

Moin Moin aus Mölln!

Schauen Sie sich einige meiner Arbeiten an. Wenn Sie Interesse an einer Zusammenarbeit haben, rufen Sie mich gerne an.



Arbeitsbeispiele

Weltmarktführer aus Lübeck Logoentwicklung	4
Rapid Prototyping aus Norddeutschland Broschüre für Anlagenverkauf	6
Von stahlhart bis aluminiumleicht Metallpulver für Prototypen	8
Rapid Prototyping als Serviceleistung Prototypen auf Bestellung	10
Für Sie eine kleine Sache Für Ihre Kunden eine große Story!	12
Werbung für Berliner Tankstellenkette Waschaktion mit Sonnenschein-Faktor	14
Sommer-Grillaktion in Berlin Aktionswerbung auf Temperatur gebracht	16
Aktionswerbung zur WM Entscheidend ist, was im Netz landet!	18
Hersteller von Pumpen für die Industrie Membranpumpen mit Leichtigkeit bewerben	20
Goldrausch auf der Messe Wertzuwachs als Goldsuche gestalten	22
Mehrwert ist menschlich Gemeinsinn als Wert entdecken!	26
Proaktive Kommunikation Kunden rechtzeitig informieren!	28
Immer ganz nah am Kunden Eine Bank stellt sich vor	30
Besonders und fruchtig Die Marke Liqueere	32
Biere für die Region Guter Geschmack trifft cooles Design	34
Regionaler Energieversorger Endlich mal jemand, der zuhört!	36
Leiterplatten und Displays Elektronik mal sportlich	38
Eindrucksvolle Websites Auf allen Endgeräten	40
Danke für Ihr Interesse Jetzt Kontakt aufnehmen	42



Klick auf Kapitel

Weltmarktführer aus Lübeck

Logoentwicklung



Kunde	SLM Solutions Group AG
Branche	Rapid Prototyping (3D-Drucker)
Aufgabe	Logoentwicklung
Website	www.slm-solutions.de

„Die Matrix ist Grundlage unserer Arbeit. Das Logo wurde gut von Volker Barczynski umgesetzt.“

Stefan Ritt, Marketingleiter, SLM Solutions Group AG

SLM Solutions Group AG – Wachstumsmarkt 3D-Drucker

Logoentwicklung für Weltmarktführer aus Lübeck

Projektbeschreibung

Einer der Weltmarktführer für die Herstellung von 3D-Druckern kommt aus Lübeck. Die Firma SLM Solutions Group AG ist in der relativ jungen Branche der 3D-Drucker-Herstellung tätig. Volker Barczynski hat für das Unternehmen das Logo und zahlreiche Broschüren und Materialien für den Vertrieb gestaltet. Das Logo zielt nun alle Marketingmaßnahmen des Unternehmens von der Website bis zum Messeauftritt.



Ein Arbeitsbeispiel von Volker Barczynski
www.volkerbarczynski.de

ÜBERSICHT

VB KOMMUNIKATION
UND MARKETING

Rapid Prototyping aus Norddeutschland

Broschüre für Anlagenverkauf



SLM Solutions Group AG – Anlagenbroschüre und Zubehör

Alle Möglichkeiten auf einen Blick!

Projektbeschreibung

Mit der Anlagenbroschüre, die Volker Barczynski für die SLM Solutions Group AG entwickelt hat, erhält der Kunde alle Optionen auf einen Blick. Die Broschüre ist mehrfach ausklappbar und lässt keine Fragen mehr offen. Komplexes einfach darstellen. Das ist die Spezialität von Volker Barczynski.



Kunde	SLM Solutions Group AG
Branche	Rapid Prototyping (3D-Drucker)
Aufgabe	Broschüre Anlagen
Website	www.slm-solutions.de

„Volker Barczynski hat unser Thema gestalterisch sehr gut umgesetzt. Das Ergebnis gefällt uns wirklich.“

Stefan Ritt, Marketingleiter, SLM Solutions Group AG

Ein Arbeitsbeispiel von Volker Barczynski
www.volkerbarczynski.de

ÜBERSICHT

VB KOMMUNIKATION UND MARKETING

Das Pulver aus dem die Zukunft gestaltet wird

Projektbeschreibung

Die Kunden der SLM Solutions Group AG stellen Prototypen, Einzelteile und Kleinserien in höchster Qualität aus Metallpulvern her. Die Metallteile werden aus verschiedenen Metallpulvern per Laserverfahren hergestellt. Eine Broschüre mit allen erhältlichen Pulvern hat das Unternehmen mit Volker Barczynski entwickelt. Das Gitterraster der Matrix zieht sich durch den gesamten Auftritt der Printwerbung, den ebenfalls Volker Barczynski entwickelt hat.

Von stahlhart bis aluminiumleicht

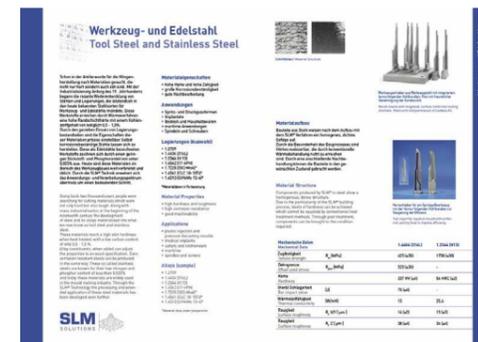
Metallpulver für Prototypen



Kunde	SLM Solutions Group AG
Branche	Rapid Prototyping (3D-Drucker)
Aufgabe	Broschüre Metallpulver
Website	www.slm-solutions.de

„Die Umsetzung der Metallpulverthematik mittels des Periodensystems der Elemente ist gut gelungen.“

Stefan Ritt, Marketingleiter, SLM Solutions Group AG



Ein Arbeitsbeispiel von Volker Barczynski
www.volkerbarczynski.de

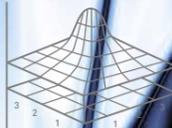
ÜBERSICHT

VB KOMMUNIKATION UND MARKETING

Rapid Prototyping als Serviceleistung

Prototypen auf Bestellung

SLM
SOLUTIONS

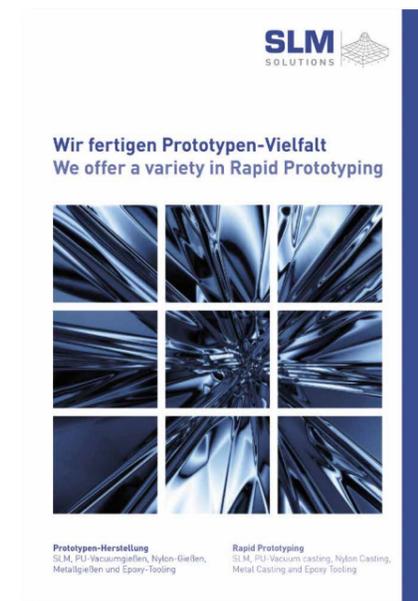


SLM Solutions Group AG – Broschüre Serviceleistungen

Prototypen-Herstellung

Projektbeschreibung

Die SLM Solutions Group AG verkauft nicht nur Anlagen zur Herstellung von Prototypen. Sie bieten auch den Service der Herstellung mit eigenen Anlagen. Für diese Leistung hat Volker Barczynski eine Broschüre entwickelt.



