

ÜBER ERFOLG

ABOUT SUCCESS

CHRISTOPH HEGGER
ANNIKA HAUPT

VERPUFFEN IHRE KOSTSPIELIGEN
MARKETING-AKTIVITÄTEN?

BLEIBEN IHRE PRODUKTE VIELFACH
UNVERSTANDEN?

GEHEN IHRE BOTSCHAFTEN UNTER
IN DER HEUTIGEN MEDIENFLUT?

NIE ZUVOR WAR ES FÜR UNTERNEHMEN
EINFACHER ZU KOMMUNIZIEREN.
UND DOCH WAR ES NIE SCHWIERIGER,
DIES ERFOLGREICH ZU TUN. DENN
WÄHREND EINERSEITS DAS INTERNET
SCHIER UNENDLICHE MÖGLICHKEITEN
BIETET, VERHALLT GERADE DORT DAS
ALLERMEISTE UNGEHÖRT IM RAUSCHEN
DES MEDIEN-TSUNAMIS.

WIE FINDEN SICH BOTSCHAFTEN, DIE SICH
IM MARKT DURCHSETZEN?

WIE LASSEN SICH MEDIEN VERNETZEN,
OHNE DASS IHRE BUDGETS EXPLODIEREN?

ANGESICHTS DIESER FRAGEN HABEN
CHRISTOPH HEGGER UND ANNIKA HAUPT
DEN D.A.R.T. PROZESS ENTWICKELT:
ALS DIALOG-ORIENTIERTE METHODIK
MIT KREATIVEM OUTPUT.

*DOES YOUR COSTLY MARKETING
BUDGET SOMETIMES SEEM TO DISAPPEAR
INTO THIN AIR?*

*DO YOUR OFFERINGS OFTEN REMAIN
MISUNDERSTOOD?*

*DOES YOUR MESSAGING DROWN IN ALL
THE MEDIA CLUTTER?*

*IT'S NEVER BEEN EASIER FOR COMPANIES
TO COMMUNICATE. BUT IT'S NEVER
BEEN SO DIFFICULT TO FULFIL ONE'S AIMS
SUCCESSFULLY.*

*THE INTERNET OFFERS A SEEMINGLY
ENDLESS ARRAY OF OPTIONS, YET
MOST MESSAGES GO UNHEARD IN THE
MEDIA MAELSTROM.*

*HOW CAN YOU DEVELOP MESSAGING THAT
REALLY GAINS CUT-THROUGH?*

*HOW CAN YOU MIX AND MATCH MEDIA
WITHOUT BREAKING THE BANK?*

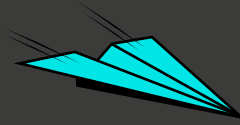
*CHRISTOPH HEGGER AND ANNIKA HAUPT
SANK THEIR TEETH INTO THESE CHALLENGES
AND DEVELOPED THE D.A.R.T. PROCESS:
A STRATEGIC APPROACH BASED ON DIALOG
AND AIMED AT MAXIMISING
CREATIVE OUTPUT. AND SUCCESS.*



DER EINFACHE EINSTIEG
IN STRATEGISCHES MARKETING
STRAIGHTFORWARD
ACCESS TO STRATEGIC MARKETING



ÜBER D.A.R.T.
ABOUT D.A.R.T.

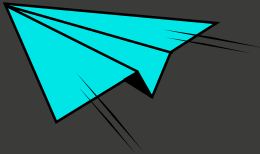


Inhalt · *Contents*

- 7 **Der D.A.R.T. Prozess** · *The D.A.R.T. process*
- 10 **D.IALOG** · *D.IALOG*
- 14 **A.NALYSE** · *A.NALYSIS*
- 18 **R.ESULTAT** · *R.ATIONALE*
- 22 **T.RANSFORMATION** · *T.RANSFORMATION*
- 26 **Der D.A.R.T. Prozess im Überblick** · *The D.A.R.T. process at a glance*
- 28 **Die D.A.R.T. Beratungsmodule** · *The D.A.R.T. consultation modules*
- 29 **Ihre Partner** · *Your key contacts*

ERFOLG ENTSTEHT NICHT IM ALLEINGANG.
NICHT IN WERBEAGENTUREN.
UND NICHT IN DEN UNTERNEHMEN.
SONDERN DAZWISCHEN.
DORT, WO SICH ARGUMENTE, ERFAHRUNGEN
UND SICHTWEISEN BEGEGNEN.

*SUCCESS IS NOT AN INDIVIDUAL EFFORT.
IN AGENCIES, ALONE. IN COMPANIES, ALONE.
IT'S A JOINT EFFORT.
WHERE EXPLANATION, EXPERIENCE AND
PERSPECTIVES COME TOGETHER.*

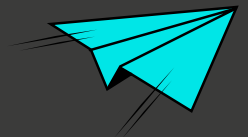
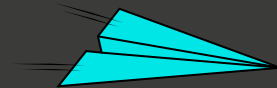


LÄSST SICH ERFOLG MIT SYSTEMATISCHEN MITTELN ERZIELEN, OBWOHL JEDER MARKT UND JEDE MARKE INDIVIDUELLE LÖSUNGEN ERFORDERN? JA, DENN WER METHODISCH SEINE ZIELE ENTWICKELT, WIRD MIT HÖHERER WAHRSCHEINLICHKEIT DIE WEGE FINDEN, DIE ZUM ERFOLG FÜHREN.

CAN SUCCESS BE ATTAINED BY MEASURED AND METHODICAL MEANS, EVEN THOUGH EVERY BRAND AND EVERY MARKET NEEDS THE MADE-TO-MEASURE? YES. MAP OUT YOUR GOALS METHODICALLY AND YOU'LL PROBABLY FIND THE RIGHT PATH. THE PATH TO SUCCESS.

ERFOLG

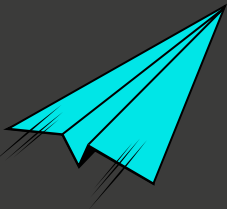
SUCCESS



DER D.A.R.T. PROZESS FÜHRT IHRE WERBUNG
METHODISCH ZUM ERFOLG: ER VERSÖHNT KONZEPTION
MIT KREATION, INDEM ER KREATIVE ENERGIE
AN STRATEGISCHEN GRUNDLAGEN AUSRICHTET.

*THE D.A.R.T. PROCESS SYSTEMATICALLY TRANSLATES YOUR
MARKETING INSTRUMENTS INTO SUCCESS BY WEDDING
RHYME AND REASON, BY CHANNELLING CREATIVE ENERGY
AND FOCUSING ON STRATEGIC FUNDAMENTALS.*

D.A.R.T.



Warum strategisches Marketing?

Der D.A.R.T. Prozess zielt direkt auf die Verbesserung Ihrer Wertschöpfung ab, basierend auf einem strategischen Marketingkonzept:

- Ihre Botschaften erreichen Ihren Kunden effektiver und werden nachhaltig in Ihren Märkten verankert.
- Sie führen Ihre Marke erfolgreicher: Alle Marketingmaßnahmen zahlen auf ein identisches Markenkonto ein und werden objektiv bewertbar.
- Ihr Vertrieb agiert zielorientierter und argumentiert sicherer.
- Sie strukturieren Ihr Marketingbudget effizienter: mehr Output bei gleichem Einsatz, z.B. über Cross-Media-Content.

