

Akzente

Die Hauszeitung der Firma **medienpoint**



Ausgabe 03 | August 2010

Österreichische Post AG
Info.Mail Entgelt bezahlt

Inhalt

Die Nacht der Liebe
Jetzt noch buchen!

Kleines Werbe-ABC

Eigenwerbung
Endlich mal Zeit für uns

Dir. Franz Preiß im Interview

Kommunikids
Heitere Kolumne

Jungunternehmer-Special
Hilfreiches für den Sprung in die Selbständigkeit

Russisch mit Natalia



Liebe Leserinnen und Leser,



Erstens kommt es anders, zweitens als man denkt: Ich habe meinen heurigen Sommerurlaub mit meinem Mann und meinem Sohn in Kos verbracht, gemütliche zwei Wochen Auszeit. Beim Buchen haben wir ein Familienzimmer mit Balkon gewählt um am Abend, wenn unser Stefan schläft, eine Flasche Wein zu genießen, gemütlich plaudern zu können ... Denkste: Die gemeine Koser Gelse hat dieses Vorhaben im Keim erstickt, was dazu führte, dass wir alle Abendspiele der Fußball-WM verfolgen konnten. Immerhin ist Deutschland (dank unseres Daumendrückens dagegen) nicht Weltmeister geworden!

Wir wollten unserem 2 1/2-jährigen Stefan das Meer zeigen und mit ihm Sonne und Pool genießen. Leider hat er auch den „Mungo Club“ entdeckt, von ihm liebevoll „Kinderland“ genannt. Hier gab es viele tolle Spielsachen, Action und Entertainment. Natürlich wollte er gar nicht mehr weg. Wenn wir nach dem Frühstück sagten: „Wir packen jetzt zusammen und gehen ans Meer.“, kam sofort die Antwort: „Nein, ich will ins Kinderland!“ Also haben wir täglich mit den kreativsten Tricks gearbeitet um nicht nur im Kinderland sein zu müssen, sondern auch Strand, Meer, Pool und Sonne etwas genießen zu dürfen ...

Wenn Sie sich eine kleine Auszeit gönnen wollen, einen besonderen Abend, so möchte ich Sie zu unserer „Nacht der Liebe“ einladen, die am 9.9. wieder in Stift Göttweig stattfinden wird. Alle Infos unter www.nachtderliebe.at!

Ich wünsche Ihnen noch einen schönen Sommer!

Impressum

Inhaber und Herausgeber:
medienpoint Werbe- und
VerlagsgesmbH,
Tiefenbach 3, 3543 Krumau/Kamp
Tel. 02731/8020, Fax DW 30
office@medienpoint.at
www.medienpoint.at

Druck: Druckerei Janetschek GmbH

Linie: zur Unterhaltung und
Information der Leser/innen

Erscheinungsweise: vier Mal jährlich

Ein starkes Team

Am 10. Juli waren „unsere“ Mannen, die Paddler des Teams medienpoint's mega-profi menpower, beim Drachenbootrennen in Raabs/Thaya dabei. Ergebnis: Platz 3!

Um 11 Uhr fiel das Startsignal zum alljährlichen Drachenbootrennen, das von der Raabser Wirtschaft organisiert wird. Über 50 Teams bestritten die zwei Durchgänge, und wieder einmal standen medienpoint's Muskelmänner – von Trommlerin Bettina „taktvoll“ begleitet – auf dem Siegerpodest. Heuer wurde es Rang Drei für die Vizestaatsmeister des Vorjahres. „Ich bin stolz auf die Burschen“, meint Teamkapitän Günter Sekyra. „Aber wir werden für nächstes Jahr noch härter trainie-

ren, damit wir das Sieger-Team vom RLH Waidhofen auch einmal überrunden können!“, gibt er sich kämpferisch. Was wäre das Leben auch ohne Herausforderungen?

Das nächste medienpoint-Drachenbootrennen am Kampsee Thurnberg findet übrigens am 16. Juli 2011 statt. Anmeldungen werden schon jetzt gerne entgegengenommen!
www.drachenbootrennen.at



Kleines Werbe-ABC

Jetzt haben wir das Alphabet durch – auch wenn es natürlich unzählige Begriffe mehr gibt.

