konforme Komplettlösung bietet Ihnen umfassende Funktionen zur rechtssicheren Aufzeichnung und Dokumentation von Beratungsgesprächen Telefonate werden als Audioaufnahme erfasst, manipulationssicher verschlüsselt und in ausfallsicheren Rechenzentren mit Standort in Deutschland archiviert. So können Sie die EU-Richtlinie im Handumdrehen umsetzen und Sanktionen vermeiden – und das bei minimalen Kosten und maximaler Sicherheit.

Neorecording – Alle Funktionen auf einen Blick

- Die MiFID II-Lösung für die Finanz- und Versicherungsbranche
- Rechtssichere Aufzeichnung elektronischer Beratungsgespräche
- Verschlüsselte Archivierung für maximale Datensicherheit
- Speicherung aller ausgetauschten Informationen
- Volltextsuche zur effizienten Suche und Wiedergabe
- Immer aktuell, ausfallsicher und flexibel skalierbar
- Integrierte Lösung des Marktführers ASC – Made in Germany

Lösungspakete

Neorecording Basic
Das Basispaket für alle gesetzlichen MiFID II-Anforderungen.

Neorecording Advanced
Alle Funktionen, volle Leistung – nutzen Sie Neorecording ohne Einschränkungen.

Inspiration NEO
Leistungsstarkes Qualitätsmanagement-Tool, das über eine leicht zu bedienende Web-Oberfläche umfassende Auswertungen, Analysen und Reports zur Verfügung stellt.

Für die Anpassung von Neorecording an Ihre individuellen Anforderungen und Geschäftsprozesse sowie das Setup stehen Ihnen erfahrene NFON-Spezialisten mit umfassendem Support zur Seite.

Intelligente Tools, einfache Nutzung, volle Compliance.

Neorecording reichert Ihre Gesprächsaufzeichnungen mithilfe automatischer Sprachanalyse mit zusätzlichen Daten an. Dadurch lässt sich Ihr Archiv schnell und vollständig durchsuchen. Eine leistungsfähige Volltext-Suche ermöglicht Ihnen bei Bedarf, Aufzeichnungen schnell zu finden und im integrierten Player abzuspielen. Bei der Einhaltung von Compliance-Vorgaben unterstützt Sie Neorecording durch individuelle, betriebsratskonforme Zugriffsrechte, umfassendes Reporting und ein hochentwickeltes Sprachanalyse-Tool, das nichtkonforme Gespräche markiert und dem Management anzeigt. Die webbasierte Lösung erfordert keine zusätzliche Hardware und keine komplizierte Softwareinstallation. Archivierte Aufzeichnungen lassen sich jederzeit, überall und auf jedem internetfähigen Endgerät abrufen.

Neorecording – Vorteile auf einen Blick

Vorteile für Finanzdienstleister

- Schnelle MiFID II Readiness
- Erfüllung Ihrer Compliance-Anforderungen
- Umstieg in die Cloud zum optimalen Zeitpunkt

How-to Videos

- 12 Screencast-Videos für den YouTube-Kanal von NFON
- Erlernen der Software für die Verwaltung und Bedienung der Cloudtelefonanlage, Population der Datenbank mit imaginären Kontakten und Nebenstellen
- Script-Entwicklung, Wording und Timing
- Screen Capturing nach Script und Einsprechen des Voice-overs als Vorgabe für Sprecher und Postproduction

Kunde
NFON AG, München

Branche
IT

Agentur
Direktes Auftragsverhältnis

Rolle
Texter

Treatments für NFON How-to Videos

NFON How-to Ncontrol – Login

Time	Voice-over
00:02:50	Um sich bei Ncontrol einzuloggen, öffnen Sie Ihren Browser und gehen Sie auf ncontrol.nfon.com. Sie kommen daraufhin zum Login-Fenster.
00:12:50	Im oberen Feld geben Sie bitte Ihre Kennung ein – das ist der Code, der mit K beginnt.
00:21:50	In das zweite Feld tragen Sie die Durchwahlnummer Ihrer Nebenstelle ein.
00:26:00	Als Passwort verwenden Sie bitte die PIN Ihrer Voicemail.
00:29:00	Sie können die Login-Daten dauerhaft auf Ihrem Computer speichern, um sich automatisch mit Ncontrol zu verbinden. Wählen Sie diese Option bitte nur, wenn Ihr Rechner vor unbefugtem Zugriff sicher ist.
00:37:50	Klicken Sie dann auf den *ANMELDEN*-Button, um sich bei Ncontrol anzumelden.