Our angle on strategic marketing

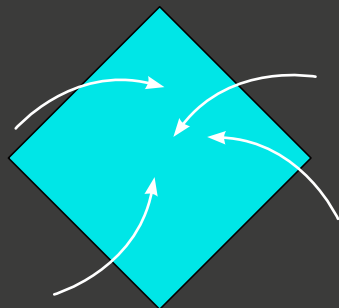
The D.A.R.T. Process revolves around you being better, at every stage of the value chain. Our approach is based on strategic marketing objectives:

- *Your messaging hits the audience more clearly and registers top-of-mind in your markets.*
- *Brand management is more effective: marketing instruments are an investment in brand equity, which should be objectively measurable.*
- *Sales focus more on core objectives and more powerful selling arguments.*
- *Marketing spends are invested more efficiently: same outlay, more output – e.g. cross-media content.*

DER D.A.R.T. PROZESS FÜHRT SIE IN VIER SCHRITTEN
ZU EINEM KONSISTENTEN MARKENAUFTRITT.
DER KREATIVE OUTPUT BASIERT ÜBER ALLE MEDIEN HINWEG
AUF DEN SELBEN STRATEGISCHEN GRUNDLAGEN.
*THE D.A.R.T. PROCESS WALKS YOU STEP BY STEP THROUGH
FOUR STAGES TO A COHERENT BRANDING.
CREATIVE OUTPUT WORKS ACROSS THE BOARD, IN ALL MEDIA.
BECAUSE IT'S BASED ON THE SAME UNDERLYING STRATEGY.*

DIALOG
DIALOG

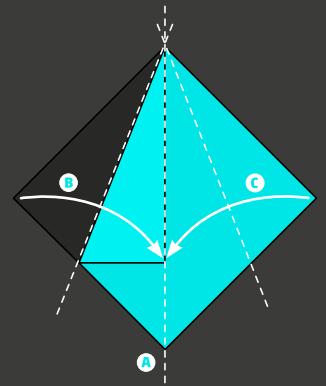
D.



ERFOLG ENTSTEHT
NICHT IM ALLEINGANG.
*SUCCESS IS NOT
AN INDIVIDUAL EFFORT.*

ANALYSE
ANALYSIS

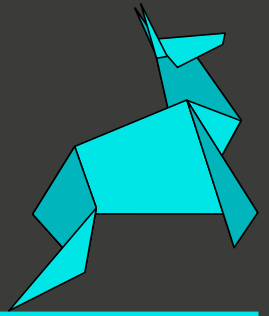
A.



WER MASSSTÄBE
SETZEN WILL,
BRAUCHT BELEGBARE
GRUNDLAGEN.

*TO DICTATE THE PACE,
YOU NEED TO KNOW
THE BASIS FOR
ITS MEASUREMENT.*

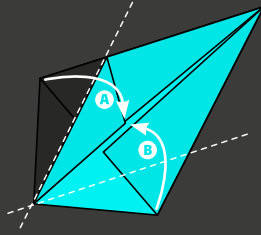
TRANSFORMATION
TRANSFORMATION



T.

RESULTAT
RATIONALE

R.

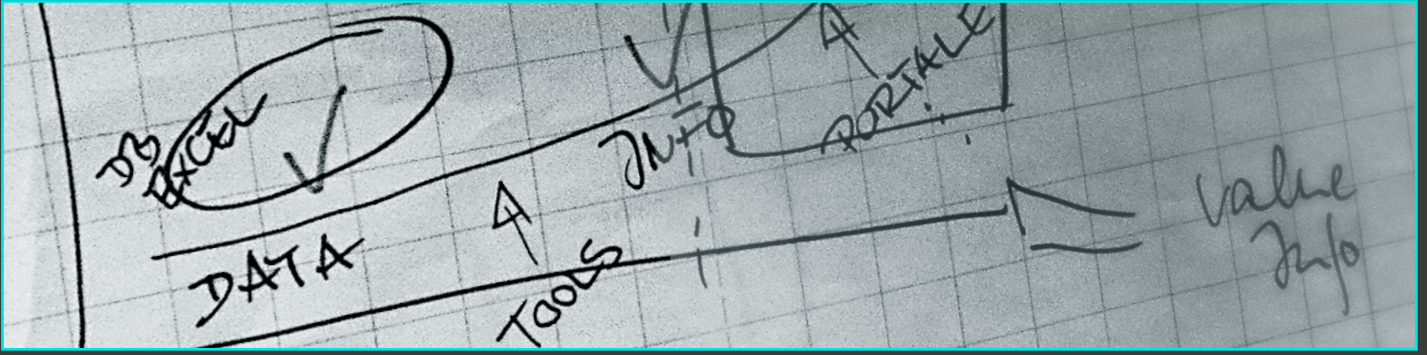
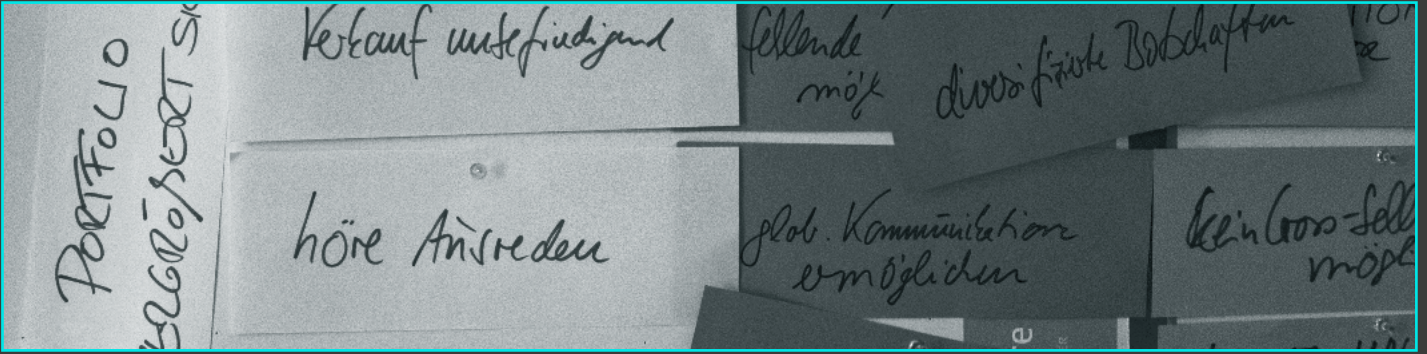
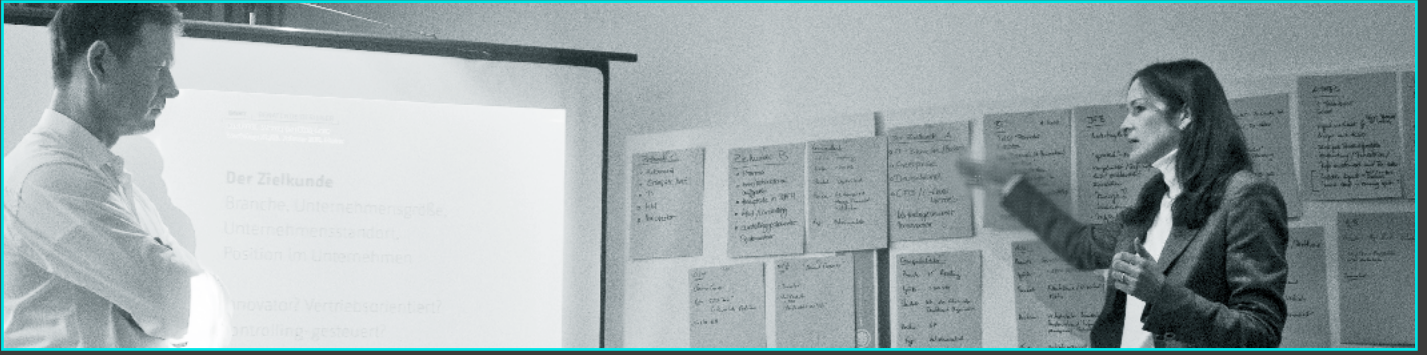


WIR MACHEN WAHR,
WAS WIR VERSPRECHEN.

*WE TRANSLATE
WHAT WE PROMISE
INTO REALITY.*

WER DIE RICHTUNG KENNT,
FINDET AUCH DIE WEGE,
DIE ZUM ZIEL FÜHREN.

*IF YOU KNOW WHICH DIRECTION
YOU SHOULD BE HEADING IN,
YOU'LL FIND A WAY TO GET THERE.*



INVESTIEREN SIE KEIN GELD IN UNGEZIELTE WERBUNG.
INVESTIEREN SIE ZEIT INS ENTDECKEN DER RICHTUNG,
DIE MEHR ERFOLG VERSPRICHT. INVESTIEREN SIE IN DIALOG.