Umbrella-Werbung

Auch Dach- oder Schirm-Werbung genannt, bei der nicht das Einzelprodukt, sondern die Marke im Vordergrund steht und auf das gesamte Produktprogramm abstrahlen soll (z.B. „Qualität und Verantwortung - Henkel“).

Vertikales Marketing

Damit bezeichnet man gemeinsam geplante und durchgeführte Marketing-Aktivitäten von oben (Hersteller) in gerader Linie über den Großhandel bis nach unten (Einzelhandel).

Werbemittel

Sind die Anzeigen, Filme, Spots, Plakate, Banner (Internet) und dergleichen, die in den Werbeträgern platziert werden. Ebenfalls als Werbemittel bezeichnet man Streuartikel, sogenannte Give-aways, die als Geschenk an Verbraucher oder Geschäftspartner abgegeben werden.

Zielgruppenanalyse

Ist ein Mittel zur Bestimmung und Interpretation einer Zielgruppe. Die Identifikation von Zielgruppen ist wichtig für gezielte Öffentlichkeitsarbeit.

Wir präsentieren ...

... uns selbst. Durch eine Kombination von Text, Foto, Grafik, Audio und Animation möchten wir Ihnen medienpoint näherbringen. Anhand einer einfach zu bedienenden CD haben wir auf kurzweilige Art alle wichtigen Informationen über uns in Form einer Multimedia-Präsentation festgehalten.

Eine übersichtliche Interaktionsstruktur und einfache Klick-Menüführung sorgen für eine zielgerichtete Navigation und den schnellen Zugang zu allen Informationen. Ein „fleißiges Bienchen“ weist auf unsere Arbeitsmoral hin.

Neugierig geworden? Wir senden Ihnen auf Wunsch gerne ein Exemplar zu: www.medienpoint.at

Solch eine CD bietet eine effektive Promotion, vor allem im „business to business“ Bereich. Außerdem kann man eine CD-Präsentation auf Messen, Ausstellungen, bei Vorträgen oder Sitzungen einsetzen – ganz unabhängig vom Internet.



Nachgefragt bei Dir. Franz Preiß, MBA

Gemeinsam mit Gerhard Steininger leitet Franz Preiß, Geschäftsführer der Franz Eigl GesmbH, das vor kurzem gegründete Pelletswerk in Rastfeld. Dort werden die „natürlich waldviertel pellets“ hergestellt, nachwachsende Energie aus der Region für die Region.

Medienpoint: *Wie kam es zu diesem Joint Venture? Wann entstand die Idee?*

Wir befinden uns hier mitten im Waldviertel. Der Rohstoff Holz wächst unmittelbar vor unserer Haustüre.

Bis dato wurde es aber nicht zur Pelletserzeugung genutzt. Zukünftig müssen Pellets nicht mehr aus anderen Regionen über weite Transportstrecken angeliefert werden.

Die zündende Idee dabei war, eine Kooperation eines typisch holzverarbeitenden Betriebes (Gebrüder Steininger GmbH, Sägewerk) mit einem völlig „artfremden“ Unternehmen aus dem Mineralölgeschäft (Franz Eigl GmbH) zu schaffen. Dadurch konnte eine Verlängerung der Wertschöpfungskette erreicht werden: vom Rohstoff Sägespäne hin zum Heizmaterial Pellets.

Medienpoint: *Herr Dir. Preiß, wir durften die Marke „natürlich waldviertel pellets“ entwickeln und das Logo kreieren. Das Alleinstellungsmerkmal der „natürlich waldviertel pellets“ ist ja die nachhaltige, ressourcenschonende Erzeugung. Was haben Sie vor, um die Marke bekannter zu machen?*

Die Stärke des Partners „Franz-Eigl-GmbH“ liegt in erster Linie im Bereich Marketing und Vertrieb. Wir haben langjährige Erfahrung im Bereich Wärme und Energie, sind Marktführer am regionalen Heizölmarkt und verfügen über ein großes Potential an Endkunden. Mit der Marke „natürlich waldviertel pellets“ und dem zugehörigen Logo wurde ein Begriff geschaffen, der die Herkunft des Produktes dokumentiert. Ebenso spielt die hervorragende Qualität der „natürlich waldviertel pellets“ in der Vermarktung eine zentrale Rolle. Es werden definitiv nur Späne aus 100% Fichte aus dem Sägewerk verarbeitet. Die Vorgaben der ÖNORM und der DINplus werden damit im Hinblick auf Abriebfestigkeit, Aschegehalt, Brennwert etc. bei weitem übertroffen.

