

**Der Newsletter der Ströer Sales & Services für die  
Mediaagenturen in Deutschland**



Liebe Geschäftspartner,

im Out-of-Home-Markt tut sich eine Menge. Grund genug für uns, Sie über die neuesten Entwicklungen des Mediums mit einem Newsletter zu informieren.

Mit der Übernahme der Deutsche Städte-Medien GmbH ist Ströer zum Marktführer des Out-of-Home-Marktes avanciert. Damit kommt der Ströer Gruppe auch eine besondere Verantwortung für die weitere Entwicklung des Marktes zu.

Mit diesem Newsletter möchten wir Ihnen ab sofort quartalsweise kurz und knapp neue Services und Informationen geben, aber auch Ansätze und Ideen für Ihre Kunden liefern. Nehmen Sie gerne Kontakt zu uns auf, wenn bestimmte Themen Sie interessieren.

In der Vergangenheit gab es keinen aktiven Media-vertrieb in unserer Branche. Durch die Implementierung unseres Key-Account-Teams in Köln und Frankfurt tragen wir der Forderung nach mehr direkter Zusammenarbeit und Information mit Kunden und Agenturen Rechnung. Analog zu den Vermarktern von TV, Print, Radio und Online steht Ihnen das Key Account-Team, zusätzlich zu den Spezialagenturen, als kompetenter Ansprechpartner zur Verfügung.

Wir möchten diesen Newsletter auf Ihre Anforderungen und Bedürfnisse zuschneiden und weiterentwickeln. Gerne nehmen wir Ihr Meinung und Ihr Feedback auf, um diesen Newsletter für Sie noch interessanter zu gestalten.

In diesem Sinne viel Spaß bei der Lektüre!

Herzlich Ihr

*Jan Hardorp*

**Inhaltsverzeichnis**

- ⇒ [Wer ist Ströer Sales & Services?](#)
- ⇒ [Ströer startet durch mit agentour04](#)
- ⇒ [Kreative Sonderwerbformen](#)
- ⇒ [Key-Account-Management-Team](#)
- ⇒ [Premiere für die MA Plakat](#)
- ⇒ [Online-Überwachung Ihrer Kampagne](#)
- ⇒ [Postergalerie](#)

Ihre Meinung und Ihre Anregungen sind uns willkommen. E-Mails an die Redaktion schicken Sie bitte an:  
[newsletter@stroeer.de](mailto:newsletter@stroeer.de)

Hier können Sie auch weitere Kolleginnen und Kollegen in den Verteiler aufnehmen lassen oder den Newsletter abbestellen.

Ströer Sales & Services GmbH  
Ströer Allee 1 . 50999 Köln  
02236 96 45-385      Telefon  
02236 96 45-6385      Fax  
[jhardorp@stroeer.de](mailto:jhardorp@stroeer.de)

## Wer ist Ströer Sales & Services?

Die Ströer Out-of-Home Media AG ist seit der Übernahme der Deutschen Städte-Medien GmbH (DSM) Marktführer im deutschen Out-of-Home-Markt. Die Ströer Gruppe ist in 11 Ländern mit mehr als 200.000 Werbeflächen vertreten. Neben den klassischen 9qm-Großflächen werden auch Mega-Lights, City-Light-Poster, Plakatsäulen sowie Riesenposter (blowUP) vermarktet.

Als Marktführer im treibt Ströer maßgeblich die Entwicklung des Mediums voran. Speziell im Bereich der Werbeträgerkontrolle und im Bereich der Kampagnendokumentation werden neue Ansätze und Technologien entwickelt.

Die Ströer Sales & Services GmbH ist die nationale Vertriebsgesellschaft der Ströer Gruppe in Deutschland und mit ca. 100 Mitarbeitern die Größte im Bereich der Out-of-Home-Medien in Deutschland. Seit der Konsolidierung der Branche ist die Ströer Sales & Services Pionier und Innovator im Bereich der aktiven Vermarktung von Out-of-Home Medien in Deutschland.

Verstärkte Investitionen ins Mediamarketing sowie die Ausweisung der Leistungswerte sollen das Medium im Mix der Kunden etablieren. Mittelfristig soll durch geeignete Werbewirkungsstudien der Anteil von Out-of-Home-Medien im Mediamix erhöht werden.

