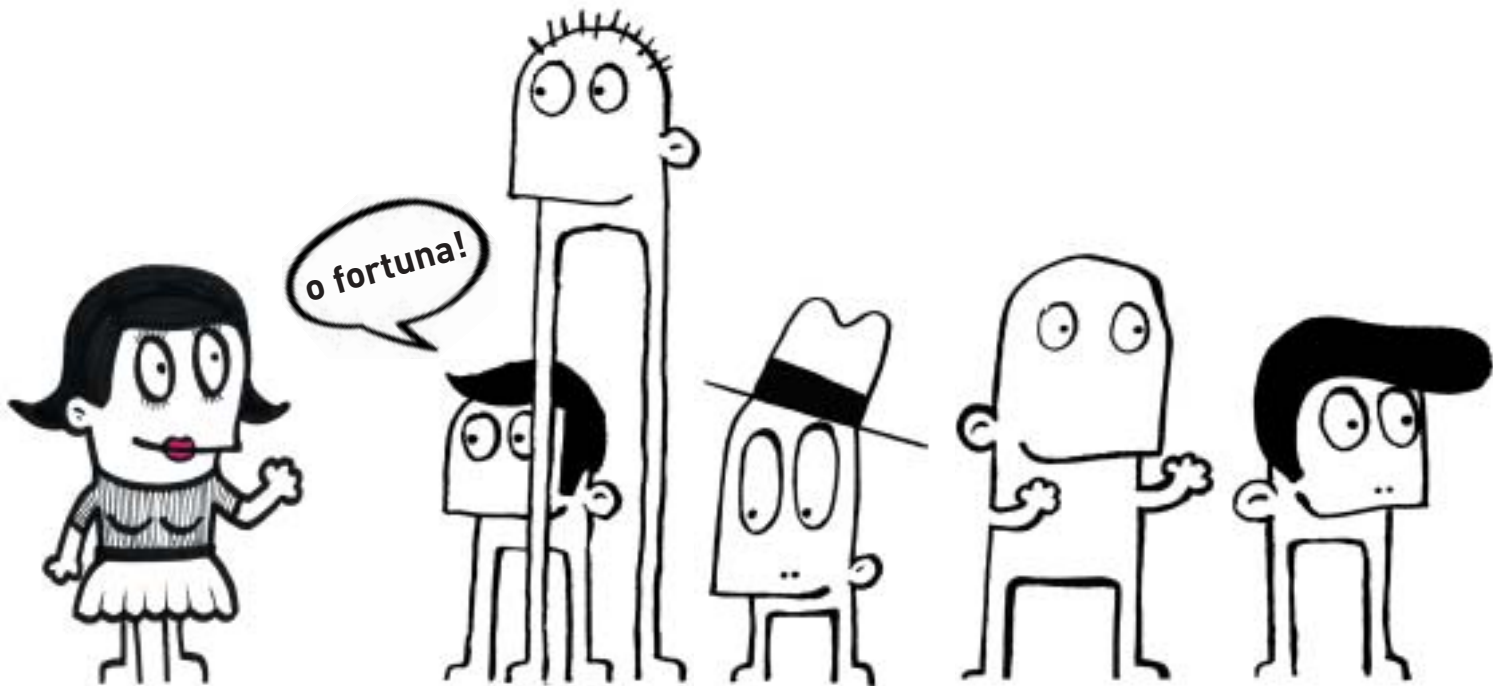


con [fækt]

konstruktiv®
newsletter no. 01

AUS DEM INHALT | TRAFFICMAXX | GESCHÄFTSBERICHTE | MEETYOO | BERLIN



Neue Kunden

Wir freuen uns über diverse Neukunden und bedanken uns an dieser Stelle ganz herzlich für deren Vertrauen.

EUROGATE, mit über 5.500 Mitarbeitern Europas größte Containerterminal- und Logistik-Gruppe, beauftragte ein neues Corporate Design und entschied sich für konstruktiv als Leadagentur.

Die **Energiekontor AG**, einer der führenden deutschen Projektentwickler im Windkraftsektor, präsentiert die neuen Windparks jetzt in konstruktivem Design.

Für die Intensivabteilung und Schmerzklinik der **Charité**, des größten Klinikums Europas, erarbeiten wir derzeit einen Relaunch der Website, ebenso für den Bremer Buslinienspezialisten **Wolters**.