Medienpoint: *Der Eröffnungs-event, den wir organisieren durften, fand großen Niederschlag in der Presse. Haben Sie den Eindruck, dass die „natürlich waldviertel pellets“ in der Region schon Aufmerksamkeit gefunden haben?*

Wir haben viele positive Rückmeldungen zur Eröffnungsfeier erhalten. Das darauffolgende Echo in der Presse hat mich besonders beeindruckt. Ein erster wichtiger Schritt ist damit gelungen, potentielle Kunden auf unsere Pellets aufmerksam zu machen. In weiterer Folge wollen wir auf dieser Basis den Weg weitergehen.

Medienpoint: *War der regionale Aspekt auch ein Grund, warum Sie medienpoint beauftragt haben und nicht eine „große“ Agentur, z.B. in Wien?*

Absolut. Ich freue mich, dass es viele regionale Firmen aus den unterschiedlichsten Branchen gibt, die sowohl lokal, österreichweit als auch international erfolgreich agieren. Dadurch werden wertvolle Arbeitsplätze gesichert. Praxisbeispiele wie die Firma medienpoint zeigen es auf: mit Kreativität und Engagement ist es möglich, auch im Waldviertel wirtschaftliche Akzente zu setzen.

Herzlichen Dank, dass Sie sich Zeit genommen haben!

STECKBRIEF

BERUF: Leitender Angestellter, Manager

FAMILIENSTAND: verheiratet

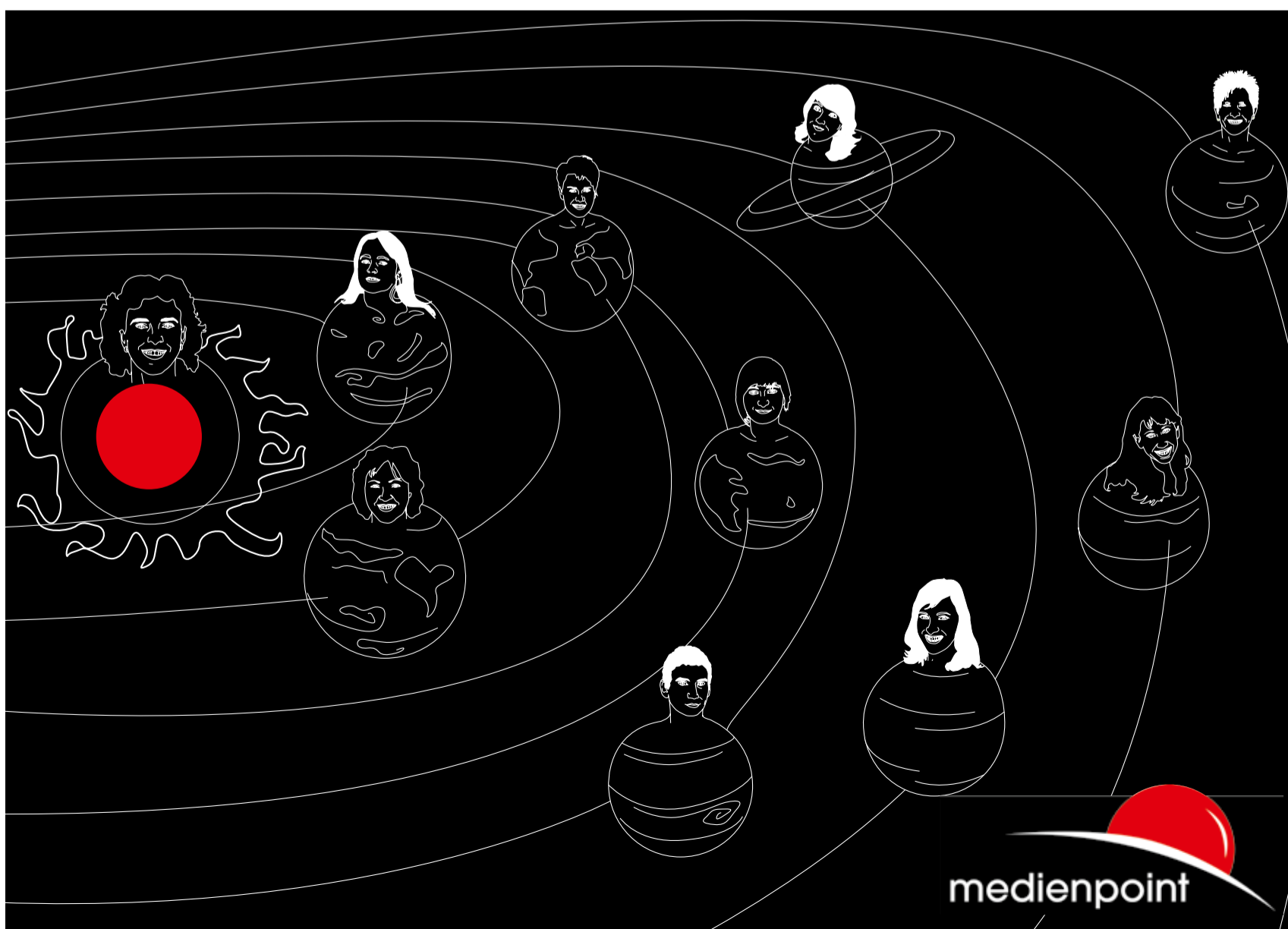
HOBBYS: Sport, Ballon fahren, reisen, fotografieren