Zur zielgerichteten Vermarktung wurde ein 20-köpfiges Team von Branchenfachleuten und Key-Account-Managern zusammengestellt, welches die Mediaagenturen sowie deren national werbende Kunden betreut und berät.



Eines unserer Werbeträger-Highlights: verglaste und hinterleuchtete 9 qm Plakatwechsler auf einem 2,50 m hohen Monofuß (Mega-Lights)



Das Gebäude der Konzernzentrale in Köln

## Ströer startet durch mit agentour04

Die Ströer Out-of-Home Media AG hat mit dem Kauf der Deutsche Städte Medien GmbH den Außenwerbemarkt entscheidend verändert.

Höchste Zeit, sich bei unserer Roadshow, der **agentour04**, über die wichtigsten Neuigkeiten zu informieren. Die agentouristen hatten an Board des modernsten Konferenzbusses Europas die Möglichkeit, in 90 Minuten den kompletten Überblick über die Entwicklungen von Sonderwerbformen, Kampagnen, Kreationen und Mediaforschung zu bekommen.



Unser hochmoderner Konferenzbus für die agentour 04

Die Teilnehmer wurden an den jeweiligen Agenturen abgeholt und von Jan Hardorp (GF Ströer Sales & Services) und dem betreuenden Key Account Manager zu einer Roadshow im wahrsten Sinne des Wortes entführt.

Insgesamt nahmen über 400 Planer von 22 Mediaagenturen aus Düsseldorf, Hamburg, Frankfurt, Wiesbaden und München teil.

Unterwegs präsentierten sich ihnen kreative Großflächen, innovative Mega-Light-Ideen und noch so manche Überraschung – auch in kulinarischer Hinsicht. Im Bus wurde auf den Monitoren eine Multimedia-Präsentation zu den jeweiligen Themenbereichen gezeigt.

Die **agentour05** ist bereits in Planung.



Präsentation von aufmerksamkeitsstarken Sonderwerbformen

## Kreative Sonderwerbformen

An dieser Stelle zeigen wir Ihnen in lockerer Reihenfolge herausragende und kreative Arbeiten für Out-of-Home-Werbung. Wenn Sie für Ansichts- bzw. Präsentationszwecke weitere Motive benötigen, rufen Sie uns an. Gerne senden wir Ihnen auch die **agentour04-CD** zu, auf welcher Sie eine Motivdatenbank finden.



## Key-Account-Management-Team

Unser Key-Account-Management-Team stellt sich vor:

### Sales Director Deutschland



**Jörg Taubitz**, 35 Jahre, absolvierte ein Studium der Betriebswirtschaftslehre. Seit 1995 sammelte er umfangreiche Erfahrungen in OoH-Medien in unterschiedlichen Vertriebsfunktionen bei der Wall AG und war dort zuletzt als stellvertretender Verkaufsleiter Deutschland tätig. Im Januar 2002 wechselte er nach Abschluss eines MBA-Studiums im Fachbereich Medien in die Telekommunikationsbranche zu Vodafone D2 GmbH. Er verantwortete hier das Direktkundengeschäft Mittelstand für die Region Nordost. Im Herbst siedelte er in die Konzernzentrale nach Düsseldorf ins Business Development für mobile Mehrwertdienste – Vodafone live! Seit August 2004 verantwortet Jörg Taubitz als Sales Director Deutschland das Kölner Key-Account-Team.

**Kontakt** Ströer Sales & Services . Ströer Allee 1 . 50999 Köln  
Tel. 02236 9645-186 . Mobil 0173 7293911 . E-Mail: [jtaubitz@stroeer.de](mailto:jtaubitz@stroeer.de)

### Mediaagenturen: OMD (Düsseldorf, Germany, Frankfurt), Mediateam OMD



**Thomas Stewens**, 43 Jahre, bisher im größten Kunden-/Agenturgebiet Nielsen 2 für den nationalen Vertrieb der Ströer Gruppe verantwortlich. Seine Medienerfahrungen sammelte er ab 1984 bei führenden deutschen Mediaagenturen wie BBDO/OMD, Ernst & Partner, Young&Rubicom und MediaStar/Mediapolis und war in Düsseldorf/Frankfurt als Media-Supervisor/Leitung Mediaplanung tätig. 1995 wechselte er in den Vertrieb und übernahm für viereinhalb Jahre die Position eines Verkaufsrepräsentanten beim Jahreszeiten-Verlag. Seit 2000 war er in unserem Verkaufsbüro Düsseldorf als Verkaufsleiter tätig.