Kunde	SLM Solutions Group AG
Branche	Rapid Prototyping (3D-Drucker)
Aufgabe	Broschüre Rapid Prototyping Service
Website	www.slm-solutions.de

„Uns gefällt die Broschürenwelt, die die Volker Barczynski für uns entwickelt hat.“

Stefan Ritt, Marketingleiter, SLM Solutions Group AG

Ein Arbeitsbeispiel von Volker Barczynski
www.volkerbarczynski.de

ÜBERSICHT



VB KOMMUNIKATION
UND MARKETING

Storytelling im Großformat!

Projektbeschreibung

Das macht Eindruck. Die CLP GmbH aus Pinneberg präsentiert Interessenten und Kunden Ihre Projekte und Neuigkeiten im Großformat als Unternehmenszeitung. Die CLP News kommt regelmäßig mit aktuellen und für Kunden relevanten Themen heraus. Projektbeispiele, neue Technologien und Möglichkeiten. Bei CLP wird jede Neuigkeit zu einer spannenden Story. So geht Kommunikation. So versteht auch der Kunden komplexe Abläufe auf Anhieb.

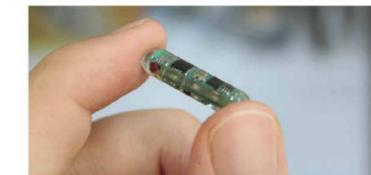
Für Sie eine kleine Sache

Für Ihre Kunden eine große Story!

Ovesco Endoscopy AG – Sensor zur Erkennung von Blutspuren im Darm

Platinen auf Rezept – Leiterplatten in Kapselform

Spezielle Branchen-Know-how vorhanden
Worm es um wissenschaftliche oder medizinische Anwendungen geht, hat CLP schon die kreativsten Lösungen bei Kunden gespart.
Leitungsplatte auf Kapselgröße umgesetzelt
So war es auch bei der Entwicklung einer Platine für einen Sensor zur Erkennung von Blutspuren im Darm. Der Sensor wird oral eingenommen und als Sonde durch den Verdauungstrakt geschickt.
Platz- und Kostenreduktion als Ziel der Lösungssuche
Um die notwendige Komplexität der Platine auf kleinstem Raum zu bringen, wurde diese in eine Multi-Layer-Platine vom Typ 4 umdesignt.
Durch die Umgestaltung der Platine konnte nicht nur Platz eingespart werden, die Kosten konnten gleichzeitig erheblich gesenkt werden.
Fazit: Wirtschaftlich arbeiten und fachlich fit bleiben
Durch langjährige Projekterfahrung gelingt Leiterplattenentwicklung für Anwendungen auch auf kleinstem Raum.
Neben dem Standardgeschäft sind dies immer wieder Projekte, die das CLP-Team fachlich herausfordern. Motivation, die immer wieder ansteht.



Leicht einströmender Hämoglobin – der Sensor zur Erkennung von Blutspuren im Darm.

Haben Sie an alles gedacht?

Checkliste HDI Multilayer

Damit beim Design der HDI Multilayer alles reibungslos läuft, finden Sie hier die Angaben, die wir von Ihnen benötigen.

- Der Verbindungs- und Lageraufbau, wenn vorgegeben
- Länge, Breite, Endstärke der Platine
- Minimaler Bohrdurchmesser und Anzahl der Bohrungen
- Lage und Verbindungsabstände der blind & buried Vias
- Impedanzkontrolle ja/nein, wenn ja: Angabe der Werte

Sie haben Fragen oder spezielle Anforderungen? Kommen Sie einfach direkt auf uns zu.
Telefon 04101 - 373 80 82 oder im Internet unter www.clp-gmbh.de

Wenn es um Kleinmengen in höchster Qualität geht.

CLP beliefert Carl Zeiss China mit LED-Modulen

So können wir es – Elektronik-Produktionen der CLP. Jährlich über 100 Millionen Euro Umsatz im Bereich der Elektronikfertigung. Durch die hohe Flexibilität der Produktion können wir auch Kleinmengen in höchster Qualität liefern.
Das ist ein Vorteil, den wir bei der Produktion von LED-Modulen für Carl Zeiss China nutzen. Die LED-Module sind für die Produktion von Mikroskopen in China vorgesehen. In Zusammenarbeit mit Carl Zeiss sind wir in der Lage, die Produktion von LED-Modulen in China zu realisieren.
Die LED-Module sind für die Produktion von Mikroskopen in China vorgesehen. In Zusammenarbeit mit Carl Zeiss sind wir in der Lage, die Produktion von LED-Modulen in China zu realisieren.



LEDs im wissenschaftlichen Einsatz: Um genau Werte zu erhalten, muss die Lichtqualität konstant sein und die richtige Lichtfarbe haben.

Schwierigkeiten im richtigen Wellenlängenbereich
Es gibt viele optische Hersteller von LED-Modulen, die ihre Stärken in der Massengproduktion und der damit verbundenen Kostenreduktion haben. Die Massengproduktion hat aber auch Nachteile. Anwendungen, die mit Nanometern genauen Lichtwellenlängen arbeiten, müssen finden, was die passende Lösung. Dafür bietet die CLP die Möglichkeit der Massengproduktion gerecht zu werden. Abweichungen von bis zu 2 Nanometern im Lichtwellenbereich können bei massenproduzierten LEDs vollkommen. LEDs mit diesen Toleranzen können zum Beispiel bei wissenschaftlichen Arbeiten nicht verwendet werden. Das Licht der LED muss den genauen Anforderungen entsprechen, damit die Ergebnisse vergleichbar ausgewertet werden können.
Carl Zeiss – eine Marke, die für Qualität steht.
Hochwertige medizinische Mikroskope sind eben auch kleine Massengprodukte. Die LEDs, die in diesen sensiblen Geräten verbaut werden, müssen höchsten Ansprüchen gerecht werden. Genau das ist das Spezialgebiet der CLP. Jährlich über 100 Millionen Euro Umsatz im Bereich der Elektronikfertigung. Durch die hohe Flexibilität der Produktion können wir auch Kleinmengen in höchster Qualität liefern.
Das ist ein Vorteil, den wir bei der Produktion von LED-Modulen für Carl Zeiss China nutzen. Die LED-Module sind für die Produktion von Mikroskopen in China vorgesehen. In Zusammenarbeit mit Carl Zeiss sind wir in der Lage, die Produktion von LED-Modulen in China zu realisieren.