Als neue Kunden im Bereich Suchmaschinen-Marketing betreuen wir u. a. die **Spiele Max AG**, als führende Baby- und Spielwarenkette in Berlin und den neuen Bundesländern, die **MAGIX AG**, Marktführer für Multimedia, sowie den **Axel Springer Verlag** mit dem AboService der „Welt“.

Liebe Leserin, lieber Leser,

Weihnachten habe ich von einer geschätzten Kundin eine persönliche Karte erhalten, in welcher sie meinem Team und mir wünschte, immer das notwendige Quäntchen Glück zu haben. Über diese Karte habe ich mich sehr gefreut. Und in der Rückbetrachtung der vergangenen sieben Jahre des Ausbaus meiner Firma zur 30-köpfigen Full-Service-Agentur mit Büros in Bremen und Berlin war Fortuna das eine oder andere Mal mit von der Partie. In diesem Sinne möchte ich auch Ihnen von Herzen das stets notwendige Quäntchen Glück für Ihre Geschäfte wünschen.

Natürlich kann man aber hier und da dem Glück auch ein wenig nachhelfen. Es freut mich daher, Ihnen in dieser ersten Ausgabe unseres neu aufgelegten Newsletters den einen oder anderen Tipp für Ihre vertrieblichen Planungen geben zu können. Besonders interessant dürften die Erfolge unserer Suchmaschinenabteilung **trafficmaxx** sein. Ein Team fester Mitarbeiter analysiert ständig die Rankingkriterien von Google & Co. – und positioniert unsere Kunden ganz oben in den Suchergebnissen. Das Resultat: Tausende zusätzliche Besucher auf der Website und entsprechend mehr Business.

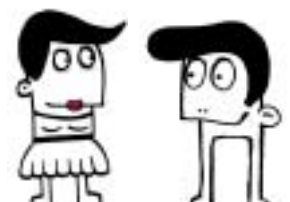
Aus eigener Erfahrung kann ich berichten, wie angenehm es ist, vorn in den Suchmaschinen zu stehen. So sind über Google beispielsweise die **MAGIX AG**, Marktführer für Multimedia-Software, die Berliner **Charité** und die auf Seite 5 vorgestellte **MVC AG** als Kunden zu uns gestoßen.

Das konstruktiv Team und ich wünschen Ihnen gute und anregende Unterhaltung beim Lesen des neuen Newsletters. Wir sind gespannt, ob Ihnen unser Themen-Mix gefällt, und freuen uns auf Ihre Reaktionen und Anregungen.

Herzlichst, Ihr Kai Tietjen



Kai Tietjen,
Geschäftsführer
konstruktiv



Hier geht's hin! ↗



traffic [maxx]

Mehr Kontakte, mehr Anfragen, mehr Verkauf

Steigern Sie Ihren Geschäftserfolg durch Spitzenpositionen in Suchmaschinen



ppa.Tobias Ihde, Leiter der Onlineabteilung bei konstruktiv

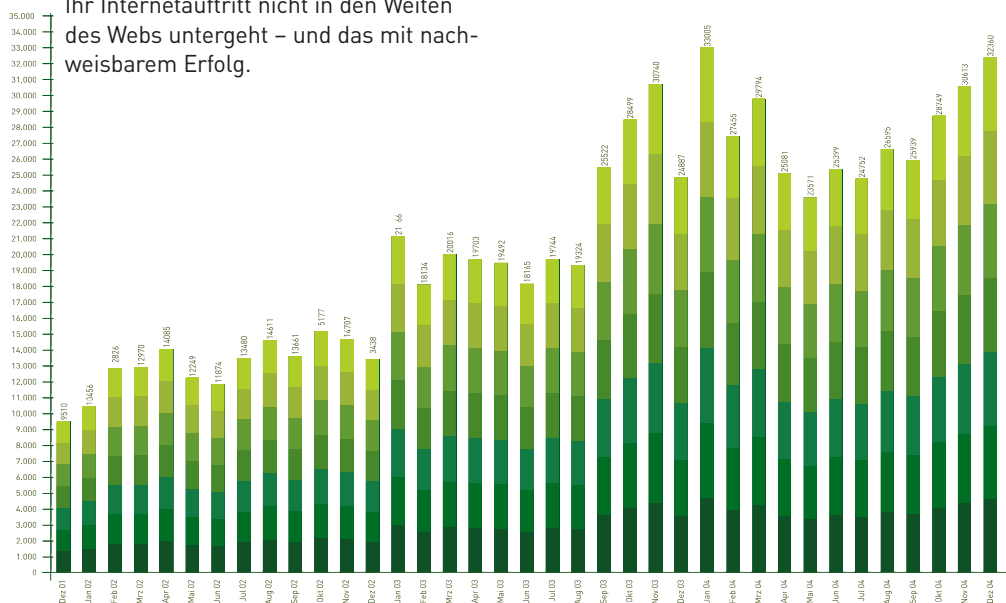
„2005 wird das Jahr des Suchmaschinen-Marketings! Noch nie konnte man mit relativ geringem Einsatz seinen Vertrieb so pushen, wie es heute mit guten Positionen bei Google & Co. der Fall ist.“