NFON How-to Admin Portal – Warteschlangen einrichten

Time	Voice-over
00:05:50	Um eine Warteschlange einzurichten, öffnen Sie bitte den Tab *Ziele* oder klicken Sie auf die entsprechende große Schaltfläche.
00:15:50	Sie können nun vorhandene Ziele bearbeiten oder entfernen sowie neue Ziele anlegen.
00:23:50	Klicken Sie auf *Neues Ziel anlegen* und wählen Sie *eine Warteschlange* aus dem Dropdown-Menü.
00:32:00	Dann geben Sie Ihrer neuen Warteschlange einen Namen, weisen ihr eine Nebenstelle zu und legen ihre Priorität fest.
00:47:00	Klicken Sie unter *Durchwahlen* auf *Neue eingehende Amtsleitung hinzufügen*, um die Nummer des Trunks und die Durchwahl der internen Nebenstelle festzulegen.
00:55:50	Bestätigen Sie Ihre Einstellungen durch Klick auf das grüne Häkchen.
00:59:00	Unter *Mitglieder* können Sie Ihre Warteschlange weiteren Anrufzielen zuweisen.
00:53:00	Wenn Sie Text in das erste Feld eingeben, werden die im unter den eingegebenen Anfangsbuchstaben geführten Ziele als Liste angezeigt und können per Mausklick übernommen werden.
01:18:00	Um eine Audioaufnahme für die Warteschlange auszuwählen, hochzuladen oder abzuspielen, gehen Sie bitte auf den Tab *Einstellungen für Kunden*.
01:25:50	Falls Sie unsicher sind, was Sie in die Felder eintragen sollen, bewegen Sie einfach Ihren Cursor auf das jeweilige Feld. Nach ca. einer Sekunde erscheint ein Tooltip, der Ihnen weiterhilft.
01:34:00	Mit Klick auf den *Speichern*-Button sichern Sie Ihre neue Warteschlange, um sie sofort anzuwenden.

NFON How-to Ncontrol – Rufe weiterleiten

Time	Voice-over
00:07:00	Um Rufe weiterzuleiten, klicken Sie bitte auf den *Einstellungen*-Tab und wählen Sie den Eintrag *Rufumleitungen* aus der Liste.
00:14:00	Hier können Sie sämtliche Einstellungen vornehmen, die Sie benötigen, um eingehende Rufe umzuleiten, wie zum Beispiel Voicemail und parallele Anrufe auf mehreren Geräten – auch für Nebenstellen, die nicht im Netzwerk registriert sind.
00:28:00	Sie können nach Bedarf verschiedene Profile mit unterschiedlichen Rumleitungseinstellungen anlegen, zum Beispiel für Büro, Home Office, Außendienst oder Urlaub.
00:38:00	Um ein neues Profil einzurichten, klicken Sie bitte auf *Profil hinzufügen*.
00:43:50	Jetzt können Sie Ihrem Profil einen neuen Namen geben und ein Icon auswählen, das Ihnen den schnellen Zugriff erleichtert.
00:49:00	In den folgenden Feldern wählen Sie, wohin der Anruf umgeleitet wird.
00:53:50	Sie können alle Anrufe umleiten oder festlegen, wohin der Ruf weitergeleitet wird wenn Ihre Nebenstelle besetzt ist, wenn Sie nicht erreichbar sind oder innerhalb einer bestimmten Zeit nicht antworten.
01:06:50	Die Umleitungsziele können Sie per Klick auf die Einträge in der Kontaktliste auswählen oder manuell eingeben.
01:12:50	Wenn Sie einen Anruf auf Ihrem Mobiltelefon entgegennehmen, kann er nicht mehr auf der Telefonanlage angenommen werden.
01:20:00	Klicken Sie auf *Abbrechen*, falls Sie den bisherigen Stand beibehalten und ins Hauptmenü zurückkehren möchten. Um Ihre Rufumleitungs-Einstellungen zu sichern, klicken Sie bitte vor Verlassen des Menüs auf *Speichern*. Zum Löschen eines Profils klicken Sie auf das Kreuzchen neben dem Listeneintrag und bestätigen Ihre Eingabe.