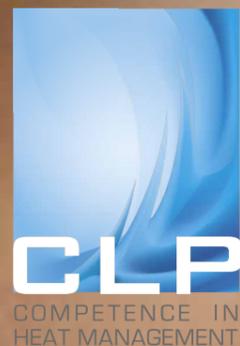
Haben Sie an alles gedacht?

Checkliste LED-Module

Damit beim Design der LED Module alles reibungslos läuft, finden Sie hier die Angaben, die wir von Ihnen benötigen.

- Baumaß (Länge, Breite, Höhe)
- Definition der Funktion
- Einsatzort / Einsatzzweck
- Lichtleistung (Helligkeit), Lichtverteilung
- Wellenlänge / Farbtemperatur / Lichtfarbe
- Stromversorgung und Steuerung
- Geforderte Betriebssicherheit

Sie haben Fragen oder spezielle Anforderungen? Kommen Sie einfach direkt auf uns zu.
Telefon 04101 - 373 80 82 oder im Internet unter www.clp-gmbh.de



Kunde	CLP Cool Light and Power GmbH
Branche	LED-Technologie, Leiterplatten
Aufgabe	Unternehmenszeitung
Website	www.clp-gmbh.de

„Die CLP News vermittelt auf spannende Weise, worum sich unsere tägliche Arbeit dreht. Tolles Medium und vielseitig einsetzbar.“

Jutta Kemkes, Geschäftsführerin der CLP GmbH

Ein Arbeitsbeispiel von Volker Barczynski
www.volkerbarczynski.de





sprint

Werbung für Berliner Tankstellenkette

Waschaktion mit
Sonnenschein-Faktor

Aktionswerbung für Berliner Tankstellenkette sprint GmbH

Sommer, Sonne, Autowäsche

Projektbeschreibung

Die Berliner Tankstellenkette sprint punktet mit sauberer und frischer Kommunikation. Mit der Sommer-Wasch-Aktion gab es das Erfrischungsgetränk gleich mit der Wagenwäsche dazu. Mit immer neuen Ideen und Konzepten, die das Unternehmen strahlen lassen, werden Kunden der kleinen Tankstellenkette an die Zapfsäule oder eben in die Waschstraße gelockt.



sprint

**Sommer, Sonne,
Autowäsche.**

Zu jeder Autowäsche
gibt's eine erfrischende
Capri-Sonne gratis.

www.sprint-tank.com

Kunde	Sprint Tank GmbH
Branche	Handel, Tankstellen
Aufgabe	Ideenentwicklung und Umsetzung
Website	www.sprint-tank.com

„Gefällt mir jetzt wirklich gut! Eine „saubere“ Idee ;-)“

Nina Schawe, Marketing, Sprint Tank GmbH

Ein Arbeitsbeispiel von Volker Barczynski
www.volkerbarczynski.de

ÜBERSICHT

VB KOMMUNIKATION
UND MARKETING

sprint

Sommer-Grillaktion in Berlin

Aktionswerbung auf
Temperatur gebracht

Aktionswerbung für Berliner Tankstellenkette sprint GmbH

Heiße Zeiten!

Projektbeschreibung

Energie tanken, Akku aufladen und einfach mal den Feierabend genießen. Wie könnte das im Sommer besser gehen, als bei einem gemütlichen Grillabend. Dafür hat die Berliner Tankstellenkette genau das passende Angebot. Alles zum „Anheizen“ und „Runter kühlen“. Wieder mal ein guter Grund, bei sprint zu tanken.

An allen teilnehmenden Stationen, vom 01.05. bis 31.05.2014, solange der Vorrat reicht.

Heiße Zeiten!

Alles zum Anheizen ...

... und Runterkühlen!

www.sprint-tank.com

The advertisement features a background image of a large piece of meat on a rotisserie grill over a fire. In the foreground, there are several items: a black charcoal grill on a tripod stand, a bag of EDEKA Grillbrikett (2.5 kg), a bottle of Grillmarinade, a bottle of Krombacher beer, a pack of Kro beer, a can of Monster Energy, a can of Bacardi rum, a bottle of Nestlé water, and a bottle of Coca-Cola.

Kunde	Sprint Tank GmbH
Branche	Handel, Tankstellen
Aufgabe	Ideenentwicklung und Umsetzung
Website	www.sprint-tank.com

„Es kam bei meinen Kollegen genauso gut an, wie bei mir.“

Nina Schawe, Marketing, Sprint Tank GmbH

Ein Arbeitsbeispiel von Volker Barczynski
www.volkerbarczynski.de

ÜBERSICHT

VB KOMMUNIKATION
UND MARKETING

sprint

Aktionswerbung zur WM

Entscheidend ist,
was im Netz landet!

Aktionswerbung für Berliner Tankstellenkette sprint

Ab ins Netz damit!

Projektbeschreibung

Weltmeisterschaft: Deutschland ist im Fußballfieber! Da ist es hilfreich, wenn es eine Tankstellenkette gibt, die auch an die Halbzeitverpflegung denkt. Mit „Ab ins Netz damit“ haben wir für die Berliner die Verpflegungsstationen kenntlich gemacht: Hier kommen leckere Sachen in Ihr Einkaufsnetz!

An allen teilnehmenden Stationen, vom 01.06. bis 13.07.2014, solange der Vorrat reicht.

Ab ins Netz damit!

Auch an die Halbzeitverpflegung denken.

www.sprint-tank.com

Kunde	Sprint Tank GmbH
Branche	Handel, Tankstellen
Aufgabe	Ideenentwicklung und Umsetzung
Website	www.sprint-tank.com

„Sportliche Idee und gut dazu!“

Nina Schawe, Marketing, Sprint Tank GmbH

Ein Arbeitsbeispiel von Volker Barczynski
www.volkerbarczynski.de

ÜBERSICHT

VB KOMMUNIKATION
UND MARKETING

Hersteller von Pumpen für die Industrie

Membranpumpen mit
Leichtigkeit bewerben

Werbekonzept für Pumpenhersteller

Die Vorteile der Membranpumpe mit Leichtigkeit erklärt

Projektbeschreibung

Die Firma ABEL Pump Technology ist Spezialist für das Fördern schwieriger Medien, wie Schlamm und zähe Flüssigkeiten. Dabei ist die Technologie der Membranpumpe besonders vorteilhaft. Sie sorgt dafür, dass die Medien nicht in Verbindung mit der Pumpenmechanik kommen. Das macht diese Art der Pumpe besonders wartungsarm. Die Agentur war beauftragt, diesen Vorteil zu kommunizieren und dabei das Prinzip der Membranpumpe auf den Punkt zu bringen. Abgeschieden von der Außenwelt, wie die Luft in einer Seifenblase, werden auch schwierige Medien mit Leichtigkeit gefördert.