Studien beweisen: Rund 80 Prozent der Internetnutzer recherchieren über Suchmaschinen wie Google und Co. Allerdings schaut sich mehr als die Hälfte davon nur die ersten 30 Treffer an. Wer hier nicht dabei ist, hat bereits verloren.

Die Position einer Website in den Suchergebnissen wird durch ein hochkomplexes Bündel an Faktoren beeinflusst, z. B. die Link-Popularity, Verwendung der richtigen Meta-Tags, Lesbarkeit durch Suchmaschinen-Robots etc. Dank unserer langjährigen Erfahrung können wir Ihre Website so auf die Ranking-Algorithmen der jeweiligen Suchmaschine abstimmen, dass sie künftig weit vorn in den Ergebnissen gelistet wird. Zudem melden wir Sie manuell und sorgfältig bei den wichtigsten Suchmaschinen und Branchendiensten an. Für Sie bedeutet das eine rasche Steigerung der Besuche auf Ihrer Website und dadurch mehr Kontakte, mehr Anfragen, mehr Benefit. Eine Toppositionierung in den Suchergebnissen ist ohne weitere Pflege allerdings selten von Dauer. Neue Websites kommen hinzu,

Suchmaschinen verändern ihre Suchkriterien und der Wettbewerb ist auch nicht untätig. Deshalb erforschen wir laufend die Ranking-Algorithmen der Suchmaschinen und übertragen unsere Erkenntnisse auf Ihre Website. Hierzu überwachen wir Ihre Positionen und passen Ihre Site kontinuierlich den sich verändernden Kriterien an. Und den Erfolg können Sie sogar messen: Monatlich erhalten Sie einen Bericht über unsere Aktivitäten und aussagekräftige Statistiken.

Wenn Sie für Ihre Website künftig eine Topposition unter den Suchergebnissen sichern wollen, sollten Sie unseren trafficmaxx Service kennen lernen. Durch professionelles Suchmaschinen-Marketing sorgen wir dafür, dass Ihr Internetauftritt nicht in den Weiten des Webs untergeht – und das mit nachweisbarem Erfolg.



Peter Meistrzok, www.getifix.de

„Seit drei Jahren betreiben wir nun mit konstruktiv aktiv Suchmaschinen-Promotion. Wir haben für unsere Branche, Gebäudesanierung und -instandsetzung, die besten Positionen und das Internet ist für uns der Hauptvertriebsweg geworden. Wir generieren dadurch viele Anfragen für unsere über 400 Partner im bundesweiten Getifix-Netzwerk.“

Entwicklung der Besucherzahlen auf www.getifix.de

Auszug aus der trafficmaxx Kundenliste:

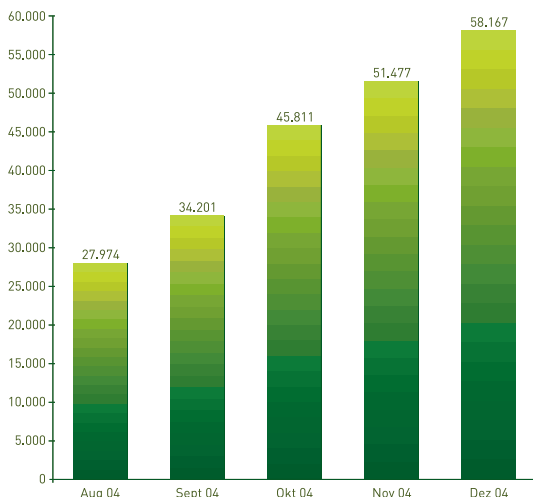
Axel Springer Verlag/Welt
Biomaris
Depita Holding AG
Deutsche Carportfabrik
Disdata Online Store
Gestra
Getifix
Hotelstandby