NFON How-to Admin Portal – Nebenstellen hinzufügen und löschen

Time	Voice-over
00:03:50	Um eine Nebenstelle einzurichten, loggen Sie sich bitte im NFON Admin-Portal ein und klicken Sie auf den Tab *Ziele* oder auf die entsprechende große Schaltfläche.
00:17:00	Klicken Sie auf *Neues Ziel anlegen* und wählen Sie *eine Nebenstelle*.
00:23:00	Im Feld *Name* können Sie eingeben, wie Ihre Nebenstelle in der Software und auf ihren Geräte-Displays bezeichnet wird.
00:29:50	Im nächsten Feld legen Sie die Kurzwahlnummer fest, unter der die Nebenstelle intern erreichbar sein wird.
00:37:00	Klicken Sie nun auf *Neue eingehende Amtsleitung hinzufügen* und wählen Sie den gewünschten Trunk aus dem Dropdown-Menü, um die Rufnummer für externe Anrufer festzulegen.
00:49:00	Geben Sie die Durchwahl der Nebenstelle ein und bestätigen Sie durch Klick auf das grüne Häkchen.
01:04:00	Gehen Sie nun zum Abschnitt *Endgeräte*, fügen Sie ein neues Gerät aus der Dropdown-Liste hinzu und bestätigen Sie Ihre Auswahl auch hier durch Klick auf das grüne Häkchen.
01:18:00	Auch viele weitere Einstellungen wie Voicemail, Weiterleitungen, Geografische Präferenzen, die Konfiguration Ihrer Nebenstelle sowie die Belegung von Funktionstasten können Sie ebenfalls direkt in diesem Eingabemaske vornehmen.
01:36:00	Sichern Sie Ihre Änderungen durch Klick auf den Speichern-Button. Die Nebenstelle wird nun in der Übersicht angezeigt und steht Ihnen sofort zur Verfügung.
01:44:00	Wenn Sie eine Nebenstelle löschen möchten, klicken Sie einfach in der Übersicht auf das Papierkorb-Icon und bestätigen Sie durch Klick auf *Löschen* – oder kehren Sie durch Klick auf *Abbrechen* zur Übersicht zurück.

Direct Mailing

- Direktmailing zur Neukundenakquise in der Automotive-Lieferkette (Zielgruppen OEM und Zulieferer)
- Anschreiben und personalisierter Print-Flyer
- Zwei Versionen:
  OEM – Kurzreferenzen namhafter Automobilhersteller
  Zulieferer – Case Study eines 1-Tier Zulieferers
- Das Mailing eröffnete eine größere Kampagne, indem es den zuständigen Kundenbeater vorstellte, die Eckpunkte der Thematik umriss und die Agenda für ein erstes Gespräch vorschlug. Um Authentizität zu gewährleisten, verwarf der Kunde die vorgeschlagene Einleitung und überließ das Wording dem jeweiligen Sales-Mitarbeiter.

Kunde
Salesforce, München

Branche
IT

Agentur
The Marketing Practice

Rolle
Senior Texter

Textauszug Direct Mailing „Automobilhersteller im Wandel“ [Automotive OEM]

Franz Berger

zuständiger Salesforce-Betreuer

fberger@salesforce.com
+49 162 2589 334
salesforce.com/de/industries/automotive

Einführung

Für Automobilhersteller brechen spannende Zeiten an. Die Anforderungen der Kunden ändern sich massiv und es rücken Dinge in den Vordergrund, wie Shareconomy, Connected Cars oder der ökologische Fußabdruck.

Wichtig ist, dass Sie so nahe wie möglich an Ihren Kunden dran sind. Sprechen Sie diese so individuelle und persönlich an, wie möglich. Lernen Sie sie kennen, auch, wenn diese über den Händler ihr Fahrzeug kaufen. Bieten Sie in den aktuellen, immer verbundenen Fahrzeugen gezielt relevante und ortsbezogene Services an.

Stellen Sie sicher, dass Ihre Kunden immer die bestmögliche Erfahrung haben, in dem alle Abteilungen eng mit einander vernetzt sind und stets eine 360°-Sicht auf die Kunden haben.

Und auch schon einen Schritt davor: lernen Sie Interessenten kennen und führen Sie diese gezielt und nahtlos an Ihre Marke heran. Machen Sie Interessenten zu Kunden und Kunden zu Fans.

Hier mein Agenda-Vorschlag für unseren Vorstellungstermin

1:1 Beziehungen: Sprechen Sie Ihre Kunden so individuell und persönlich an, wie nie zuvor

360°-Sicht auf Ihre Kunden: Vorhandene Daten besser nutzen, Abteilungen besser vernetzen und den Kunden über den Händler besser kennenlernen

Connected Cars: Fahrzeuge sind fahrende IP-Adressen, nutzen Sie das für örtlich bezogene Kundenansprache oder das frühzeitige Erkennen von sich anbahndenden Störfällen

ASTON

Aston Martin setzt auf Salesforce, um die persönliche Beziehung zu hunderten von Kunden fortzuführen und jährlich tausende über digitale und klassische Kanäle zu bedienen.