Anzeigenmotiv in deutsch

Mehr Leichtigkeit mit ABEL-Membranpumpen

Die Seifenblasen-Membran trennt einen Raum vom anderen. Genau dieses Prinzip wirkt bei den ABEL-Membranpumpen.

So lassen sich abrasive, aggressive oder empfindliche Medien mit Leichtigkeit transportieren.

Fragen Sie ABEL nach einer Lösung für Ihr Medium.

Membranpumpen
Feststoffpumpen
Hochdruckpumpen
Marinepumpen

ABEL GmbH & Co. KG
Abel-Twiete 1
21514 Büchen

Tel.: +49 (4155) 818-0
Fax: +49 (4155) 818-499
www.abel.de • mail@abel.de

Anzeigenmotiv in englisch

„Pump with Ease“ using ABEL Diaphragm Pumps

The outer skin of a soap bubble is like a diaphragm, separating one space from another.

This same principal allows the ABEL diaphragm pump to transfer aggressive and sensitive media with ease.

Ask ABEL for a solution to your pumping application.

Diaphragm Pumps
Solids Handling Pumps
High Pressure Pumps
Marine Pumps

ABEL GmbH & Co. KG
Abel-Twiete 1
21514 Büchen

Tel.: +49 (4155) 818-0
Fax: +49 (4155) 818-499
www.abel.de • mail@abel.de

Kunde	ABEL Pump Technology
Branche	Industrie, Herstellung von Pumpen
Aufgabe	Werbekonzept für Membranpumpen
Website	www.abel.de

„Das Konzept von Herrn Barczynski hat uns überzeugt“

Michael Albrecht, Marketingleiter, ABEL Pump Technology

Ein Arbeitsbeispiel von Volker Barczynski
www.volkerbarczynski.de

ÜBERSICHT



Goldrausch auf der Messe

Wertzuwachs als Goldsuche gestalten

Kunde	ABEL Pump Technology
Branche	Industrie, Herstellung von Pumpen
Aufgabe	Werbekonzept für Messeaktion
Website	www.abel.de

„Tolle und wertige Idee“

Michael Albrecht, Marketingleiter, ABEL Pump Technology

Messekonzept mit Goldrausch-Faktor

Wir finden die Goldadern in Ihrem Prozess!

Projektbeschreibung

Wo können in Ihren Prozessen Kosten eingespart werden? „Wir finden die Goldadern in Ihrem Prozess“, mit dieser Botschaft trat das Team von ABEL auf der ACHEMA an. Durch die besonders wirtschaftlichen Pumpen-Lösungen von ABEL konnte das Unternehmen bei Kunden punkten. Energieeinsparungen und Kosteneffizienz sind immer wieder Themen, die auch in der Werbung aufgegriffen werden können. Mit der Gold-Kampagne von ABEL hatten beide Seiten einen glänzenden Mehrwert. Die Aktion wurde als Kampagne angelegt und die Zielgruppe durch mehrere Medien auf die Aktion hingewiesen.

Anzeigenmotiv

Goldrausch mit ABEL: Wir finden die Goldadern in Ihrem Prozess.

Unter allen Teilnehmern verlosen wir 20x 1-Gramm-Goldbarren.

ABEL kann durch den Einsatz effizienter Pumpen Ihre Förderprozesse deutlich wirtschaftlicher gestalten.

Wieviel Sie einsparen können, wollen wir gemeinsam mit Ihnen auf der ACHEMA ausrechnen.

Fordern Sie unter 0 41 55 / 818 - 888 oder goldrausch@abel.de Ihr Schürfrechte-Zertifikat und den Eintrittskartengutschein für die Messe an. Die Teilnahme lohnt sich doppelt.

Halle 8 / Stand H47

Membranpumpen
Feststoffpumpen
Hochdruckpumpen
Marinepumpen

ABEL GmbH & Co. KG
Abel-Twiste 1 • 21514 Büchen
Tel. +49 (41 55) 818-0
www.abel.de • mail@abel.de

Briefpost

Unter allen Teilnehmern verlosen wir 20x 1-Gramm-Goldbarren.

Fordern Sie Ihr Schürfrechte-Zertifikat an.

Die Firma ABEL GmbH & Co. KG bietet energiesparende Pumpenlösungen für die Chemiebranche.

ABEL kann durch den Einsatz effizienter Pumpen Förderprozesse deutlich wirtschaftlicher gestalten.

Wieviel Sie einsparen können, wollen wir gemeinsam mit Ihnen ausrechnen. Besuchen Sie uns vom 15. bis 19. Juni 2015 auf der ACHEMA. Dort heißt es: „Goldrausch mit ABEL – wir finden die Goldadern in Ihrem Prozess“.

Die Teilnahme ist ganz einfach: Fordern Sie telefonisch unter 041 55 / 818 - 888 oder per E-Mail unter goldrausch@abel.de das Schürfrechte-Zertifikat und den Eintrittskartengutschein für die Messe an. Das Zertifikat berechtigt Sie zur Teilnahme an der Analyse, und Sie nehmen bei Einwurf Ihrer Visitenkarte in unsere Lostrommel an der Verlosung von 20x 1-Gramm-Goldbarren teil. Der Besuch bei uns rechnet sich also doppelt.

In jedem Fall gilt: ABEL-Pumpen sind eine wertstabile und wirtschaftlich interessante Investition – durchrechnen lohnt sich.

Mit freundlichen Grüßen

C. Dietl
Christian Dietl, Geschäftsführer

P. S.: Sie finden uns in Halle 8 auf dem Stand H47. Wir freuen uns auf Ihren Besuch. Die Teilnahmebedingungen für das Gewinnspiel finden Sie unter: www.abel.de

Halle 8 / Stand H47

Membranpumpen
Feststoffpumpen
Hochdruckpumpen
Marinepumpen

ABEL GmbH & Co. KG
Abel-Twiste 1
21514 Büchen
Tel.: +49 (41 55) 818-0
Fax: +49 (41 55) 818-499
www.abel.de • mail@abel.de

Postkarte

Goldrausch mit ABEL: Wir finden die Goldadern in Ihrem Prozess.

Unter allen Teilnehmern verlosen wir 20x 1-Gramm-Goldbarren.