DART INITIIERT, ORGANISIERT UND MODERIERT DIESEN
DIALOG. MIT IHNEN. MIT IHREN MITARBEITERN. MIT IHREN
KUNDEN. SIE SCHÄRFEN SO IHREN BLICK FÜR DEFIZITE
UND CHANCEN IHRER KOMMUNIKATION. UND GEWINNEN
DIE GRUNDLAGE FÜR IHRE RICHTUNGSENTSCHEIDUNGEN.

*DON'T INVEST MONEY IN UNTARGETED ADVERTISING.
INVEST TIME IN DISCOVERING A BETTER DIRECTION.
INVEST IN DIALOG.*

*DART INITIATES, ORGANISES AND MODERATES THE DIALOG.
WITH YOU, YOUR TEAM AND YOUR CUSTOMERS.
THIS GIVES YOU A KEENER EYE FOR WEAKNESSES IN YOUR
COMMUNICATION, BUT ALSO OPPORTUNITIES, ...AND
IT LAYS THE FOUNDATION FOR PLOTTING YOUR FUTURE COURSE.*

DIALOG

Die intensivste Form des Dialogs:
Szenen aus D.A.R.T. Workshops.
Mehr dazu auf Seite 28 oder im Internet:
www.dartwork.de/module
*The most engaging form of dialog:
snapshots taken at DART workshops.
More on page 28, or visit our
website: www.dartwork.de/module*





DIALOG
STATUS QUO
OPPORTUNITIES
CHALLENGES

ERFOLGSFAKTOR DIALOG. *SUCCESS BASED ON DIALOG.*

Lena träumt von Sterntalern. Und von einem aktiven Leben im Rollstuhl. Unser Healthcare-Kunde Teleflex bringt sie diesem Traum seit über 20 Jahren näher. Mit großem Erfolg: Weil man die Wünsche der Kunden genau kennt, konnte sich das Unternehmen zum Marktführer für urologische HomeCare-Produkte entwickeln.

DART hat seit über 18 Jahren beträchtlichen Anteil an diesem Erfolg. Denn auch wir pflegen einen intensiven Dialog: mit unserem Kunden Teleflex wie auch dessen Endkunden. Nur so konnte etwas entstehen, bei dem sich alle Marktteilnehmer ernstgenommen fühlen.

Lena dreams of shooting stars. Of a life out and about – with her wheelchair. For over 20 years, our client, Teleflex, have been bringing this dream closer to reality. They're succeeding because they're intimately familiar with the aspirations of their customers. And now they're the number one in urological homecare products.

DART has played a central role in this success for over 18 years. Because we also believe in close dialog – with our client, Teleflex, as well as their end-customers. It's this that has allowed everyone involved to be taken seriously – and feel listened to.

DIALOG

Ein Motiv aus der Anzeigenserie für ISK-Produkte der Marke Teleflex-Medical, 2011

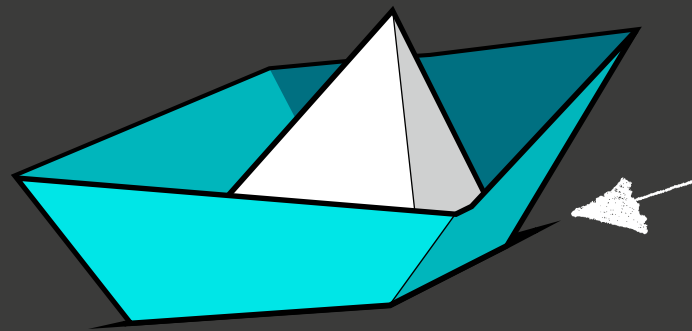
Key visual taken from a print campaign for ISK products under the Teleflex Medical brand (2011)

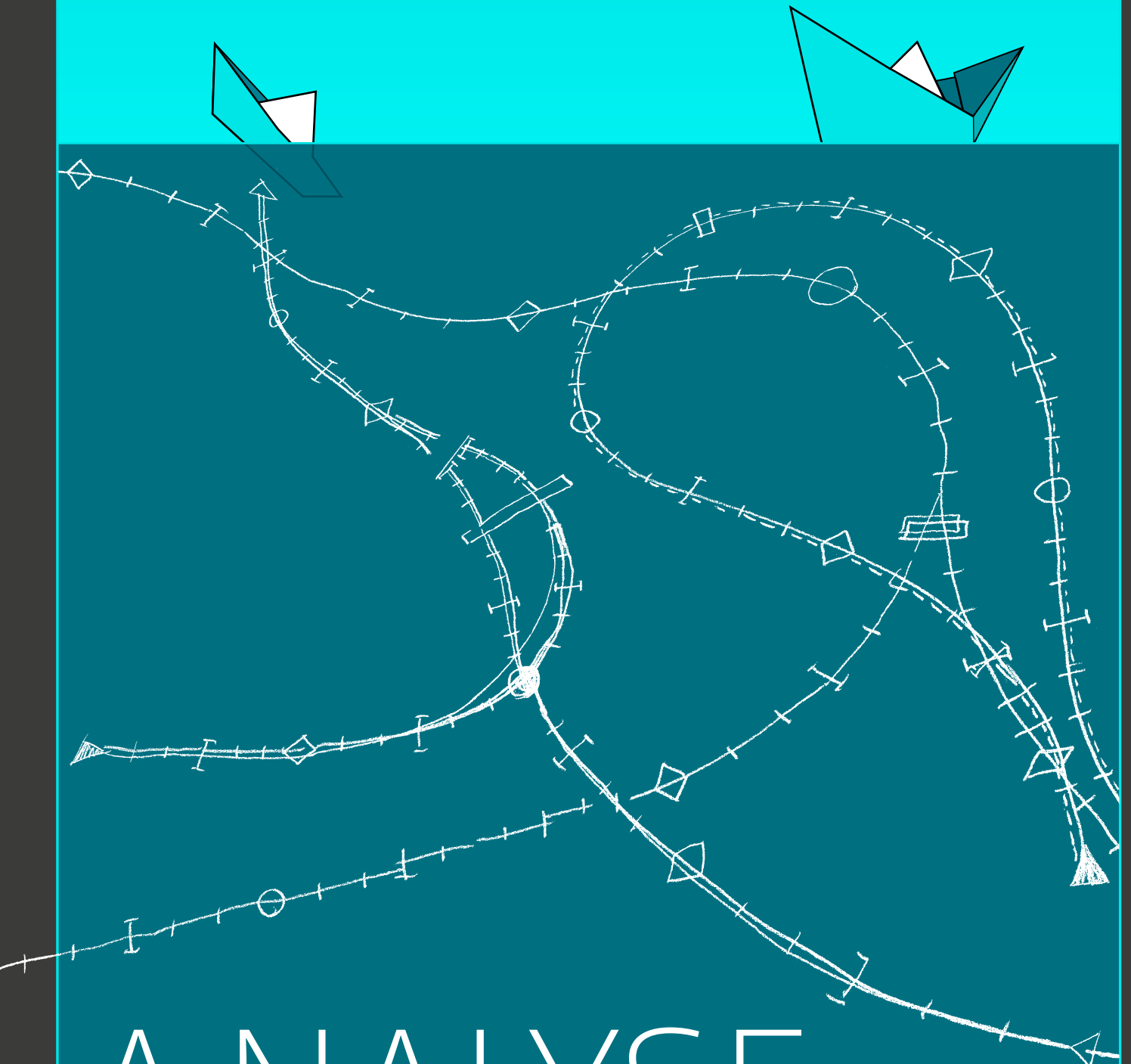
WER MASSSTÄBE SETZEN WILL, BRAUCHT BELEGBARE GRUNDLAGEN. WIR ANALYSIEREN IHREN WETTBEWERB UND BEWERTEN IHRE BISHERIGEN METHODEN. DABEI REDEN WIR NICHT NUR MIT IHNEN, SONDERN AUCH ÜBER SIE. ZUM BEISPIEL MIT IHREN KUNDEN.