**Kontakt** Ströer Sales & Services . Ströer Allee 1 . 50999 Köln  
Tel. 02236 9645-114 . Mobil 0173 5474027 . E-Mail: [tstewens@stroeer.de](mailto:tstewens@stroeer.de)

### Mediaagenturen: tkm Starcom (Frankfurt, Düsseldorf), Initiative Media (Hamburg), Crossmedia (Düsseldorf), DMS, Springer & Jacoby Media



**Daniela Scholz**, 31 Jahre, studierte Betriebswirtschaftslehre in München und sammelte ihre ersten Medienerfahrungen nach dem Studium beim DSF. Innerhalb der Abteilung Neue Medien vermarktete sie als Verkaufsberaterin zwei Jahre exklusiv das Senderportfolio von Premiere Sport. Anschließend konnte Sie ihre Mediaerfahrung zwei Jahre beim DSF im Bereich Sponsoring/Sonderwerbeformen festigen.

**Kontakt** Ströer Sales & Services . Ströer Allee 1 . 50999 Köln  
Tel. 02236 9645-182 . Mobil 0173 7293901 . E-Mail: [dscholz@stroeer.de](mailto:dscholz@stroeer.de)

### Mediaagenturen: MediaCom (Düsseldorf, München, Berlin), Pilot Media (Hamburg, München), Jung von Matt mediamind



**Nils Wulf**, 38 Jahre, studierte an der Universität Lüneburg Kommunikationswissenschaften und arbeitete danach vier Jahre als Assistent der Geschäftsleitung bei einem Hamburger Handelsunternehmen in den Bereichen Marketing, Verkauf und Ausland (Breslau, Polen). Bis August 2004 war er als Verkaufsmanager bei der IP Deutschland in Hamburg für die Vermarktung von RTL, VOX, Super RTL und n-tv bei Werbekunden und Mediaagenturen zuständig.

**Kontakt** Ströer Sales & Services . Ströer Allee 1 . 50999 Köln  
Tel. 02236 9645-184 . Mobil 0173-7293903 . E-Mail: [nwulf@stroeer.de](mailto:nwulf@stroeer.de)

---

**Mediaagenturen: Mediaedge:cia (Frankfurt, Hamburg)**

**Marcus Ebert**, 28 Jahre, sammelte bereits während seiner dualen Ausbildung bei IP Deutschland und an der Berufsakademie Ravensburg erste Medienenerfahrungen. Der Diplom-Betriebswirt (BA) wechselte anschließend in den internationalen Anzeigenvertrieb der Firma Interdeco Global Advertising, der Deutschland-Vertretung des französischen Verlags Hachette Filipacchi Media. Marcus Ebert verstärkt seit dem 01.10.2004 unser KAM Team in Köln.

**Kontakt** Ströer Sales & Services . Ströer Allee 1 . 50999 Köln  
Tel. 02236 9645-189 . Mobil 0173 7102103 . E-Mail: [mebert@stroeer.de](mailto:mebert@stroeer.de)

---

**Mediaagenturen: Mediaedge:cia (Düsseldorf, München), Concept Media**

**Oliver Haltenhof**, 34 Jahre, studierte an der Fachhochschule Landshut Betriebswirtschaftslehre und sammelte bereits nach dem Studium 1995 erste Medienenerfahrungen bei dem Spezialmittler AFP. Im Jahre 1998 wechselte er zu Infoscreen, wo er drei Jahre digitale Großbildflächen vermarktete. Darüber hinaus erlangte er bei der IP Deutschland drei weitere Jahre Medienenerfahrungen im Bereich TV.

**Kontakt** Ströer Sales & Services GmbH . Ströer Allee 1 . 50999 Köln  
Tel. 02236 9645-183 . Mobil 0173 7293902 . E-Mail: [ohaltenhof@stroeer.de](mailto:ohaltenhof@stroeer.de)

---

**Mediaagenturen: GFMO OMD (Hamburg), MediaCom (Düsseldorf, München, Berlin), Mediakonzeption**

**Dirk Wiedau**, 29 Jahre, absolvierte nach dem Abitur eine duale Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann und zum Betriebswirt an der Berufsakademie Bremen. Seine Medienenerfahrungen sammelte er bei Bertelsmann im Marketing-Service mit den Stationen Wuppertal und Hannover. Darüber hinaus konnte er zusätzliche Medienenerfahrungen im Bereich Kino sowie TV bei VIVA erlangen.