Schürfrechte sichern unter:
Telefon 0 41 55 / 818 - 888 oder goldrausch@abel.de

Halle 8 / Stand H47

Membranpumpen
Feststoffpumpen
Hochdruckpumpen
Marinepumpen

ABEL GmbH & Co. KG
Abel-Twiste 1
21514 Büchen
Tel.: +49 (41 55) 818-0
Fax: +49 (41 55) 818-499
www.abel.de • mail@abel.de

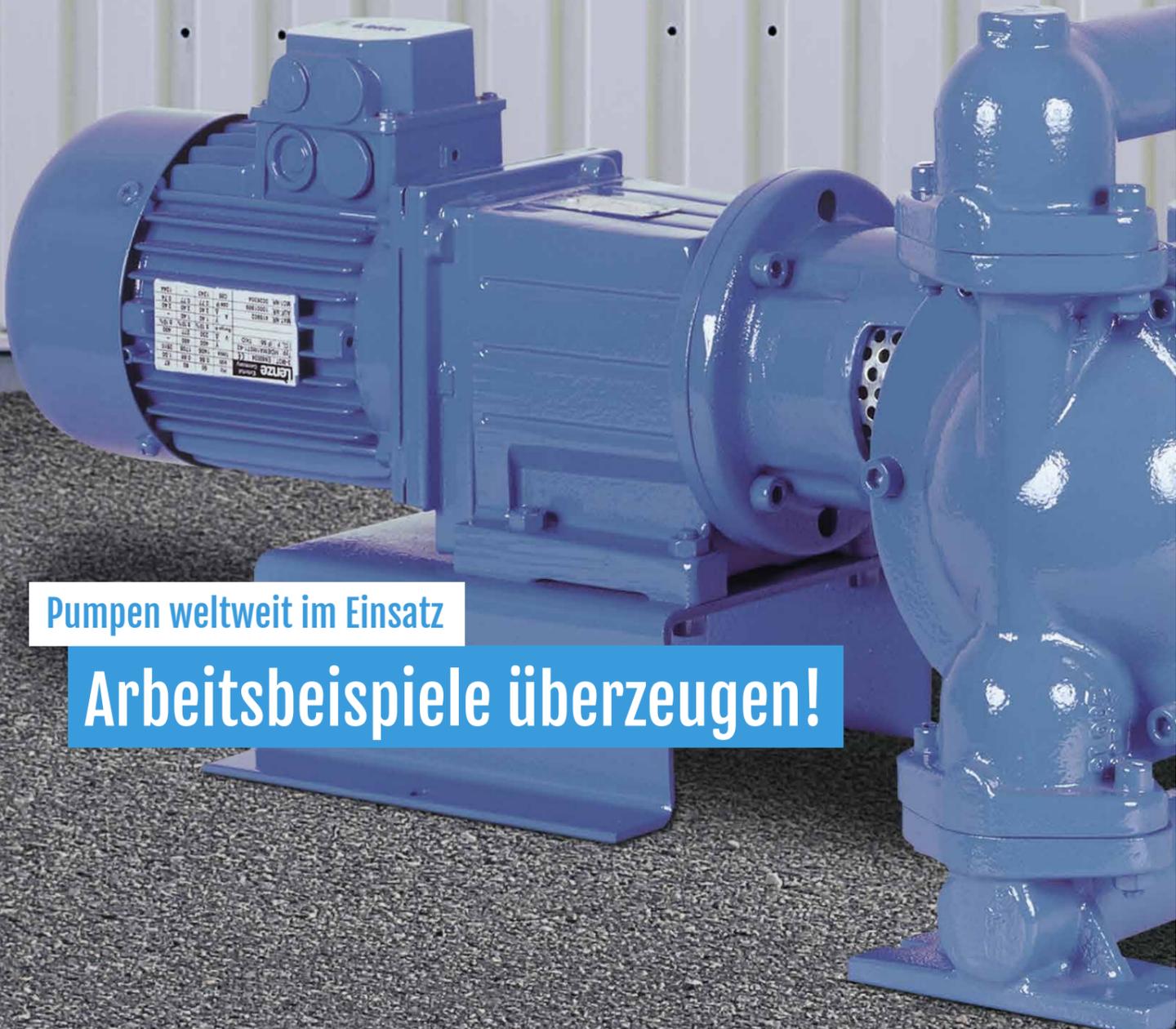
Ein Arbeitsbeispiel von Volker Barczynski
www.volkerbarczynski.de

ÜBERSICHT

Anwendungsbeispiele der Firma ABEL Pump Technology

Projektbeschreibung

Erfolgreiche Anwendungsbeispiele ziehen neue Kunden an. Volker Barczynski erstellt für die Firma ABEL Pump Technology Anwendungsberichte in verschiedenen Sprachen. Ob in deutsch, englisch oder chinesisch – ABEL Projektbeispiele sind überzeugend. Dabei sind die Beispiele ganz einfach aufgemacht: eine zweiseitige PDF-Datei, auf der alles Wesentliche steht. Manchmal ist eben weniger mehr.



Pumpen weltweit im Einsatz

Arbeitsbeispiele überzeugen!

Kunde	ABEL Pump Technology
Branche	Industrie, Herstellung von Pumpen
Aufgabe	Erstellung von Anwendungsberichten
Website	www.abel.de

„Nichts überzeugt unsere Kunden mehr, als bereits erfolgreich umgesetzte Projekte.“

Michael Albrecht, Marketingleiter, ABEL Pump Technology

Ein Arbeitsbeispiel von Volker Barczynski
www.volkerbarczynski.de



Mehrwert ist menschlich

Gemeinsinn als Wert entdecken!