IGEL Technology
Lürssen Werft
MAGIX AG
MBB Liftsystems AG
Merlo Deutschland
MVC AG
Redstone
Schütte Aluminium

Spiele Max AG
Stahlwerke Bremen
Trafik
VBN Verkehrsverbund
VFG Online Apotheke
Wagener Verpackung
Wiebe Unternehmensgruppe
Zechbau Holding



Harold Larivière,
www.datenprojektoren.de

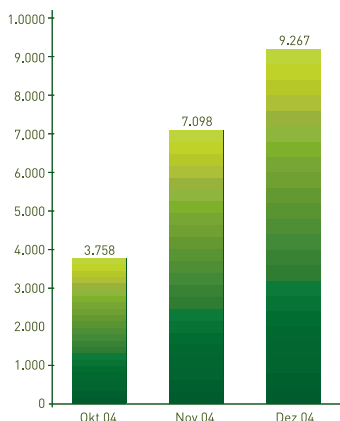


Entwicklung der Besucherzahlen auf
www.datenprojektoren.de

„Seitdem wir uns für eine Suchmaschinen-Optimierung entschieden haben, sind die Besucherzahlen auf unserer Seite stark angestiegen. Ich bin überrascht, wie viel mehr Interessenten und Kunden man dadurch gewinnen kann. Denn letztendlich nützt auch das beste Angebot nichts, wenn man es nicht schafft, viele Interessenten darauf aufmerksam zu machen.“



Petra Lindemann,
www.hotelstandby.de



Entwicklung der Besucherzahlen auf
www.hotelstandby.de

„Die Art und Weise des Herangehens an die Problematik hat von Beginn an Kompetenz vermittelt und Vertrauen geschafft. Besonders positiv überrascht haben mich die Ergebnisse der Arbeit von trafficmaxx: Die Besucherzahlen haben sich innerhalb von drei Monaten verdreifacht. Großes Lob auch für die kontinuierliche Berichterstattung! Regelmäßig macht trafficmaxx seine Arbeit transparent und übergibt ausführlich kommentierte Statistiken sowie eine Übersicht der Suchmaschinenplatzierungen für die Keywords.“

News

Internethandel wächst stark

Der Boom im Internethandel hat sich auch im vergangenen Jahr fortgesetzt. Nach einer Studie für den Branchenverband Bitkom überschritten die bundesweiten Umsätze erstmals die Marke von 200 Milliarden Euro. Im Vergleich zum Vorjahr wurde mit 202,6 Milliarden Euro ein Umsatzplus von 76 Prozent erreicht. Der größte Teil (180,3 Milliarden) entfiel auf Geschäfte zwischen Unternehmen. Der Onlinehandel mit Privatkunden legte allerdings ebenfalls stark auf 22,3 Milliarden Euro zu. Nach Einschätzung von Experten wird sich das Handelsvolumen bis 2008 noch mehr als verdreifachen.

Quelle: dpa

Die meisten Anwender benutzen zwei oder mehr Suchbegriffe bei der Suche

Onestat, der größte Anbieter für Webanalyse, hat die Entwicklung des Nutzerverhaltens in Richtung zunehmender Verwendung von Suchbegriffskombinationen bestätigt. Die meisten Anfragen werden mit zwei Keywords gestellt. Hier liegt die Quote bei 30,09 Prozent. 26,83 Prozent suchen mit drei Begriffen und nur 16,60 Prozent beschränken ihre Suche auf die Eingabe eines einzelnen Begriffs.

Quelle:

http://www.onestat.com/html/aboutus_pressbox32.html

MSN contra Google

Microsoft hat eine neue Suchmaschine ins Netz gebracht. Es ist eine 300 Millionen US-Dollar teure Eigenentwicklung des Softwareriesen, die unter der Adresse <http://www.search.msn.com> erreichbar ist. Die Suchmaschine, mit der Microsoft gegen den Quasimonopolisten Google antritt, hat einige Neuerungen zu bieten. So kann der Nutzer die Gewichtung der Suchtreffer beeinflussen: Die Parameter für Aktualität, Popularität und Genauigkeit der Treffer sind einstellbar.