DART LIEFERT IHNEN SO EIN KLARES BILD DER STÄRKEN UND SCHWÄCHEN IHRER BISHERIGEN VORGEHENSWEISE. ÜBERRASCHENDE ERKENNTNISSE INBEGRIFFEN.

TO DICTATE THE PACE, YOU NEED TO KNOW THE BASIS FOR ITS MEASUREMENT. WE PUT YOUR COMPETITORS UNDER THE MICROSCOPE. WE ALSO EVALUATE YOUR TRACK RECORD. TO DO THIS, AS WELL AS TALKING WITH YOU, WE TALK ABOUT YOU. OFTEN WITH YOUR CUSTOMERS.

THIS ALLOWS US TO LAY THE FACTS BARE. YOUR STRENGTHS. YOUR WEAKNESSES. YOUR PREVIOUS RECORD. OFTEN UNCOVERING SOME INTERESTING INSIGHTS.





A.NALYSE

A.NALYSIS

VOR DEM WIE KOMMT DAS WARUM. ASKING HOW BY ASKING WHY.

Muss sich im Zuge der Globalisierung Ihre Kundenkommunikation verändern?
Benötigt Ihr Unternehmen nach einer Restrukturierung ein aktualisiertes
Messaging? Oder versteht der Markt Ihr komplexes Produktportfolio nicht?

Im Analyse-Teil des D.A.R.T. Prozesses gehen wir Problemen auf den Grund.
Denn ein brillanter Einfall bleibt wertlos, wenn er nicht die richtige Idee
zur rechten Zeit ist. Wer jedoch erkannt hat, was für die Kommunikation mit
Ihrem Markt essentiell ist, kann Ordnung schaffen in komplexen Marken-
welten und daraus klare Botschaften ableiten.

Und er kann die kreativen aber nutzlosen Instrumente von den erfolgver-
sprechenden unterscheiden.

*If everything is going global, then what effect will this have on your client
communications? Maybe your business has just undergone a restructuring,
so your core messaging needs overhauling? Maybe you have a complex product
portfolio, and the market simply doesn't get it?*

*During the analysis part of the D.A.R.T. process, the key priority is to get to
the root of the problem. A concept may be bursting with insight, but it's
useless if it's not the right thought at the right time. By identifying which boxes
communication has to tick in your market, you can get your house
in order – despite the chaos all around – and work out clear messaging.*

*And this is often the key difference between a creative but useless concept,
and true success.*



A.NALYSE

A.NALYSIS



ANALYSE · ANALYSIS
MARKET RESEARCH CLIENT SURVEY
SALES ANALYSIS MANAGEMENT SURVEY
BRAND ANALYSIS

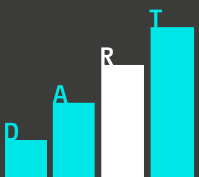


Von der Strukturanalyse ins Intranet:
 Vereinfachter Wissenstransfer
 im neuen Corporate Communications Portal
 für den IT-Ausrüster NORTEL INC.

*From structural analysis to intranet front end:
 Simplified knowledge sharing
 via a new corporate communications portal
 for IT supplier NORTEL INC.*

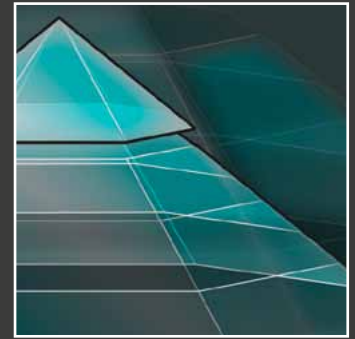
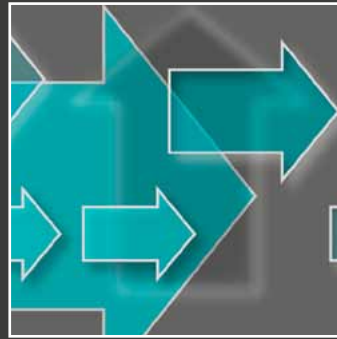
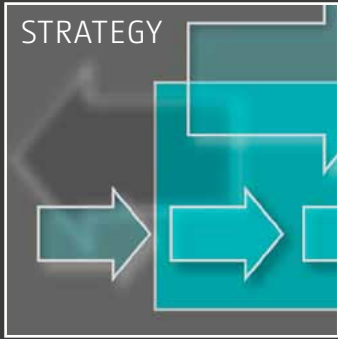
NUR WER DIE RICHTUNG KENNT, WIRD AUCH DIE WEGE FINDEN, DIE ZUM ZIEL FÜHREN. DART ENTWICKELT IN DIESER PHASE DIE FUNDAMENTE IHRER KOMMUNIKATION: STRATEGISCHE ZIELE WERDEN DEFINIERT UND DARAUS POSITIONIERENDE BOTSCHAFTEN ENTWICKELT. MARKEN WERDEN GEORDNET UND VISUELLE KERN-ELEMENTE GESTALTET. SO ENTSTEHT EIN WERKZEUGKASTEN, DER ÜBER ALLE MEDIEN HINWEG EINSETZBAR IST.

IF YOU KNOW WHICH DIRECTION YOU SHOULD BE HEADING IN, YOU'LL FIND A WAY TO GET THERE. DURING THIS PART OF THE PROCESS, DART LAYS THE FOUNDATIONS FOR YOUR COMMUNICATION, CAPTURING STRATEGIC OBJECTIVES AND DEVELOPING YOUR POSITIONING AND CORE MESSAGES. BRAND HIERARCHIES ARE WORKED OUT AND KEY VISUAL ELEMENTS ARE DEFINED. YOU THEN HAVE A TOOLBOX THAT CAN BE USED ACROSS THE BOARD.



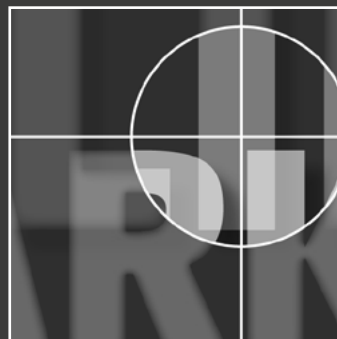
RESULTAT · RATIONALE

STRATEGY BRAND ARCHITECTURE
POSITIONING CORPORATE DESIGN BASICS
MESSAGING MEDIA MIX



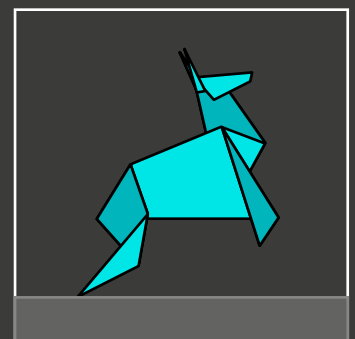
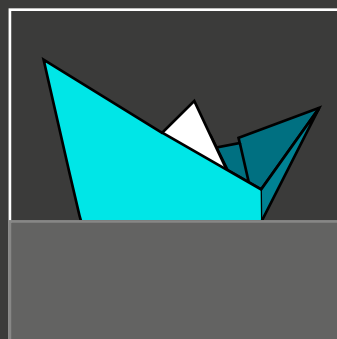
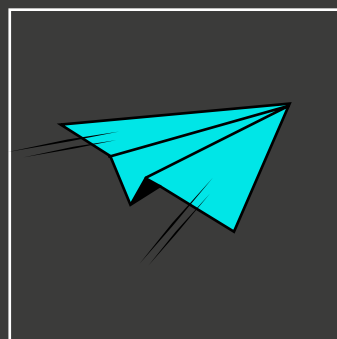
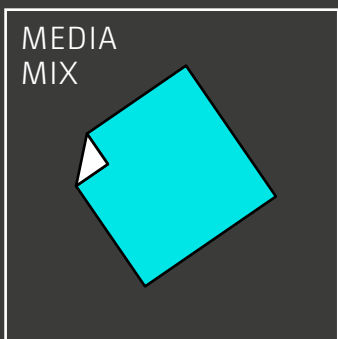
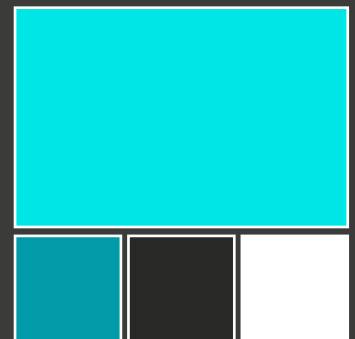
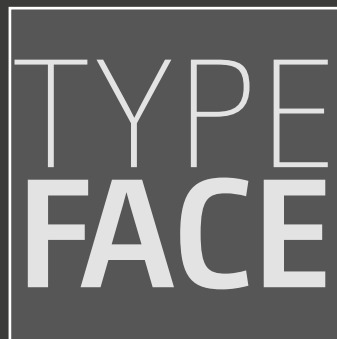
R.RESULTAT