In nur 5 Monaten entsteht eine End-to-End-Plattform, auf der 250 Mitarbeiter sowie 1100 Nutzer bei 166 Händlern Salesforce für Marketing, Verkauf und Customer Lifecycle Engagement nutzen

- Auch Engineering und Design nutzen Salesforce Chatter für eine effiziente Kollaboration

MERCEDES

Mercedes China implementiert Salesforce als durchgängige Lösung

- Händlerportal für über 300 Händler
- Zusammenführung von vier Systemen in einer Lösung
- Kampagnenplanung und -management, Lead Management bei den Händlern
- Das Projekt wurde vom CEO-CIO Magazine zum 2014 Project of the Year China gekürt

RENAULT

Renault BeLux steigert After-Sales-Kontakte und Umsatz

- Treueportal für Endkunden
- Personalisierte Wartung, gezielte Angebote und Coupons, Social Marketing in Koordination mit den Händlern
- 20% mehr Händlerbesuche, 25% mehr Verkaufsumsatz, 31% mehr Wartungsumsatz

TOYOTA

Toyota Motor Europe standardisiert Flottenverkäufe mit Salesforce

- Vollintegrierte europaweite Sales-Umgebung, eingeführt in weniger als drei Monaten
- Verbessertes Einkaufserlebnis für internationale Flottenkunden
- Einheitliche Lösung von der Selektion über die Akquise bis zur täglichen Kundenbetreuung

HONDA

Honda sichert sich mit Salesforce rundum zufriedene Kunden

- Transformation des gesamten Kundenservice-Angebots
- Integriertes E-mail-Marketing für messbaren Kampagnenerfolg
- Routing von Kundenanfragen und Leads mit fast huntertprozentiger Genauigkeit

„Es ist schon eine beeindruckende Sache, im Vorstandstreffen [ein Smartphone] aus der Tasche zu ziehen und unsere Performance beim Launch zu präsentieren.“

Dan Balmer, General Manager Global Marketing, Aston Martin

„Diese neue Plattform ist das Herzstück unserer Kundenansprache.“

Marc Lampe, CIO, Daimler China

„Salesforce versetzt uns in die Lage, unsere Kunden auf persönliche Weise zu erreichen und zu ihnen eine starke Verbindung zu knüpfen.“

Bernard Chretien, Managing Director, Renault Belgium – Luxembourg

„Die Strategie von Toyota Motor Europe besteht darin, eine Kauferfahrung von überragender Qualität zu bieten – und wir sind überzeugt, dass uns Salesforce auf ideale Weise hilft, dieses Ziel zu erreichen.“

Dave Cussell, GM, Market Development Division, Toyota Motor Europe

„Alle relevanten Daten im Handumdrehen parat zu haben, steigert die Kundenzufriedenheit.“

Chris Leask, Manager – Customer Relations and Warranty Operations, Honda Australia

QM-Broschüre

- Broschüre über das Qualitäts- und Servicemanagement im Bereich M2M-SIM
- Textkonzeption auf Basis von Arbeitspapieren von QM und externer Prozessberatung
- Gliederung, Beschreibung des Service Management Prozesses, Auflösung komplexer Darstellungen

Kunde
Deutsche Telekom, Bonn

Branche
Kommunikationselektronik

Prozessberatung
Teamaffairs, München

Rolle
Konzepter · Texter

Textauszug aus der Broschüre M2M-SIM Service-Management

1. Einleitung.

Das M2M SIM-Portfolio der Telekom richtet sich an Unternehmen, die Wert auf eine durchgängige Lieferantenkette legen, nach Qualitätsstandards arbeiten und nach Industrienormen zertifiziert sind. Ihnen bietet die Telekom zuverlässige Produkte und Services sowie transparente, effiziente Prozesse.

Um über die gesamte Lieferkette höchste Qualitätsstandards zu erzielen, hat die Telekom eine Qualitätsoffensive gestartet, die alle Schnittstellen und Prozesse in der Wertschöpfungskette umfasst – vom Kunden über die Telekom bis zu den Lieferanten. Im Mittelpunkt steht die partnerschaftliche Zusammenarbeit, die es ermöglicht, Produkte und Prozesse optimal auf die Bedürfnisse des Marktes abzustimmen.