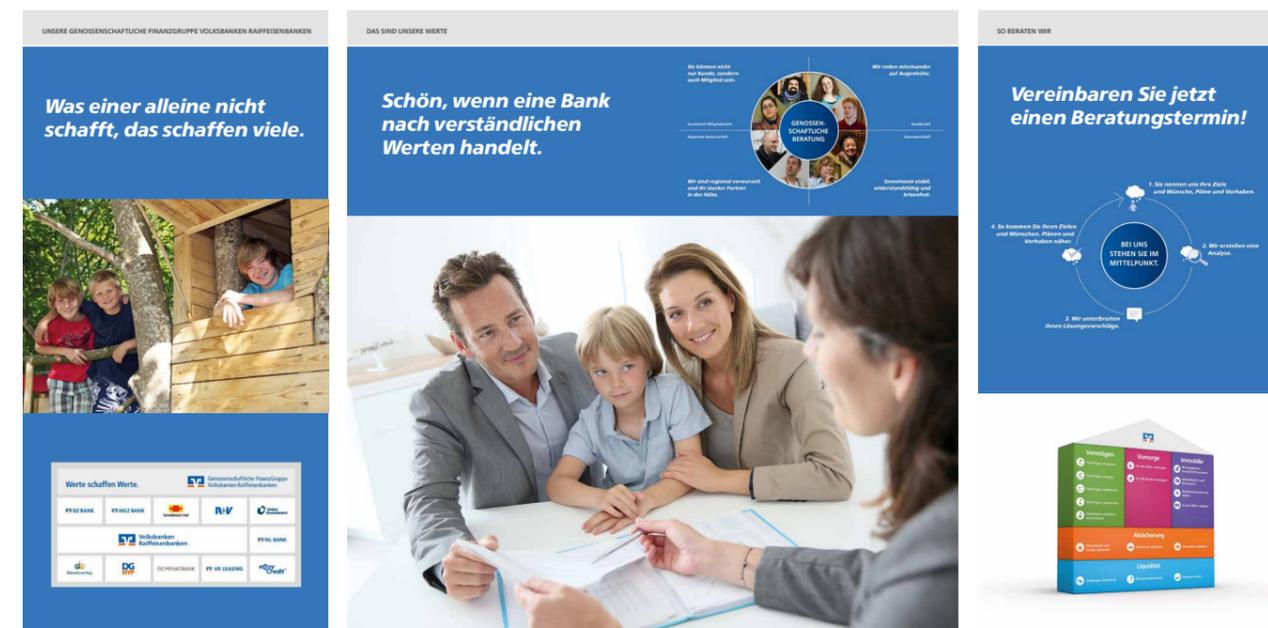
 Raiffeisenbank eG Ratzburg

Schaufenstergestaltung

Was einer alleine nicht schafft, das schaffen viele!

Projektbeschreibung

Die Werte der Genossenschaftsbanken sind klar: Regionale Verantwortung und Gemeinnutz. An einem Schaufenster gehen täglich viele Menschen vorbei. Grund genug, sich über die Schaufenstergestaltung ein paar Gedanken zu machen. Die Raiffeisenbank Ratzburg eG hat Volker Barczynski damit beauftragt, drei großflächige Plakate zu gestalten, die auf die Angebote der Bank und deren Werte aufmerksam machen.



Kunde	Raiffeisenbank Ratzburg eG
Branche	Genossenschaftsbanken
Aufgabe	Schaufenstergestaltung, Plakate
Website	www.rbratzburg.de

„Wir sind sehr zufrieden mit den kreativen Ideen und der gesamten Arbeit von Volker Barczynski.“

Sabine Sierck, Generationenbeauftragte,
Raiffeisenbank Ratzburg eG

Ein Arbeitsbeispiel von Volker Barczynski
www.volkerbarczynski.de

ÜBERSICHT 

VB KOMMUNIKATION
UND MARKETING



Proaktive Kommunikation

Kunden rechtzeitig informieren!

Raiffeisenbank eG Ratzburg

Kunde	Raiffeisenbank Ratzburg eG
Branche	Genossenschaftsbanken
Aufgabe	Kampagne EDV-Umstellung
Website	www.rbratzburg.de

„Sicherheit zu kommunizieren war uns ganz wichtig. Das hat Volker Barczynski gut umgesetzt.“

Sabine Sierck, Generationenbeauftragte, Raiffeisenbank Ratzburg eG

Kampagne EDV-Umstellung

Technische Umstellung für mehr Sicherheit!

Projektbeschreibung

Manchmal ist der Kundenservice durch eine EDV-Umstellung beeinträchtigt. Es gibt aber auch gute Gründe für eine Umstellung. So ist nach der Einführung der neuen EDV das Leben für den Kunden um einiges einfacher und sicherer. Wenn die Kunden rechtzeitig darüber informiert werden und die Gründe für die Beeinträchtigung kommuniziert werden, dann bleiben die Kunden auch zufrieden. Proaktives Handeln ist die Devise.

Infolyer

Versorgen Sie sich im Zeitraum vom 5. bis 8. Mai 2017 mit ausreichend Bargeld!
Wir empfehlen Ihnen, sich für das Wochenende von Freitag, dem 5. bis Montag, dem 8. Mai 2017 mit ausreichend Bargeld zu versorgen!
In der Zeit von Freitag 11:00 Uhr bis Montag 10:00 Uhr führen wir umfangreiche technische Umstellungen durch. Dabei kommt es zu vorübergehenden Einschränkungen, die vor allem:

- Ihre VR-BankCard (sowohl Barverfügungen an Automaten als auch bargeldlos bezahlen)
- unsere Selbstbedienungsausomaten und
- das OnlineBanking und OnlineBrokerage betreffen.

Für alle weiteren Informationen beachten Sie bitte nachfolgende Fragen und Antworten.

Wichtige Informationen!

- Beachten Sie bitte, dass es ein automatisches Tageslimit von maximal 500 Euro pro Karte gibt!
- Die VR-BankCard von jungen Leuten unter 18 Jahren ist in diesem Zeitraum nicht funktionsfähig! Das heißt, dass weder Bargeldentnahmen an Automaten noch Zahlungen mit der VR-BankCard möglich sind.
- Damit befehligte Überweisungen noch vor der Umstellung verarbeitet werden können, müssen diese spätestens Donnerstag, 4. Mai 2017 bis 18:00 Uhr bei uns eingehen.

Fragen und Antworten

Wie versorge ich mich in der Zeit mit Bargeld?
In der Zeit von Freitag 11:00 Uhr bis Samstag 18:00 Uhr sind alle Selbstbedienungsterminals, wie auch Einzahlungsterminals der Raiffeisenbank eG Ratzburg außer Betrieb! Sie können sich in dieser Zeit mit Ihrer VR-BankCard an Automaten anderer Institute mit Bargeld versorgen.
Unser Tipp: Nutzen Sie bei Bedarf kostenfreie SB-Geräte unserer Bankengruppe oder bezahlen Sie überrageweise im Umstellungszeitraum mit Ihrer Kreditkarte.

Kann ich meinen Einkauf bargeldlos bezahlen?
Grundsätzlich ja. Mit Ihrer VR-BankCard können Sie pro Tag bis maximal 500 Euro verfügen – unabhängig davon, ob Sie Bargeld an Automaten abheben oder im Geschäft mit Ihrer Karte bezahlen.
Alternativ können Sie natürlich an allen Akzeptanzstellen mit Ihrer Kreditkarte wie gewohnt im Rahmen Ihres Kartensystems bezahlen (oder mit Ihrer PIN an allen fremden Automaten Bargeld abheben – hierbei fallen zusätzliche Kosten an).
Achtung: Die VR-BankCard von jungen Leuten unter 18 Jahren ist in diesem Zeitraum nicht funktionsfähig!

Funktionieren meine Kreditkarten an diesem Wochenende?
Ja, Ihre Kreditkarten sind von der Umstellung nicht betroffen. Sie können Sie also in gewohnter Art und Weise einsetzen und damit Ihre Einkäufe bezahlen.