R.ATIONALE



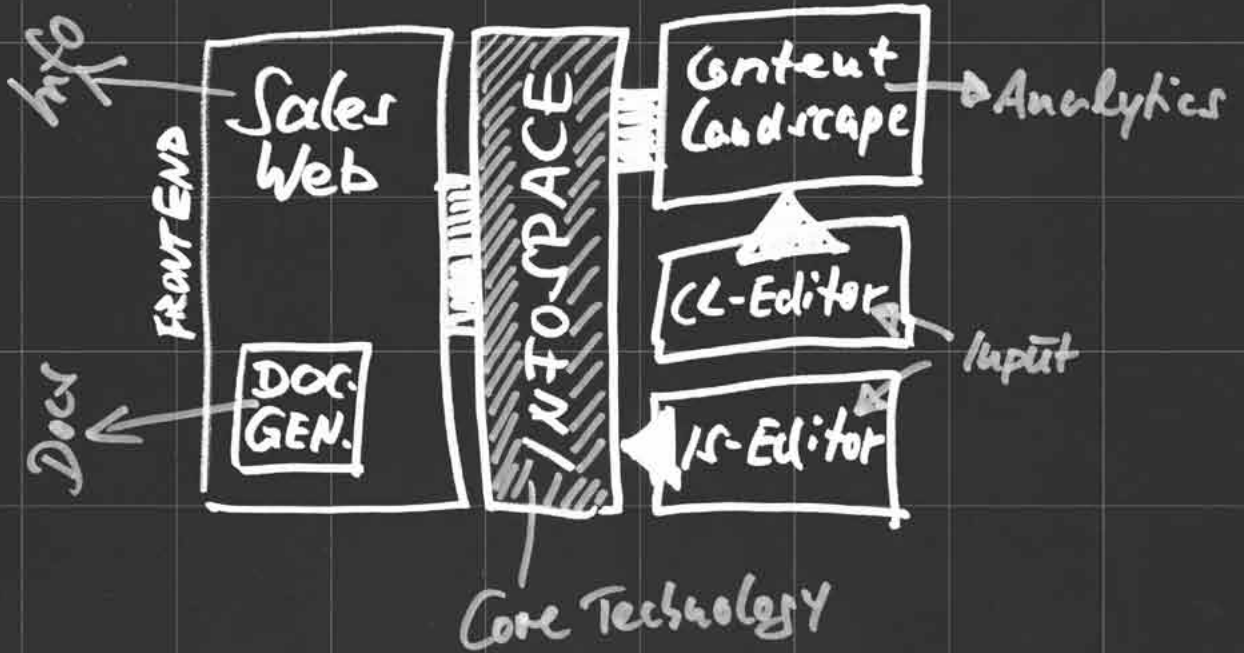
Ziele, Methoden, Grundbausteine:
Die Kernelemente aus dem Modul
R.RESULTAT bilden die konsistente Basis
für Ihre Kommunikationsmaß-
nahmen in ausgewählten Medien.

*Goals, methods, building blocks:
The R.ATIONALE part of the process
gives you a coherent set of essentials
to start building communication
instruments across selected media.*



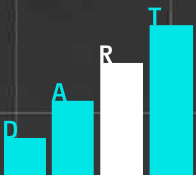
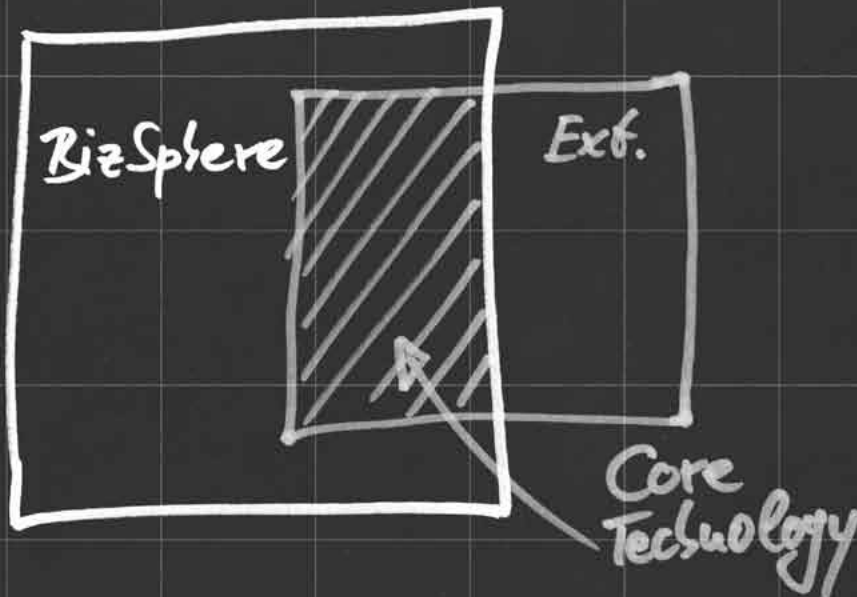
1 PRODUKT? ODER 6 PRODUKTE?

1 PRODUCT? OR 6 PRODUCTS?



1 PRODUKT + 1 PRODUKTERWEITERUNG!

1 PRODUCT + 1 EXTENSION!



RESULTAT · RATIONALE
STRATEGY · BRAND ARCHITECTURE
POSITIONING · CORPORATE DESIGN BASICS
MESSAGING · MEDIA MIX

ERFOLGREICH IST NUR,
WER VERSTANDEN WIRD.
*YOU CAN'T SUCCEED
IF YOU'RE NOT UNDERSTOOD.*

Bei erklärungsbedürftigen oder komplexen Produkten besteht die Kunst ergo darin, maximal zu vereinfachen ohne unzulässig zu simplifizieren.

Die BizSphere AG stand exakt vor diesem Problem: Ihr Produkt ist ebenso genial wie schwer vermittelbar. Alle Versuche, der Komplexität Herr zu werden, scheiterten, denn man argumentierte technologisch und nicht kundenorientiert. So entstanden Darstellungen des Produktes, die sachlich begründet waren aber verkäuferisch wirkungslos blieben.

Über eine konsequent aus Kundensicht durchgeführte Produkt- und Marktanalyse konnte DART das Portfolio auf ein vertriebsrelevantes Minimum zurückführen und daraus ein konsistentes Messaging ableiten.

With complex products and solutions that need a lot of explanation, the art is to simplify as much as possible without oversimplifying things.

This was precisely the challenge faced by BizSphere. Their solution may be ingenious, but that's hard to convey. All previous attempts to cut through the complexity failed. The selling arguments focussed on technical features, not the customer. The products were simply presented, in a matter-of-fact manner. But this did nothing to sell the solution.

By systematically analysing the product and the market, DART whittled the product portfolio down to the bare essentials as far as Sales were concerned. And this became the basis for coherent messaging.

R.RESULTAT

R.ATIONALE

Das Messaging für die BizSphere AG fokussiert die Consulting-Seite des IT-Unternehmens und vermittelt gleichzeitig den zentralen Kundennutzen:

Das vorhandene Wissen wird mit Hilfe von BizSphere zur Quelle der Wertschöpfung.

BizSphere's new messaging shifts the emphasis onto the IT company's consulting services, thus conveying the core customer benefit:

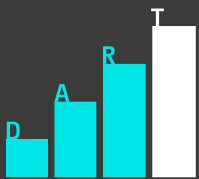
With BizSphere solutions, existing know-how becomes a source for value-added.