GRÖSSTES ABENTEUER BISHER: Besteigung des Kilimanjaro und meine 3 Kinder

DAS MÖCHTE ICH UNBEDINGT NOCH LERNEN: Sprachen

MEIN BEVORZUGTES REISEZIEL: immer wieder Toskana, Neuseeland hat mich sehr beeindruckt

IM ALLTAG IST MIR WICHTIG: Genießen, um Kraft zu tanken: mit meiner Familie und Freunden, bei gutem Essen, gutem Wein oder einem guten Buch. Außerdem Hausverstand und Loyalität, Humor, Respekt und Verlässlichkeit.



Unser Team

Gabriele Gaukel
Geschäftsleitung
g.gaukel@medienpoint.at

Andrea Resch
Sekretariat
a.resch@medienpoint.at

Heidi Sekyra
Produktion und Verkauf
h.sekyra@medienpoint.at

Bettina Geitzenauer
Beratung und Verkauf
b.geitzenauer@medienpoint.at

Melanie Katzenschlager
Eventmanagement
m.katzenschlager@medienpoint.at

Regine Nestler
Text und Konzeption
r.nestler@medienpoint.at

Katharina Klein
Grafikdesign und Illustration
k.klein@medienpoint.at

Christian Pohorsky
Grafik und Design
c.pohorsky@medienpoint.at

Natalia Kitzler
Lehrling Medienfachfrau
n.kitzler@medienpoint.at

Erika Vielhaber
Mädchen für alles

Kommunikikids

Wir leben in einer Kommunikations-gesellschaft, las ich letztens in einem Magazin. Auf meine Kinder trifft das bestimmt zu. Seit sie mit Handy und E-Mail ausgestattet sind, reden sie zwar weniger mit mir, aber sie kommunizieren mit einer Unmenge anderer Leute. Manchmal träume ich mir die Zeit der lautlosen Rauchzeichen und der Brieftauben zurück.



Regine Nestler

Das Handy meiner Älteren klingelt (klingelt stimmt nicht, es ertönt die blecherne Version irgendeines aktuellen Hits – vom Internet runtergeladen).

Tochter: Hi.

Freundin: Hi.

Tochter: Was los?

Freundin: Was bei dir los? Wir geh'n heut abend ins „Bongo“ chillen, kommst du mit?

Tochter: Nö, kann nicht. Hab' Dinostress.

Freundin: Oida! Wieso?