**Kontakt** Ströer Sales & Services GmbH . Ströer Allee 1 . 50999 Köln  
Tel. 02236 9645-181 . Mobil 0173 7293900 . E-Mail: [dwiedau@stroeer.de](mailto:dwiedau@stroeer.de)

---

**Trainee Köln**

**Daniela Romberg**, 25 Jahre, studierte an der Fachhochschule Ingolstadt Betriebswirtschaftslehre mit den Schwerpunkten Marketing und Personal und erlangte durch ein halbjähriges Praktikum Berufserfahrungen bei eBay Schweiz in den Bereichen Category Management und Neukundenakquise. Darüber hinaus arbeitete sie über eineinhalb Jahre im Key-Account-Management der Daimler-Chrysler-Vertriebsorganisation Deutschland, welche auch ihre Diplomarbeit zum Thema Produktentwicklung betreute. Daniela Romberg wird als Trainee das Key-Account-Management-Team in Köln unterstützen.

**Kontakt** Ströer Sales & Services GmbH . Ströer Allee 1 . 50999 Köln  
Tel. 02236 9645-185 . Mobil 0173 7293909 . E-Mail: [dromberg@stroeer.de](mailto:dromberg@stroeer.de)

---

**Trainee Köln**

**Roman Koch**, 28 Jahre, studierte Betriebswirtschaft in Köln und sammelte erste Medienenerfahrungen bei VIVA Fernsehen. Nach einem Jahr in der Marketingabteilung wechselte er in den Bereich Sonderwerbformen, Lizenzen und Merchandising. Seit Mai 2004 ist Roman Koch als Key-Account-Trainee bei Ströer tätig und wird das KAM-Team in Köln unterstützen.

**Kontakt** Ströer Sales & Services GmbH . Ströer Allee 1 . 50999 Köln  
Tel. 02236 9645-169 . Mobil 0173 7293908 . E-Mail: [rkoch@stroeer.de](mailto:rkoch@stroeer.de)

---

### Sales Director Frankfurt



**Stephanie Salat**, 38 Jahre, baute während eines berufsbegleitenden Studiums für Radio Arabella und Hit Radio FFH die Abteilungen Marketing und Vertrieb mit auf. Sie gründete 1999 das nationale Vertriebsbüro in Frankfurt für die Ströer Gruppe und installierte dort ein Verkaufsteam. Seit August 2004 leitet Stephanie Salat als Sales Director Frankfurt das dortige KAM-Team.

**Kontakt** Ströer Sales & Services GmbH . An den Drei Hasen 34-36 . 61440 Oberursel  
Tel. 06171 63611-33 . Mobil 0172 2530671 . E-Mail: [ssalat@stroeer.de](mailto:ssalat@stroeer.de)

---

### Mediaagenturen: **MPG Schmitter (Frankfurt), Mediaplus (München), Fahrholz Junghanns Raetzler, Serviceplan, redblue Marketing**



**Martin Wagner**, 36 Jahre, studierte an der Uni Bayreuth Sportökonomie. Seine ersten Medienerfahrungen sammelte er 1998 als Sales Manager bei der DSM-Decaux München, wo er die Umsätze von City-Light-Postern für Nielsen 4, Österreich und die Schweiz sowie die Akquisition von Mega-Light-Standorten in München verantwortete. Berufsbegleitend absolvierte er ein Electronic-Marketing-Studium und arbeitete seit 2004 in der Onlinevermarktung beim europäischen Marktführer Adlink Internet Media.

**Kontakt** Ströer Sales & Services GmbH . An den Drei Hasen 34-36, 61440 Oberursel  
Tel. 06171-63611-37, Mobil 0173-7293905, E-Mail: [mwagner@stroeer.de](mailto:mwagner@stroeer.de)

---

### Mediaagenturen: **Universal McCann (Frankfurt, Düsseldorf, Hamburg), Optimedia (Düsseldorf, Frankfurt), mm+b Media Agentur**



**Thomas Hahn**, 41 Jahre, war vier Jahre bei dem Kinovermarkter CAG als Büroleiter in Frankfurt für Deutschland Süd verantwortlich. Zehn Jahre sammelte er als Mediaplaner in verschiedenen Agenturen Mediaerfahrung und betreute Kunden aus den Bereichen Food und Nonfood.