Facts

Google hat täglich ca. 200 Millionen Suchanfragen weltweit

<https://adwords.google.de/select/faq/start.html>

53 Prozent der Deutschen sind online; dies entspricht etwa 40 Millionen Nutzern

<http://www.bmw.de/Navigation/Presse/pressemitteilungen,did=37574.html>

geschäfts [berichte]

Beim Lesen begeistern

Aktuelle Trends für Ihren Geschäftsbericht

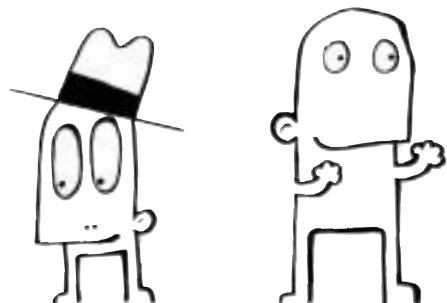


Svenja Miller,
Prokuristin
konstruktiv

„Der Geschäftsbericht ist mehr als nur ein Zahlenwerk. Aus unserer Erfahrung ist es für die Unternehmen heute zugleich einer der wichtigsten Image-träger, der Identität stiftet und den Unternehmen ‚auf den Zahn fühlt‘. Jedes Jahr wieder eine schöne Herausforderung für uns.“

Die gestalterische Vielfalt unter den Geschäftsberichten war noch nie so groß wie heute: Schlanke, auf das gesetzlich Notwendige beschränkte Exemplare wetteifern genauso um die Lesergunst wie umfassende Werke mit mehreren Hundert Seiten. Grafisch und textlich scheint erlaubt, was den Unternehmen gefällt. Doch hier ist Vorsicht geboten! Die Qual der Wahl sollten Sie nicht einfach nach persönlichem Geschmack oder den Vorlieben der Entscheider treffen. Denn der Erfolg Ihres Unternehmensberichts hängt maßgeblich von einigen wichtigen Eckpunkten ab.

Legen Sie zunächst fest, wen Sie mit dem Bericht erreichen wollen. Investoren, Kunden, Mitarbeiter und Geschäftspartner – sie alle haben Interesse am Unternehmen, das aber nicht unbedingt gleichberechtigt bedient werden kann. Sind die Zielgruppen klar definiert, werden Inhalt und Form genau auf die anvisierte Leserschaft abgestimmt. Ohne dabei Ihre eigenen Ziele aus den Augen zu verlieren, sollten Sie in dieser Phase auch die jeweiligen Entwicklungen im Reporting im Auge behalten.



Aktuell gibt es hier mehrere Strömungen:

> Sprechen Sie „Herz und Kopf“ an:

Ein Geschäftsbericht transportiert mehr als Informationen und Zahlen – er steht immer auch für das Image Ihres Unternehmens. Deshalb sollten Sie nicht nur Ihre Informationspflicht erfüllen, sondern Ihre Zielgruppen durch die intelligente Kombination von Design, Bildsprache und Text zum Lesen verführen.

> Fassen Sie sich kurz:

Überschaubare Berichte liegen wieder voll im Trend. Wer es schafft, seine wichtigsten Botschaften trotz steigender inhaltlicher Anforderungen knackig auf den Punkt zu bringen, hat bei den Lesern gute Karten. Gleichzeitig konzentrieren sich Firmen auch wieder auf die ursprüngliche Funktion des Geschäftsberichts und lagern andere Themen wie Umwelt, Mitarbeiter und Corporate Citizenship in separate Publikationen aus.

> Klartext für alle:

Ein überzeugender Bericht muss verständlich sein. Verzichten Sie auf überflüssige Fachtermini und setzen Sie stattdessen auf aktive Formulierungen und einen übersichtlichen Satzbau.

> Machen Sie es spannend:

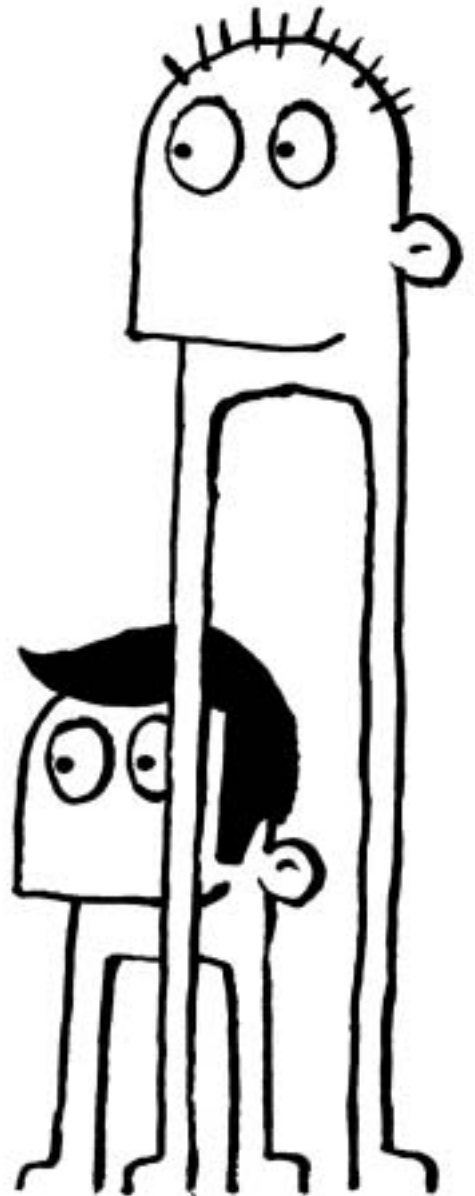
So unterschiedlich das Informationsbedürfnis Ihrer Leserschaft auch sein mag, alle Leser wollen unterhalten werden. Nutzen Sie daher abwechslungsreiche Text- und Grafikformate, wie sie aus Zeitschriften und Magazinen bekannt sind. Interviews, kleine Reportagen, Infokästen und Schaubilder machen komplexe Sachverhalte anschaulich und lockern den Bericht auf.

> Berichten Sie auch interaktiv:

Laut einer aktuellen Studie planen immer mehr Unternehmen, ihre Geschäftsberichte künftig interaktiv auf ihren Websites anzubieten (Quelle: DIRK, 2004). Statt eines statischen PDF-Downloads erscheinen die Unternehmensdaten als so genannte „Quick-HTML-Version“. Der Vorteil: Die Navigation ist schneller, komfortabler und animiert eher zum Lesen.

Unser Service für Sie: der kostenlose Geschäftsberichts-Quick-Check

Wie gestalten Sie Ihren Geschäftsbericht 2004? So wie immer oder vielleicht doch einmal anders? Und wenn ja, was gibt es für Möglichkeiten? Wir helfen Ihnen gerne auf die Sprünge. Nutzen Sie unseren kostenlosen und unverbindlichen Geschäftsberichts-Quick-Check. In einem persönlichen Gespräch erörtern wir gerne Ihren aktuellen Unternehmensbericht, betrachten Stärken und Schwächen und machen erste Vorschläge für neue Ideen.





VBN Verbundbericht

Die VBN Verkehrsverbund Bremen/ Niedersachsen GmbH ist der regionale Zusammenschluss von 35 Verkehrsunternehmen, die jährlich über 100 Millionen Fahrgäste zum einheitlichen VBN-Tarif befördern. Die Arbeit des VBN ist von öffentlichem Interesse und so wird jährlich ein gut durchdachter Verbundbericht aufgelegt, der die Ziele und Maßnahmen des Verbunds anschaulich publiziert. Hierbei wird auf interessante Inhalte, ansprechende Gestaltung und eine möglichst zeitgerechte Publikation Wert gelegt.



Pro Mobilität e.V. Jahresbericht

Der Nutzen von Geschäftsberichten ist vielseitig. Bei der Berliner Initiative Pro Mobilität dient dieser auch als Imagebroschüre.



Harren & Partner Leistungsbilanz

In der Finanzkommunikation empfiehlt sich eine eher sachgerechte und elegante Darstellungsweise.



Stadtwerke Huntetal Geschäftsbericht

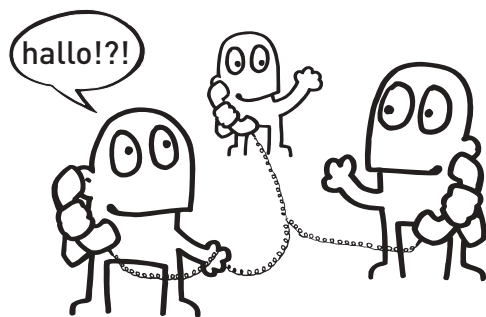
Regionale Versorgungsunternehmen sind in besonderer Weise dem Anspruch ihrer Kunden und Partner verpflichtet. Dies erfordert eine professionelle Präsentation.

meet[yoo]

konstruktiv Kunden im Fokus
meetyoo conferencing GmbH

In den meisten Unternehmen gehen viel Zeit und Geld für Reisekosten durch Meetings verloren. Dabei gibt es zahlreiche Möglichkeiten, die Termine bequem vom eigenen Büro aus wahrzunehmen. Ganz gleich, ob eine Telefonkonferenz mit drei oder ein großes Firmenevent mit mehreren Hundert Teilnehmern: Dank der Audio-, Web- oder Video-Conferencing-Produkte von meetyoo kann man bequem mit seinen Geschäftspartnern in Kontakt treten.