Ihr Wissen
ist mehr Wert

**BizSphere**

DART REALISIERT KOMMUNIKATION AUS EINEM GUSS:
 UNVERWECHSELBAR. IN VIELFACH PREISGEKRÖNTEM DESIGN.
 MIT DER EFFIZIENZ AUS ÜBER 20 JAHREN ERFAHRUNG.
 UND MIT EINER LEIDENSCHAFT, ALS HÄTTE WIR GESTERN
 ERST BEGONNEN.

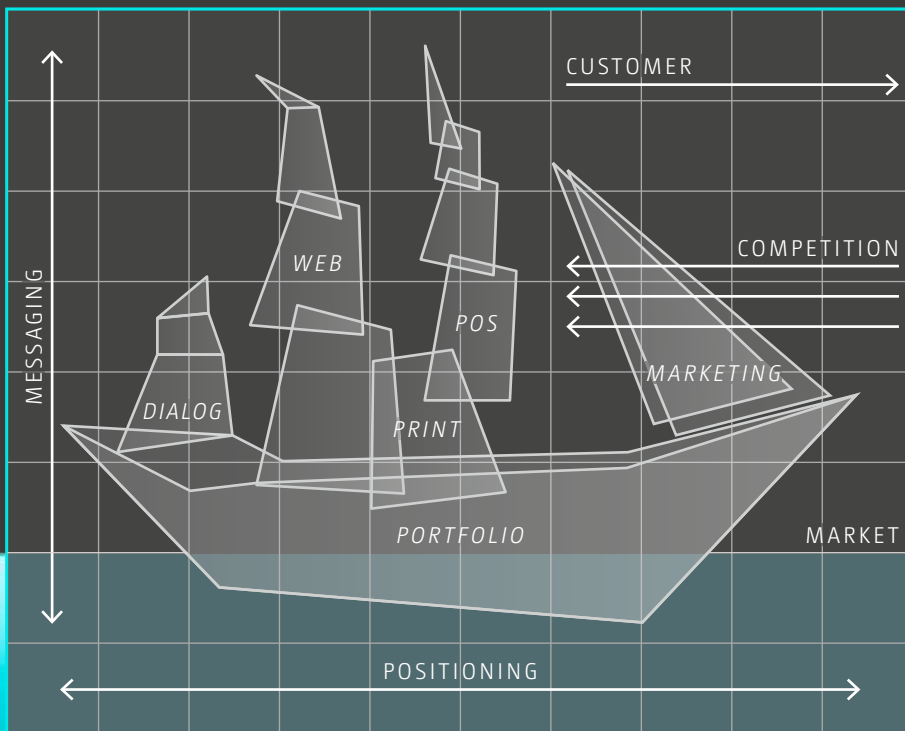
T.RANS



TRANSFORMATION
 CORPORATE DESIGN
 PRINT
 WEBDESIGN & TYPO3

IMAGING
 MULTIMEDIA
 MOBILE APP

BELOW-THE-LINE
 FAIR & POS CONCEPTS
 MOTION DESIGN

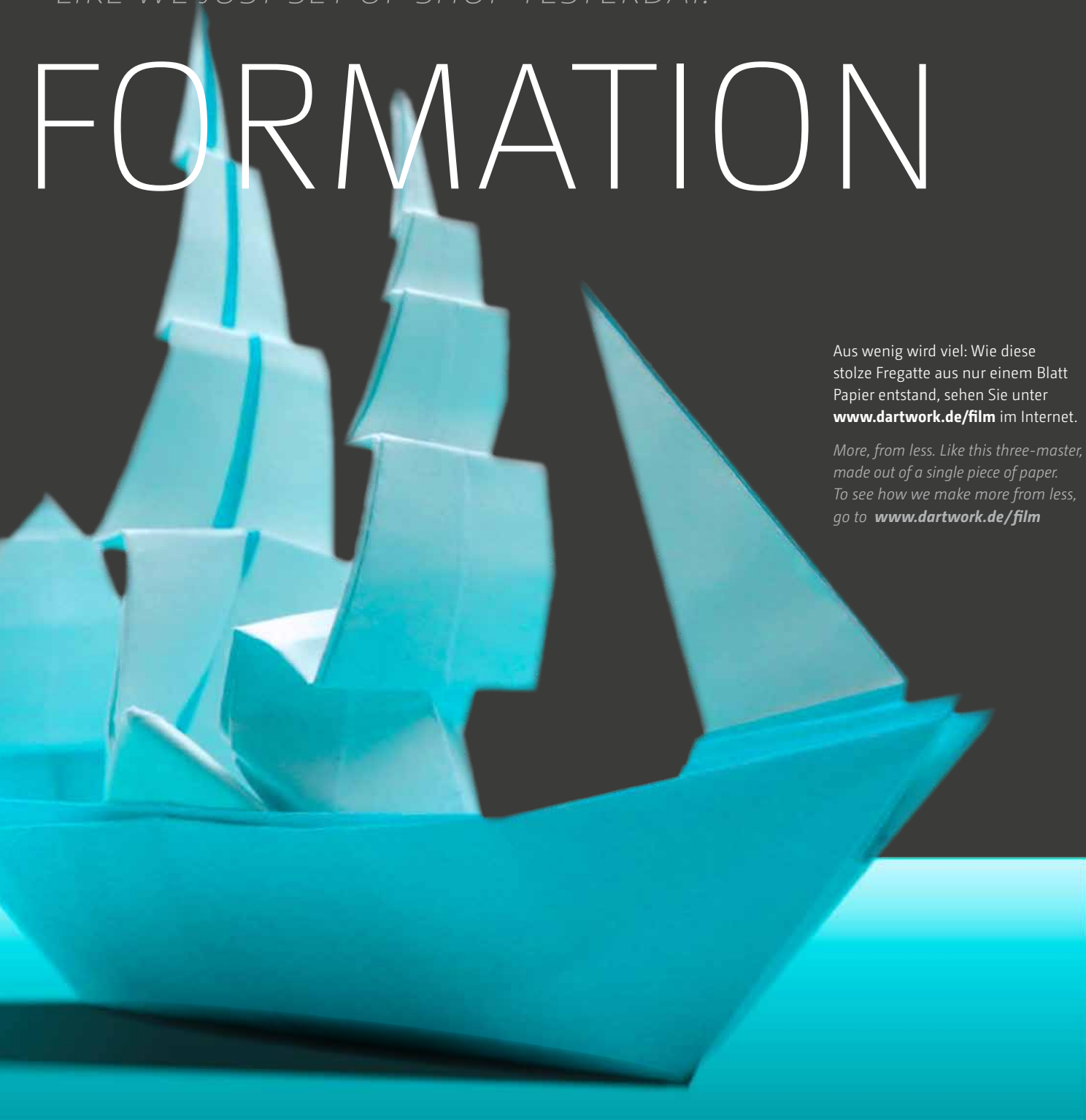


DART DELIVERS SEAMLESS COMMUNICATION THAT'S UNIQUE AND STANDS OUT. PLUS AWARD-WINNING DESIGN. WITH THE EFFICIENCY YOU'D EXPECT FROM AN AGENCY WITH 20 YEARS' EXPERIENCE. YET STILL WITH ZEAL. LIKE WE JUST SET UP SHOP YESTERDAY.

FORMATION

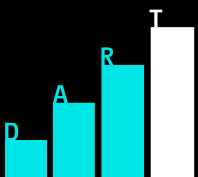
Aus wenig wird viel: Wie diese stolze Fregatte aus nur einem Blatt Papier entstand, sehen Sie unter www.dartwork.de/film im Internet.

More, from less. Like this three-master, made out of a single piece of paper. To see how we make more from less, go to www.dartwork.de/film



SIND IHRE MARKEN REIF ZUM ABHEBEN?
ARE YOUR BRANDS READY FOR TAKE-OFF?