**Kontakt** Ströer Sales & Services GmbH . An den Drei Hasen 34-36 . 61440 Oberursel  
Tel. 06171 63611-36 . Mobil 0173 7293904 . E-Mail: [thahn@stroeer.de](mailto:thahn@stroeer.de)

---

### Mediaagenturen: **HMS Wiesbaden, Carat (Hamburg), Barth + Team**



**Daniel Lange**, 28 Jahre, absolvierte eine Ausbildung zum Verlagskaufmann bei der Tageszeitung Darmstädter Echo und konnte seine Medienerfahrungen durch den Anzeigenverkauf festigen. Im Januar 2002 wechselte er zunächst als Anzeigenverkaufsleiter zum Fachmedienv Verlag medialog in Mannheim, wo er später zum stellvertretenden Anzeigenleiter aufstieg. Berufsbegleitend absolvierte er ein Studium an der Mediaakademie und ein internationales BWL-Studium.

**Kontakt** Ströer Sales & Services GmbH . An den Drei Hasen 34-36 . 61440 Oberursel  
Tel. 06171 63611-38 . Mobil 0173 7293906 . E-Mail: [dlange@stroeer.de](mailto:dlange@stroeer.de)

---

### Mediaagenturen: **Mindshare (Frankfurt, Düsseldorf), Heye Media OMD (München), Dr. Pichutta (Wiesbaden), Maxus**



**Marion Müller**, 34 Jahre, ist seit über vier Jahren im nationalen Vertrieb bei der Ströer Gruppe für die Bereiche Nielsen 3a, 3b und 4 zuständig. Ihre ersten Medienerfahrungen sammelte sie bei der Radio Tele FFH in Frankfurt, wo sie den Sender planet radio vermarktete. Zuvor arbeitete sie als Projektleiterin für nationale Kunden bei ConTeam/max.sense, Deutschlands größter Incentivereisen- und Eventagentur.

**Kontakt** Ströer Sales & Services GmbH . An den Drei Hasen 34-36 . 61440 Oberursel  
Tel. 06171 63611-32 . Mobil 0172 2089171 . E-Mail: [muellerm@stroeer.de](mailto:muellerm@stroeer.de)

### Mediaagenturen: **Carat Wiesbaden, Gerryland Advertising**



**Marcus Mauer**, 39 Jahre, ist seit über fünf Jahren im nationalen Vertrieb bei der Ströer Gruppe im Verkaufsbüro Oberursel tätig. Seine ersten Medienerfahrungen in der Plakatbranche sammelte er bereits Anfang der 90er Jahre bei Posterscope. 1995 wechselte er zu Carat Wiesbaden, wo er als interner Berater für Plakat zuständig war.

**Kontakt** Ströer Sales & Services GmbH . An den Drei Hasen 34-36 . 61440 Oberursel  
Tel. 06171 63611-31 . Mobil 0172 2530674 . E-Mail: [mmauer@stroeer.de](mailto:mmauer@stroeer.de)

### Trainee Frankfurt



**Julia Schleunung**, 26 Jahre, absolvierte nach dem Abitur ein BWL-Studium in Nürnberg. Nach dem Studium erlangte sie erste Berufserfahrung durch ein Trainee-Programm im Einzelhandel bei Görtz und leitete nach der Ausbildung eine Filiale der Ludwig Görtz GmbH. Im Mai 2004 kam Julia Schleunung als Key-Account-Trainee zu Ströer und wird künftig das KAM-Team in Frankfurt unterstützen.

**Kontakt** Ströer Sales & Services GmbH . An den Drei Hasen 34-36 . 61440 Oberursel  
Tel. 06171 63611-30 . Mobil 0173 7293907 . E-Mail: [jschleunung@stroeer.de](mailto:jschleunung@stroeer.de)