Als Einstieg bieten sich die Easy-Produkte von meetyoo an, die einfach und komfortabel nach einmaliger Anmeldung unbegrenzt von einer bestimmten Teilnehmerzahl zum Festkostenpreis genutzt werden können.



meetyoo conferencing



Website www.meetyoo.de

Die Internetpräsenz berichtet unterhaltsam und informativ über alle Themen rund um das Conferencing-Angebot von meetyoo. Zum Launch der Site wurde ein Gewinnspiel zwecks stärkerer Kundenansprache integriert.



Tony E. Kula, Geschäftsführer meetyoo

„Mit der MVC Mobile Videocommunication AG ist es mir gelungen, das führende Systemhaus dieses Marktsegments in Deutschland aufzubauen. Da sich die Nachfrage nach Conferencing-Leistungen nach wie vor sehr positiv entwickelt, wollen wir nun den gleichen Erfolg im Conferencing Provider Business wiederholen. Zu diesem Zweck haben wir fünf Agenturen zum Pitch in Berlin gegeneinander antreten lassen. konstruktiv hat uns durch Kreativität, ökonomisches Denken und Know-how überzeugt und so haben wir die Agentur im Oktober 2004 mit sämtlichen erforderlichen Marketingleistungen beauftragt. Hierzu gehörte die Suche nach einem neuen Namen, den konstruktiv in Abstimmung mit den empfohlenen Patentanwälten der Agentur für uns gefunden und uns bei der juristisch korrekten Sicherung unterstützt hat. In einem äußerst engen Zeitplan wurde das gesamte Corporate Design abgestimmt, unsere 16-seitige Imagebroschüre aufgelegt und die Website geschaffen. Nach weniger als drei Monaten habe ich die gesamte Grundlage für die professionelle und energische Bearbeitung des Markts erhalten und bereits den Marketingplan 2005 in allen Details abgestimmt. Für mich war die Wahl der richtigen Agentur erfolgsentscheidend und ich bin froh, mit konstruktiv einen wirklich guten Partner zu haben, mit dem das Arbeiten zudem auch auf persönlicher Ebene Spaß macht.“

Mehr Infos unter
www.meetyoo.de



eigen [projekt]

www.forget-me-not.de

Ab jetzt gibt es keine Ausreden mehr!

FORGET-me-NOT sorgt für rechtzeitige Glückwünsche an Freunde, Kunden & Co.

Schon wieder den Geburtstag eines Kunden, den Hochzeitstag der Eltern oder sogar den eigenen verschitzt? Das kann peinlich werden – ist aber menschlich und fast jedem schon einmal passiert. Das konstruktiv Team macht hier keine Ausnahme. Deshalb haben wir uns gefragt, welches Kraut wohl gegen diese Art der Vergesslichkeit gewachsen sein könnte.

Mit Hexenwerk aus der Natur können wir nicht aufwarten, dafür aber mit einem charmanten Tool aus unserer Online-Abteilung. Unter www.forget-me-not.de stellen wir das Ergebnis jetzt auch unseren Kunden und anderen potenziell vergesslichen Gratulanten zur Verfügung. Dabei erinnert Sie unser kostenloser Onlineservice nicht nur an alle wichtigen Termine, Jahrestage und Jubiläen. Auf Wunsch verschickt er für Sie auch ganz automatisch individuelle Glückwünsche. Und so geht es:

Sobald Sie sich eingeloggt haben, stehen Ihnen drei Optionen zur Auswahl. Notieren Sie z. B. wichtige Termine in Ihrem persönlichen Kalender und lassen Sie sich rechtzeitig im Vorfeld oder direkt zum Termin per Mail erinnern. Sie können dann immer noch entscheiden, wie Sie zu diesem Anlass gratulieren wollen. Sie möchten lieber auf Nummer sicher gehen? Dann empfehlen wir Ihnen Möglichkeit zwei: Hier können Sie bereits im Vorfeld eine individuelle Glückwunschemail verfassen, die dem Jubilar zum passenden Termin ganz automatisch zugestellt wird. Noch persönlicher wird Ihre Gratulation allerdings, wenn Sie eine unserer extra für diesen Zweck gestalteten E-Cards verwenden.