Tochter: Naja, hab bei der letzten Matscharbeit total abgeloost.

Freundin: Echt? Und jetzt hast Ausgangssperre?

Tochter: Logo. Wird ein voll lahmes Wochenende.

Freundin: Tja, shit happens. Weißt du eigentlich schon, dass die Sabi jetzt mit dem Mani geht?

Tochter: (Kreischt) Mit dem Doppel-Whopper? Is ja Hammer!

Zum fünften Mal innerhalb weniger Minuten röhrt das Mobiltelefon meiner jüngeren Tochter durch die Wohnung. Sie „smst“ mit ihrer Freundin (mit der sie den ganzen Schultag verbracht hat), und ich frage genervt, warum die beiden nicht normal telefonieren und alle offenen Fragen in einem einzigen Gespräch klären können. Eine typische Elternfrage.

SMS schreiben ist cool. Telefonieren nicht so sehr. Damit es cooler wird, schaltet man das Handy auf Lautsprecher und lässt es irgendwo liegen. Dann quatscht man mit der Freundin/dem Freund, während man im Zimmer umhergeht oder nebenbei irgendetwas anderes macht.

Einzigster Vorteil dieses Verhaltens für die Eltern: sie kriegen mit, was die Sprösslinge so von sich geben. Vorausgesetzt, sie verstehen die Teenie-Sprache. Sollte diese Phase noch auf Sie zukommen, finden Sie vielleicht das folgende Beispiel hilfreich – obwohl – in zwei Jahren ist es vielleicht schon „total uncool“, so zu sprechen.

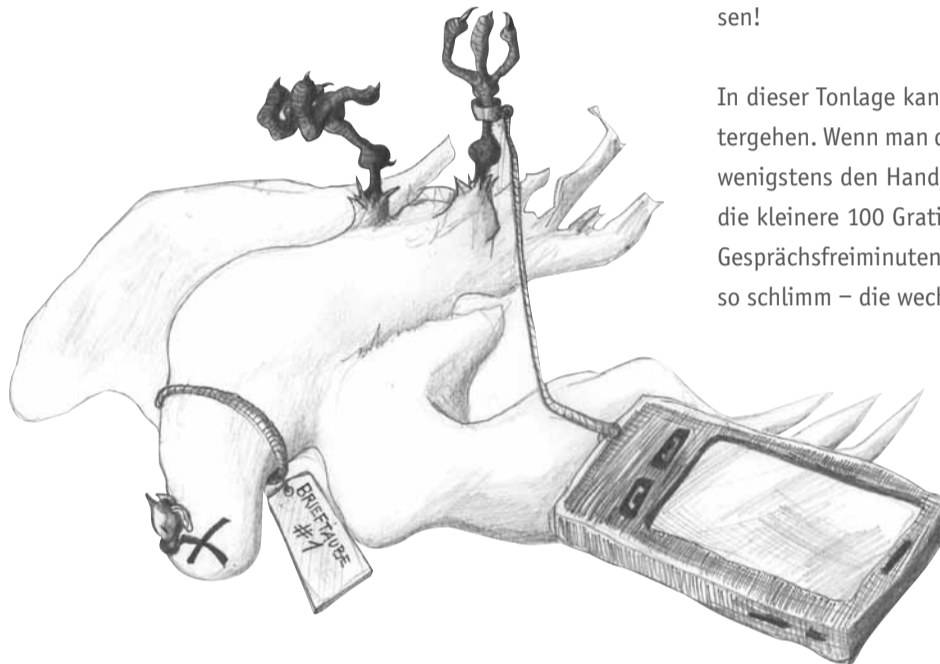


Illustration: Katharina Klein

Zum besseren Verständnis bekommen Sie parallel die schrift-deutsche Entsprechung:

Tochter: Servus.

Freundin: Grüß dich.

Tochter: Gibt's was Neues?

Freundin: Nein, und bei dir? Wir gehen heute abend ins „Bongo“, entspannen. Kommst du mit?

Tochter: Nein, ich kann nicht. Ich habe Ärger mit den Eltern.

Freundin: Wie unangenehm! Wieso?

Tochter: Weil ich bei der letzten Matheschularbeit sehr schlecht abgeschnitten habe.