## Premiere für die MA Plakat

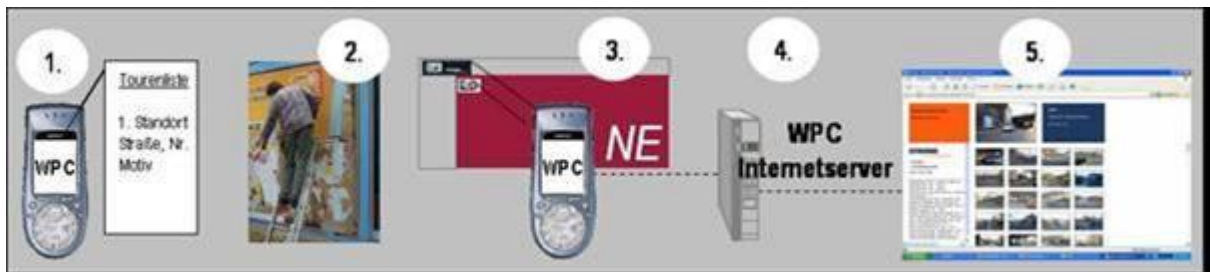
Die Arbeitsgemeinschaft Media-Analyse (ag.ma) hat zum ersten Mal die Mediaanalyse „MA Plakat 2004“ veröffentlicht. Mit dieser MA wird Plakat zum ersten Mal als intermedial vergleichbarer Wert ausgewiesen, der die Leistungsfähigkeit des Mediums fundiert dokumentiert.

Insgesamt kommt die Großfläche (mit Mega-Lights und City-Light Boards) auf eine Reichweite von 85,8 Prozent. Bei einer Standardbelegung von 1:3000 liegt die Reichweite in den letzten sieben Tagen bei 57,3 %. City-Lights erreichen innerhalb der letzten sieben Tage 55,2 % der Bevölkerung, die Ganzsäule 47,2 %.

Die Erhebung der MA Plakat 2004 basiert auf der Plakat Mediaanalyse (PMA) und umfasst insgesamt rund 22.000 Interviews, von denen ein Drittel nach der optimierten Methode unter ag.ma Dach erhoben wurde. Parallel dazu arbeitet die ag.ma an einem komplett neuen Modell zur Plakaterhebung. Statt wie bisher die erinnerten Wege der Personen abzufragen, werden sie dabei mittels eines GPS-Systems gemessen – Ziel ist es, die ersten gemessenen Plakatreichweiten 2006 oder 2007 in die MA einzubinden.

## Online-Überwachung Ihrer Kampagne

Im Bereich der Plakatierungskontrolle wird die so genannte Wireless Posting Control (WPC) entwickelt. Das System ermöglicht die zeitnahe Kontrolle der plakatierten Werbeträger und gibt dem Kunden die Möglichkeit, den Fortschritt seiner Kampagne online zu verfolgen. Zu diesem Zwecke wird ein Data-Matrix-Code sowohl auf dem Werbeträger als auch auf dem zu klebenden Plakat gescannt und das plakatierte Motiv dem Kunden und der Agentur als digitales Foto online verfügbar gemacht. Dies ist ein weiterer Schritt in Richtung Transparenz und Qualität.



Das neue System (WPC = Wireless Posting Control) bringt mehr Transparenz: von der Tourenliste des Plakatierers über die Klebung, das Scannen der Codes, das Foto und die Übermittlung der Daten bis hin zur Verfolgung der Kampagne im Internet

## Postergalerie

### Sonderwerbeformen Kreativ



blowUP mit 3D-Installation



Ganzgestaltung Fahrgastunterstand



ADIDAS-Shirt auf Säule

### Großfläche Kreativ



Landrover – Elchtest / Nashornstest



Volvo



Großfläche mit spezieller Klebung



Großfläche mit spezieller Klebung

## Motivideen



Deutsche Post

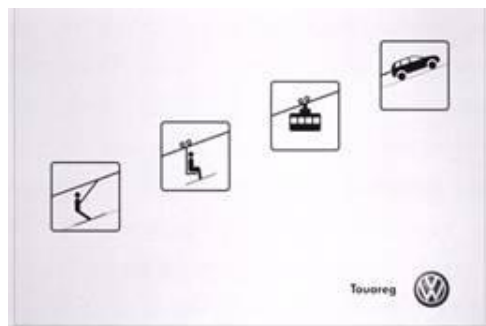


Pepsi light



Burger King

## Wettbewerbsgewinner



Plakat Grand Prix 2004 – VW Touareg (Bronze)



Asia Pacific Advertising Festival 2002 – Diet Pepsi (Bronze Winner)



Plakat Grand Prix 2004 – Procter & Gamble / Tempo (Sieger)

## Internationale Beispiele



Peugeot 206



Van Helsing



Yellow Pages (Australien)