Verändern sich meine Kontostatusse?
Grundsätzlich nein: Aber alle Kontoinhaber bekommen mit der technischen Umstellung einmalig einen Kontoauszug, der Ihnen kostenlos per Post zugestellt wird. Kunden, die ihre Auszüge regelmäßig per Post zugestellt bekommen, erhalten ab dem 8. Mai 2017 ihre Auszüge nicht mehr im DIN-Läng-Format, wie beim Kontostatusgedruckten, sondern im Format DIN A4.

Was ändert sich an den SB-Geräten?
Am Samstag stehen Ihnen ab 18:00 Uhr unsere SB-Geräte mit neuer Benutzeroberfläche wieder zur Verfügung.

Ist OnlineBanking möglich?
Der Zugang zu unserer Onlinefiliale oder auch über ein Zahlungsvorkehrungsprogramm ist in der Zeit von Freitag 11:00 Uhr bis Montag 10:00 Uhr nicht möglich. Angefällige Daueraufträge und Terminüberweisungen werden wie gewohnt nach Ablauf des Wochenendes wahlweise korrekt gebucht.
Ab Montag, 8. Mai 2017, finden Sie über die Startseite www.rbratzburg.de unsere neue Onlinefiliale vor. Über alle damit verbundenen Neuerungen finden unsere OnlineBanking-Kunden eine ausführliche Information auf unserer Homepage.

Handeln mit OnlineBrokerage?
Von Freitag 11:00 Uhr bis Montag 10:00 Uhr sind über unsere Plattform keine Erfassung von Wertpapier-Orders und kein Abrufen von Informationen möglich.

Haben Sie noch weitere Fragen?
Dann zögern Sie bitte nicht und sprechen Sie uns an. Wir sind Ihnen dankbar.

A1 Plakat

Technische Umstellung für mehr Sicherheit!

Wichtig – bitte beachten!

Vom 5. bis 8. Mai 2017 kommt es zu technischen Einschränkungen!

Ein Arbeitsbeispiel von Volker Barczynski
www.volkerbarczynski.de

ÜBERSICHT

VB KOMMUNIKATION UND MARKETING



Immer ganz nah am Kunden

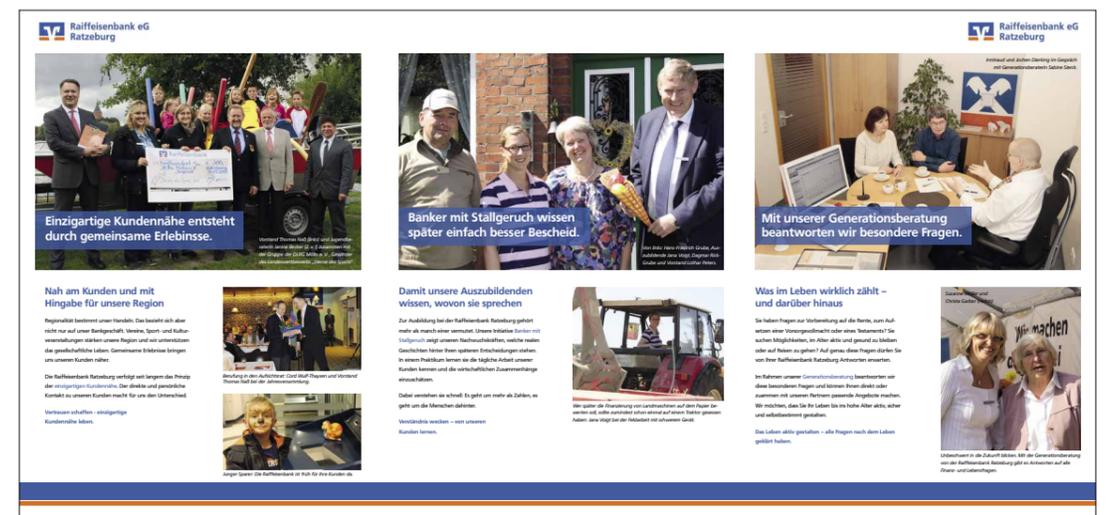
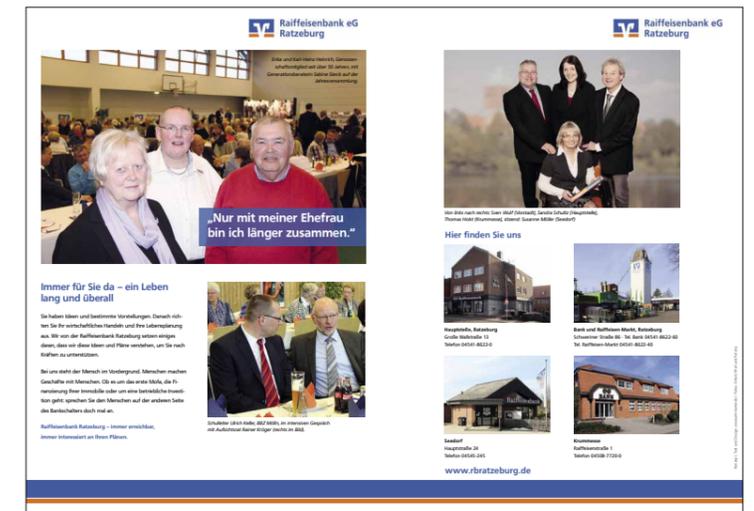
Eine Bank stellt sich vor

Engagement in der Region

Imagebroschüre für die Raiffeisenbank Ratzeburg

Projektbeschreibung

Wussten Sie, dass manche Banker während Ihrer Ausbildung ein Praktikum im Kuhstall machen? Wer später über die Finanzierung von landwirtschaftlichen Geräten entscheiden soll, der sollte zumindest schon einmal Stallgeruch geschnuppert haben. Das meinen zumindest die Verantwortlichen der Raiffeisenbank Ratzeburg. Die Bank engagiert sich außerdem stark in der Region. Grund genug, dies einmal in einer Broschüre darzustellen.



Kunde	Raiffeisenbank Ratzeburg eG
Branche	Genossenschaftsbanken
Aufgabe	Imagebroschüre
Website	www.rbratzeburg.de

„Wir engagieren uns stark in der Region. Das hat die Volker Barczynski sehr schön in der Broschüre gezeigt.“

Sabine Sierck, Generationenbeauftragte,
Raiffeisenbank Ratzeburg eG

Ein Arbeitsbeispiel von Volker Barczynski
www.volkerbarczynski.de

ÜBERSICHT



Liquiree

Fein passierte
Früchte zum Trinken!