T.TRANS



TRANSFORMATION
CORPORATE DESIGN
PRINT
WEBDESIGN & TYPO3

IMAGING
MULTIMEDIA
MOBILE APP

BELOW-THE-LINE
FAIR & POS CONCEPTS
MOTION DESIGN

In über 20 Jahren haben wir Möbelmarken entwickelt und Medizintechnik-Unternehmen auf die Messe begleitet. Wir haben Imageprospekte gestaltet und Fachanzeigen. Mailings, Flyer, Webseiten und Multimedia-Anwendungen haben unseren Weg gesäumt.

Eine Auswahl der besten DART Projekte finden Sie – ständig aktualisiert – unter www.dartwork.de im Internet.

Over the course of more than 20 years in advertising, we have worked on a fair few projects. From brand design projects for furniture companies to trade fair stands for medical engineering firms. We've designed image brochures, mailings, flyers, ads and websites.

For a selection of continually updated client projects, see our website: www.dartwork.de.

FORMATION

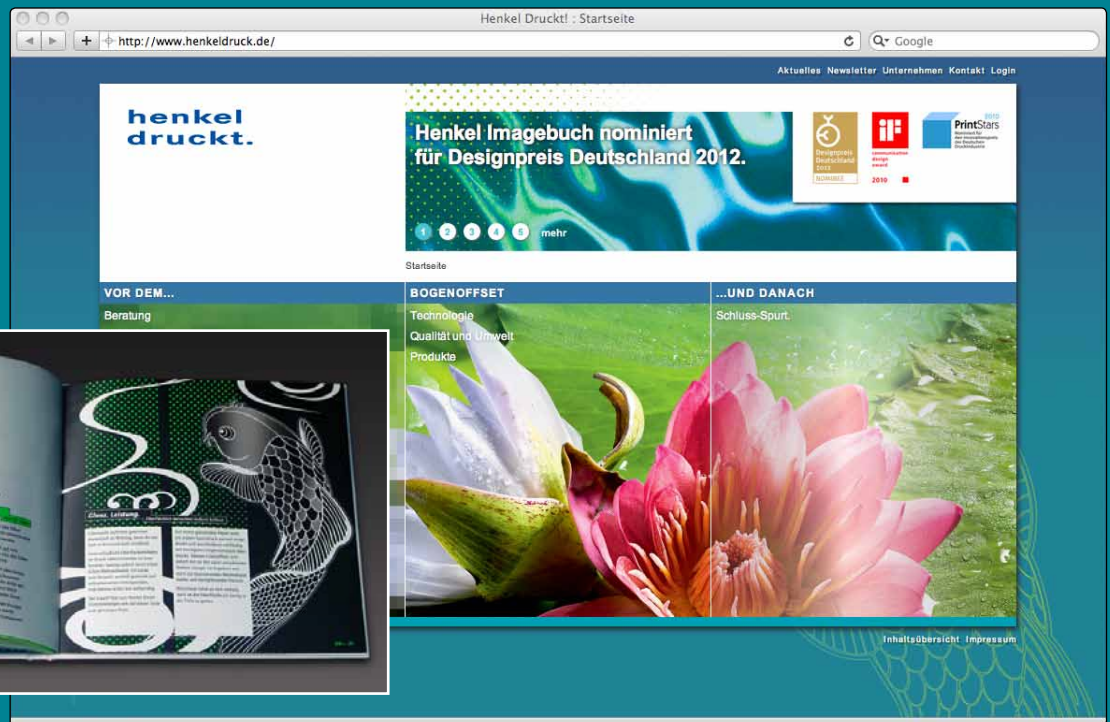
Motiv aus der Markenentwicklung MercedesSport
Key visual taken from a brand development project for MercedesSport

Der D.A.R.T. Prozess in Reinkultur: Für die Offsetdruckerei Henkel wurde über DIALOG und ANALYSE eine eigenständige Positionierung entwickelt. »Vor, während und nach dem Offsetdruck« besetzt Kernkompetenz und Dienstleistung darum herum in gleicher Weise. Dies führt sowohl in der Printfassung wie im Web zu preiswürdigen Lösungen.

An dieser Stelle können wir Ihnen die intuitive Dynamik der Navigation zwar nicht demonstrieren – aber hier: www.henkeldruck.de

The archetypal D.A.R.T. process. During the Dialog and Analysis phase, we developed an unmistakable positioning for an offset print shop called Henkel based on the idea of 'Before, during and after offset printing'. The aim was to convey the core competence as well as the related service philosophy. The result was an award-winning solution which was implemented in print media and online.

Rather than us tell you about the user-friendly sliding navigation on the website, visit www.henkeldruck.de for more.



DER D.A.R.T. PROZESS LIEFERT WERTHALTIGE
ERGEBNISSE IN JEDER SEINER PHASEN.

*THE D.A.R.T. PROCESS – SUSTAINABLE IDEAS
FROM START TO FINISH.*

DIALOG
DIALOG

DIE AUSGANGSLAGE
IHRES UNTERNEHMENS
UND IHRER MARKEN
*THE STARTING POINT
FOR YOU AND YOUR BRANDS*

ANALYSE
ANALYSIS

DIE RAHMENBEDINGUNGEN
FÜR IHREN MARKTERFOLG
*A FRAMEWORK
FOR MARKET SUCCESS*

D.

STATUS QUO
OPPORTUNITIES
CHALLENGES

A.

MARKET RESEARCH
SALES ANALYSIS
BRAND ANALYSIS
CLIENT SURVEY
MANAGEMENT SURVEY

Der D.A.R.T. Prozess ist unabhängig von der Größe Ihres Budgets. Er wurde entwickelt, um Ihre Aufwendungen im Marketing zielbewusster auszurichten und trägt somit zur Absicherung Ihrer Investitionen bei. Er löst zuverlässig sowohl umfassende wie begrenzte Aufgaben, indem er effizient Orientierung stiftet.

Sprechen Sie mit uns über die vielfältigen Möglichkeiten, Ihre Herausforderungen in einem klaren Rahmen zielgerichtet zu bewältigen. Denn wirkungslose Investitionen abschreiben zu müssen, tut weh. In jeder Größenordnung.

Implementing the D.A.R.T. Process doesn't depend on how much money you have in your coffers. The whole aim of the process is to use marketing expenditures more prudently, more consciously, and thus help safeguard your investment. It's a reliable way to solve big problems as well as little problems, by efficiently pointing you in the right direction.

Ask us about the many different ways to meet your communication challenges, without losing direction. We understand how painful it is to watch ineffective investments float off into the ether. No matter how big the budget.

RESULTAT RATIONALE

IHRE GRUNDLAGEN FÜR
KONSISTENTES MARKETING
*THE FOUNDATIONS YOU
NEED FOR COHERENT
MARKETING CAMPAIGNS*

R.

STRATEGY
POSITIONING
MESSAGING
BRAND ARCHITECTURE
CORPORATE DESIGN BASICS
MEDIA MIX

TRANSFORMATION TRANSFORMATION

AUSGEWÄHLTE INSTRUMENTE,
DIE IHREN ERFOLG
IM MARKT ERMÖGLICHEN
*SELECTED INSTRUMENTS
TO HELP YOU SUCCEED
IN YOUR MARKETS*

T.

CORPORATE DESIGN
PRINT
WEBDESIGN & TYPO3
IMAGING
MULTIMEDIA
MOBILE APP
BELOW-THE-LINE
FAIR & POS CONCEPTS
MOTION DESIGN

DIE D.A.R.T. BERATUNGSMODULE

D.A.R.T. CONSULTATION MODULES

Der Einstieg in den D.A.R.T. Prozess ist ebenso einfach wie kalkulierbar: Zwei klar definierte Leistungsmodule stehen Ihnen zur Auswahl. Diese generieren keine austauschbaren Konzepte, sondern individuelle, zielorientierte Arbeitsgrundlagen für erfolgreiches Marketing.

Nutzen Sie diese Chance: Sie gewinnen eine unabhängige Expertise über die Stärken und Schwächen Ihrer derzeitigen Kommunikationsmaßnahmen. Details und aktuelle Angebote zu unseren Beratungsmodulen finden Sie im Internet: www.dartwork.de/module

Starting the D.A.R.T. Process couldn't be more straightforward, with two clearly defined service modules to choose from. The concepts that come out of the other end are never substitutable. They provide a specific, made-to-measure foundation for successful marketing campaigns.