Die vorliegende Broschüre gibt Ihnen einen Überblick über die wichtigsten Schnittstellenprozesse und Support-Services. Die nachfolgenden Angaben stellen insoweit unverbindliche Produkt- und Prozessinformation dar und bedürfen – je nach zu vereinbarendem Leistungsumfang und Durchführung – jeweils einer gesonderten Beauftragung und Vereinbarung mit unseren Kunden. Gerne erarbeitet und unterbreitet die Telekom Ihnen ein gesondertes Angebot.

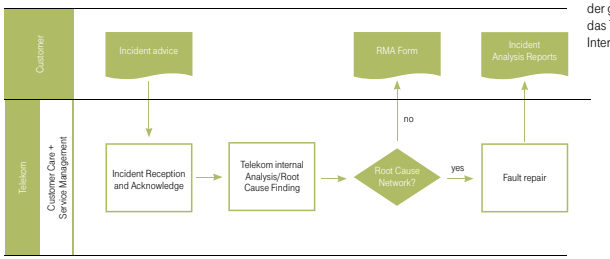
5. Kundensupport-Services.

Connectivity – effiziente Fehlerbehebung bei Störungen der M2M Dienste.

Sollte eine Störung Ihrer M2M Dienste auftreten, so können Sie sich nach Abschluss eines M2M Service-Level- Agreements direkt an einen sogenannten Customer Incident Agent wenden – rund um die Uhr, 7 Tage die Woche.

Die Telekom hat einen Prozess installiert, auf Basis dessen gemeldete Störungen mit höchster Effizienz bearbeitet werden können. Nach Eingang der Störungsmeldung findet eine umfassende Prüfung der gemeldeten Störung statt.

Incident Process



Störungsprozess (vereinfachte Darstellung)

Eine effiziente und schnelle Bearbeitung der gemeldeten Störung findet direkt durch das Technische Helpdesk („Customer Interface Desk") der Telekom statt.

5.1 Störungen am Netzwerk.

Nach Meldung Ihrer Störung erhalten Sie umgehend eine Eingangsbestätigung per E-Mail. Mit ihr bekommen Sie eine Ticket-Nummer, die es ermöglicht, die Störung eindeutig zu identifizieren. Sollte eine Netzwerkstörung vorliegen, werden Sie darüber informiert – auch wenn diese bereits behoben wurde.

Ergibt die Prüfung, dass eine Netzwerk-/Roaming-Störung ausgeschlossen ist, erhalten Sie ein sogenanntes „RMA"-Formblatt (Request for Return Material Authorization) für Ihre Reklamationsmeldung.

5.2 M2M SIM-Reklamation.

Fällt Ihre M2M Applikation aufgrund eines Defekts der M2M SIM aus, leitet die Telekom intern und in der Lieferantenkette die nachfolgend beschriebenen Maßnahmen zur Ursachenfindung und -behebung ein.

Liegt die Ursache nicht in einer Netzwerkstörung wird automatisch der Reklamationsprozess durch die Telekom angestoßen. Dazu wird Ihnen ein RMA-Formblatt zur konkreten Beschreibung Ihrer Reklamation zur Verfügung gestellt. Indem Sie es ausfüllen, helfen Sie uns, Ihre Reklamation schnell zu bearbeiten und die Fehlerursachen zu lokalisieren.

Nach Eingang des Formblattes erhalten Sie eine RMA-Nummer für die eindeutige Identifizierung der Reklamation sowie die Adresse, an die Sie das Reklamationsprodukt für eine eingehende Untersuchung versenden können.

Neben der Ursachenfindung wird der Reklamationsprozess um die Ermittlung möglicher weitergehender Abstellmaßnahmen erweitert (8-D Report), sofern dies mit Ihnen vertraglich vereinbart wurde.

Namen, Claims, Slogans

Carfunkel – die wuschelweiche Wagenwäsche
Naming und Claim | Carfunkel Textile Waschstraßen

Wo wir sind, ist oben
Claim | Zambelli Metalldachsysteme

Es gibt nix Bess’res wia was Guat’s!
Produktslogan | Hacklberger Jakobi Weißbier

Teamaffairs. Es geht um mehr.
Naming und Claim | Teamaffairs Prozessberatung

Wir kommen mit Energie
Unternehmens-Slogan | Maier|Korduletsch Mineralöl GmbH

Andreas Schüler · concept · copy · content · creation Danziger Straße 150 · 10407 Berlin +49 176 82 00 75 84 aschueler@aschueler.com aschueler.com

you cannot not communicate.