Besonders und fruchtig

Die Marke Liquiree



sortenrein
natürliche Zutaten
ohne Zusatzstoffe



„Mit unseren feinen Säften haben wir ein Alleinstellungsmerkmal. Volker hat mit dem Liquiree-Konzept genau ins Schwarze getroffen. Danke für die tolle Idee.“

Richard Rau, Geschäftsführer
Getränke Stapelfeldt GmbH | Richie's Original

Kunde	Richie's Original
Branche	Lebensmittelbranche
Aufgabe	Entwicklung Markenname und Design
Website	www.richies-original.com

Weder Saft noch Püree – Liquiree

Liquiree – fein passierte Früchte zum Trinken!

Projektbeschreibung

Richie's Original steht für natürlichen Genuss. Durch ein besonderes Herstellungsverfahren produziert das Unternehmen Fruchtsäfte mit einer einzigartigen Konsistenz. Fast cremig entfalten sich die Fruchnoten auf der Zunge. Ein Geschmackserlebnis der besonderen Art, das auch ein besonderes Marketing erfordert. Wir haben die Marke „Liquiree“ und die Design-Welt für den Kunden entwickelt. Übrigens: Volker Barczynski hat auch die Anmeldung der Marke beim Deutschen Patent- und Markenamt übernommen.



Ein Arbeitsbeispiel von Volker Barczynski
www.volkerbarczynski.de

ÜBERSICHT

VB KOMMUNIKATION
UND MARKETING

Biere für die Region

Guter Geschmack trifft
cooles Design



Ein ausgezeichnetes Bier

Prämiert auf der Potsdamer Schlössernacht

Projektbeschreibung

Richie's Original – nothing but craft beer!

Die regionale Biermarke ist über die Region bekannt. So wurde das kultige KingFritz auf der Potsdamer Schlössernacht zum besten Bier prämiert.

Markenentwicklung, Markenrecherche und -anmeldung und das Design stammt von Volker Barczynski.

Außerdem sind mit den Marken Eulenspiegel und Stecknitz zwei besonders schmackhafte Biere für die jeweilige Region entstanden.

Wir sagen Prost – auf einzigartiges Biermarkendesign!



Kunde	Richie's Original
Branche	Lebensmittelbranche
Aufgabe	Entwicklung Markenname und Design
Website	www.richies-original.com

„Unser Bier ist in der Region bekannt. Der Hammer war die Auszeichnung in Potsdam. Der Geschmack, das coole Design, hat alles zueinander gepasst.“

Richard Rau, Geschäftsführer
Getränke Stapelfeldt GmbH | Richie's Original

Ein Arbeitsbeispiel von Volker Barczynski
www.volkerbarczynski.de

ÜBERSICHT



VB KOMMUNIKATION
UND MARKETING



Nähe gibt Energie – zumindest bei den Vereinigten Stadtwerken

Energieversorger geht auf Kuschelkurs!

Für die Vereinigten Stadtwerke hat Volker Barczynski eine Herbstkampagne entwickelt. Die Stärken des Unternehmens und die Einbindung aller Unternehmensbereiche war gefordert. Mit einem neuen Slogan und einer „Kuschel-Kampagne“ wird nun vom Energieversorger der Vorteil „Nähe“ kommuniziert. Bindendes Element der Kampagne ist der Energiebär – ein Teddy, wie man ihn aus Kindertagen kennt.



Regionaler Energieversorger

Endlich mal jemand,
der zuhört!

Kunde	Vereinigte Stadtwerke
Branche	Energieversorger
Aufgabe	Sloganentwicklung, Kampagnenarbeit
Website	www.vereinigte-stadtwerke.de

„Der Slogan bringt unsere Stärken kurz und knapp auf den Punkt. Zusammen mit der Teddy-Kampagne wird klar: Nähe zählt.“

K. A., K. A.
Vereinigte Stadtwerke GmbH

Knisterstimmung

Die kalten Tage kommen!
knuddeln?

Jetzt Original Energiebär gewinnen!

Wir haben etwas, damit es bei Ihnen richtig gemütlich wird: Attraktive Gas-Angebote. Als regionaler Gasanbieter haben wir aber auch noch weitere Vorteile: Durch unsere einmalige Kundennähe und unseren persönlicher Service wird Ihnen sicher auch ganz warm ums Herz.

zuverlässig | nah | ansprechbar

vereinigte stadtwerke
VS

Regionalverstehher

Endlich mal jemand,
der zuhört?

Jetzt Original Energiebär gewinnen!

Wir halten nichts von Callcentern. Bei uns ist der Kundenkontakt sehr persönlich. Diese Nähe und ein offenes Ohr gehört daher für uns zum täglichen Job. In vielen Haushalten sind wir schon Energielieferant seit den Kindertagen – das verpflichtet.

zuverlässig | nah | ansprechbar

vereinigte stadtwerke
VS
www.vereinigte-stadtwerke.de



Leiterplatten und Displays

Elektronik mal sportlich

Kunde	DATASCHALT production GmbH
Branche	Elektronikbranche
Aufgabe	verschiedene Werbegestaltungen
Website	www.dataschalt.com

„Die Zusammenarbeit ist mehr als zufriedenstellend. Ich hoffe, dass wir in naher Zukunft weitere Projekte machen werden.“

Cay von Wedel, Vertriebsleiter
DATASCHALT production GmbH

Ein sportlicher Auftritt

Recruiting, Präsentationswand und Kalendergestaltung

Für die Firma DATASCHALT production GmbH hat Volker Barczynski eine Recruiting-Kampagne entwickelt. Das Thema Teamplay stand bei dem gestalteten Motiv im Mittelpunkt. Außerdem wurde die Agentur u. a. mit der Gestaltung des Eingangsbereiches und einer Kalendergestaltung beauftragt.

Plakatmotiv für Mitarbeiterwerbung



4-Monats-Kalender zum EM-Jahr 2020



Präsentationswand mit eingefassten Displays im Eingangsbereich



Ein Arbeitsbeispiel von Volker Barczynski
www.volkerbarczynski.de

ÜBERSICHT

VB KOMMUNIKATION UND MARKETING

Ihre Website für Ihre Zielgruppen

Arbeitsbeispiele für Websites

Eindrucksvolle Websites

Optimiert für alle Endgeräte



www.abelpumps.com



www.sea-flutlicht.de



www.bode.de

Ihre neue Website ist nur einen Anruf entfernt!

Nehmen Sie Kontakt unter Telefon 04542-9853242 mit mir auf. Ich berate Sie **unverbindlich** und mache Ihnen nach der Beratung ein attraktives Angebot zur Erstellung Ihrer neuen Website.



www.bgm-bersch.de



www.voss-optik.de



www.rema-anlagenbau.de

ÜBERSICHT

Danke für Ihr Interesse

Jetzt Kontakt aufnehmen



**Volker
Barczynski**
Marketingberater
Kreativdirektor



 Wallstraße 10 · 23879 Mölln
 04542 - 9 85 32 42
 0178 - 19 88 725
 vb@volkerbarczynski.de

ÜBERSICHT