Freundin: Wirklich? Und jetzt hast du Hausarrest?

Tochter: Natürlich. Das wird ein langweiliges Wochenende.

Freundin: Na, da kann man nichts machen. Weißt du eigentlich schon, dass Sabine und Manfred jetzt zusammen sind?

Tochter: (Kreischt) Mit diesem Übergewichtigen? Nicht zu fassen!

In dieser Tonlage kann es dann noch lange – sehr lange – weitergehen. Wenn man die Gewohnheiten einmal kennt, kann man wenigstens den Handyvertrag entsprechend auswählen. So hat die kleinere 100 Gratis-SMS pro Monat, die größere dagegen 500 Gesprächsfreiminuten. Und die nervigen „Klingeltöne“? Nicht so schlimm – die wechseln ohnehin fast jede Woche.

Jungunternehmer-Special

Der Schritt in die Selbstständigkeit ist Chance und Risiko. Wer Unternehmergeist und Selbstdisziplin mitbringt hat schon ein großes Plus.

Dennoch: Wer ein Unternehmen gründet oder übernimmt, steht vor vielen Herausforderungen und natürlich auch vor Investitionen. Damit der Weg zum geschäftlichen Erfolg nicht zu lang und steinig wird, gibt es in Österreich eine Reihe von Leistungen und Services, die GründerInnen und JungunternehmerInnen aller Branchen in Anspruch nehmen können. Dazu gehören z.B. der Gründer-Service der Wirtschaftskammern, das EPU-Portal, die Jungunternehmerförderung oder der Gründungs- und Nachfolgebonus.

Bekannt werden

Zuerst einmal müssen Sie dafür sorgen, dass Ihre potenziellen Kunden erfahren, dass Sie überhaupt existieren, und was Sie großartiges anzubieten haben. Mit einem professionellen Auftritt von Beginn an vermitteln Sie ein kompetentes Bild und sichern sich einen Vorsprung an Bekanntheit, der Ihnen hilft, schneller ein Vertrauensverhältnis zu Ihren Kunden aufzubauen.

Wir wissen, dass es schwer ist, im Wirtschaftsleben Fuß zu fassen und dass in der Anfangsphase einer Firmengründung Durststrecken nicht ausbleiben. Deshalb bieten wir speziell für „neue“ Selbstständige günstige Rundum-Pakete mit ausführlicher Beratung. Z.B. ein aussagekräftiges Logo, darauf basierend Visitenkarten, Briefpapier, Kuverts, Stempel, Lieferscheinbücher, Homepage, Autobeschriftung, Firmenschild, usw. Natürlich individuell auf Ihre Wünsche und Bedürfnisse zugeschnitten. Frau Sekyra berät Sie gerne: Tel. 02731/8020-17.

Einige nützliche Websites:

www.nachfolgeboerse.at

www.gruenderservice.at

www.epu.wko.at

www.awsg.at

Das gewisse Plus ...

medienpoint hat es sich zum Ziel gesetzt, bei verschiedensten Angeboten sozusagen noch ein „Sahnehäubchen“ drauf zu setzen – nach dem Motto: Alles aus einer Hand.

Das ist bequem für Sie als Kunden, weil Sie sich Aufwand sparen und gut für uns, weil wir so die Qualität in allen Zwischenschritten bis zum Endprodukt kontrollieren können. Unser neuestes Plus: Übersetzungen. Und zwar von Deutsch in Russisch und Tschechisch.

So wird es jetzt ganz einfach, bei medienpoint z.B. einen Folder für Tourismus- oder Exportbetriebe zu produzieren.

In Niederösterreich wird der russische Markt nämlich noch sehr stiefmütterlich umworben, obwohl viele Unternehmen hohe Exportanteile in die verschiedenen Staaten der russischen Föderation vorweisen können. Und dass die Urlaubsgäste aus dem Osten besonders kauffreudig sind, ist Grund genug, ihnen in ihrer Muttersprache entgegenzukommen.

Sollten Sie also Bedarf an mehrsprachigen Publikationen haben: einfach anrufen, wir helfen Ihnen gerne weiter – Bettina Geitzenauer, 02731/8020-19!