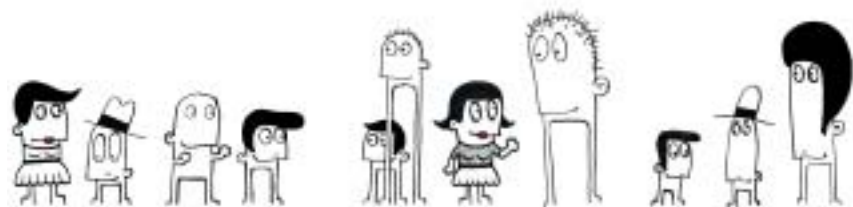


Bei www.forget-me-not.de reinsurfen, einloggen und nie wieder einen Termin vergessen!



Zurzeit können Sie E-Cards aus 30 Motiven zu den verschiedensten Anlässen wählen. Hier eine kleine Auswahl.

in [tern]



konstruktiv Berlin

Guter Start in der Hauptstadt

Das im August 2004 eröffnete konstruktiv Büro Berlin wächst weiter: In den wunderschönen Räumlichkeiten in Berlin-Mitte, gleich neben dem Hackeschen Markt, sind jetzt schon sechs Mitarbeiter für Kunden vor Ort wie auch deutschlandweit im Einsatz. So werden aktuell von hier aus u. a. die Schmerzklinik der Charité, der Botanische Garten Berlin, die MAGIX AG sowie Spiele Max und meetyoo betreut. Das Büro bietet das gesamte konstruktive Servicepektrum von klassischer Werbung über Internetauftritte bis zur Website-Promotion an. Es beherbergt zudem die zentrale PR-Abteilung unter Leitung von Jeanette Mehlen, da in der Hauptstadt der Kontakt zu Journalisten natürlich besonders gut ist. Die Zusammenarbeit der Berliner mit den Bremern funktioniert reibungslos: Jeder neue Mitarbeiter in Berlin durchläuft zunächst einen Intensivaufenthalt in Bremen, um die Agentur und deren Arbeitsweise genau kennen zu lernen. Die Computer und Server der beiden Büros sind über ein so genanntes Virtual Private Network (VPN) miteinander verbunden – so arbeitet ganz konstruktiv mit den gleichen Datenbeständen und alle sind immer auf dem gleichen Stand.



Das Team in Berlin:
Jeanette Mehlen, Simone Siedenhans,
Marius Schulze, Vincent Schröder,
Benjamin Abele (nicht mit auf dem Bild:
Krystian Miruchna)



Unser Büro: 1. OG, Tucholskystr. 45



Der Konferenzraum



Der Innenhof

Neu im Team

Frischer Wind für konstruktiv Bremen:
die Medienwissenschaftlerin

Sarah Oberdörffer
(29), die zuvor in der Marketingabteilung eines Hamburger Unternehmens tätig war. Sie wird mit Schwung und Elan unsere Kunden kontaktieren und beraten.



Sarah Oberdörffer

Ein weiterer Neuzugang ist **Marius Schulze** (24), der unser trafficmaxx-Team kompetent und sympathisch bereichert. Vom Berliner Büro aus betreut der Diplom-Wirtschaftsinformatiker (BA) Stamm- und Neukunden.



Marius Schulze

www.konstruktiv.de

Einfacher, schneller, schöner – so kann man in drei Worten unsere neue Website beschreiben. Neben funktionalem Design finden Sie auf www.konstruktiv.de auch ausführliche Informationen zur Agentur sowie zu ausgewählten Projekten.



www.konstruktiv.de

Impressum

konstruktiv GmbH, Agentur für Online + Print + PR

Haferwende 1
28357 Bremen

tel 0421/27 86 7-0
fax 0421/20 709 78

Tucholskystraße 45
10117 Berlin

tel 030/20 05 69-0
fax 030/20 05 69-29

info@konstruktiv.de
www.konstruktiv.de

Illustrationen: sweza,
photocase.de