Make use of a unique opportunity to have an objective evaluation carried out on the strengths and weaknesses of your current communication instruments. For more on our offers and consultation modules, go to www.dartwork.de/module

DARTPilot



DAS START MODUL · THE STARTING MODULE

Der ideale Einstieg für Unternehmen, die zunächst eine Bestandsaufnahme wünschen:

- Sie möchten neue Marketing-Ziele ins Auge fassen?
- Sie haben den Eindruck, dass Ihre Angebote unverstanden bleiben?
- Sie möchten Ihre Kommunikationsmaßnahmen überprüfen?

Im Startmodul **DARTPilot** entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen eine fundierte Antwort auf die Frage: **Wo stehen Sie?**

Dazu nehmen unsere Senior-Consultants Ihr Unternehmen unter die Lupe, führen Interviews, recherchieren, analysieren. Und liefern Ihnen eine abschließende Dokumentation – strategische Ausblicke inbegriffen.

The ideal entry point if you don't yet want a full stocktaking exercise:

- Time to consider redefining marketing objectives?
- Not sure whether customers really understand what you have to offer?
- Like to look more closely at your communication instruments?

DARTPilot is our starting module. It involves working out in detail with you **where you currently stand**.

To do this, our senior consultants turn the spotlight on your company, interviewing key players, carrying out research and analysing the situation. At the end of the module you receive a written report complete with a strategic outlook.

DARTTakeOff



DAS STRATEGIE MODUL · THE STRATEGY MODULE

Für Unternehmen, die Lösungen für konkrete Aufgaben suchen:

- Ihr Unternehmen erfährt grundlegende Umstrukturierungen?
- Sie möchten ein neues Produkt vermarkten?
- Sie möchten sich erfolgreicher im Wettbewerb positionieren?
- Ihr Vertrieb benötigt effizientere Informationen?
- Sie bieten erklärungsbedürftige Produkte an, deren Potential bislang nicht ausgeschöpft wird?

Im Strategiemodul **DARTTakeOff** erarbeiten wir für Sie ein richtungsweisendes Konzept und eine maßgeschneiderte Strategie – visuelle Basisbausteine eingeschlossen. **Wohin gehen Sie?** Wir begleiten Sie!

Ihr persönliches Workshop-Konzept, auf Sie abgestimmte Coaching-Tools sowie fachliche Analysen – aus all dem erwächst Ihre Positionierung, Ihr Messaging und Ihre Markenstruktur.

Aimed at companies in search of specific solutions to specific problems:

- Undergoing major restructuring?
- Need to market and promote a new product?
- Need to position yourself more effectively against the competition?
- Looking for more effective information for people in Sales?
- Already selling products, but they're so difficult to explain that they've yet to fulfil their potential?

DARTTakeOff is a strategy module that allows us to work up a concept and point you in the right direction. This is in keeping with a made-to-measure strategy – complete with the building blocks of a new design. **So where will you be heading?** Allow us to come with you!

We organise individual workshops, special coaching sessions and a business analysis matched to the subject matter. This culminates in your new positioning, appropriate messaging and a coherent brand hierarchy.

IHRE PARTNER YOUR KEY CONTACTS



Christoph Hegger gründete 1990 d'art Visuelle Kommunikation als beratend orientierte Werbeagentur. Die Schwerpunkte: Kommunikationskonzepte, Corporate Design und Print-Instrumente für mittelständische Unternehmen. Aufträge aus der Industrie, u.a. von Bayer, BASF, Nortel und Daimler, führen zu einem schnellen Wachstum der Agentur. Aufgrund des wachsenden Anteils strategischer Beratungsleistungen erfolgt 2011 die Umfirmierung in **DART** Beratende Designer.

Der Diplom-Designer konzentriert sich heute mit großer Leidenschaft auf die strategische Kommunikations-Entwicklung im Mittelstand: »Permanent entstehen neue Medien. Wer Unternehmen und Marken in diesem Umfeld nicht strategisch führt, wird sich verzetteln und Geld verlieren. Ein konsistentes Messaging hingegen sichert die Positionierung von Unternehmen jedweder Größe.«

Der bekennende Rheinländer ist verheiratet und lebt in Stuttgart.

Christoph Hegger founded DART in 1990 as an advertising agency with a focus on business consulting. The main areas of business at the time were corporate design and print instruments for medium-sized companies. The agency expanded rapidly with projects from leading companies such as Bayer, BASF, Nortel and Daimler.

Christoph is a design graduate by background, but these days his major passion is strategic advertising planning for medium-sized companies: "New media keep popping up all over the place. When it gets this busy, companies and brands need managing strategically or you lose track of what's happening and waste money. If messaging is kept consistent, it safeguards the positioning of every company, whatever the size."

Christoph is a self-confessed Rhinelander, married, and lives in Stuttgart.

Annika Haupt ist seit 1995 in verschiedenen Funktionen bei DART tätig. Nach einem kurzen Aufenthalt in Südafrika bei Electric Ocean ist sie seit 2002 als Prokuristin Mitglied der Geschäftsleitung. Konzeption ist ihr persönlicher Schwerpunkt, Bildgestaltung ihr Steckenpferd.

»Praktisch alle Firmen richten ihr Augenmerk auf langfristige Kundenbeziehungen. Dies ist die Basis nachhaltigen Erfolgs im stürmischen Marktgeschehen. Ebenso muss auch die Kommunikationsstrategie ausgerichtet sein: Nur langfristig angelegte, durchdachte und maßgeschneiderte Konzepte können heute die Unternehmen zu nachhaltigem Erfolg führen.«

Annika Haupt has worked in a variety of roles at DART. She joined the company in 1995, then, after a short stint in South Africa at Electric Ocean, she was appointed as company director in 2002. And now she's the agency's 'authorised signatory'. Her personal priority is strategic communication development, although her pet passion is visual design.

"Almost all companies focus in the long term on customer relationships. In turbulent times, it's a foundation for sustainable success. This focus applies equally to communication strategies: for companies to succeed over time, communication concepts also have to be planned, structured and tailored with the long term in mind."

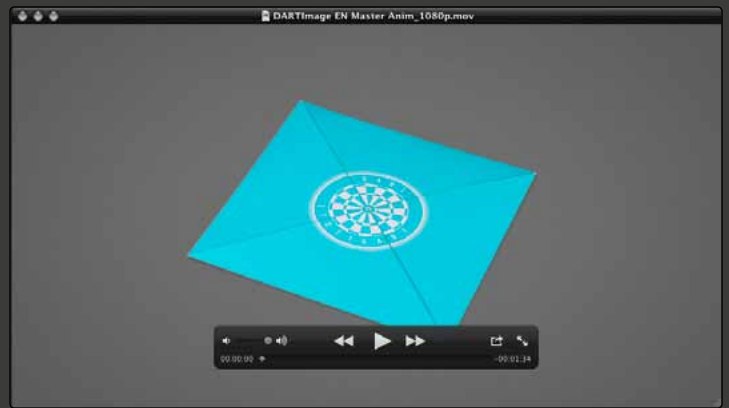
Gegründet · <i>Founded</i>	1990
Geschäftsführung · <i>Management</i>	Christoph Hegger (GF/CEO), Annika Haupt (Prokuristin)
Mitarbeiter · <i>Team</i>	Festangestellte Spezialisten für Beratung, Print & Digital Design sowie Medien-Produktion <i>Full-time specialists in consulting, print and digital design, and media production</i>
Branchen · <i>Industries</i>	Automotive, IT, Healthcare, Maschinenbau u.a.m. <i>Automotive, IT, healthcare, engineering etc.</i>
Leistungen · <i>Portfolio</i>	Strategische Kommunikationsberatung, Messaging, Branding/CD, Cross-Media-Design, Typografie, Bildgestaltung <i>Strategic marketing consultancy, messaging, branding, corporate design, crossmedia design, typography, imaging</i>
Stärken · <i>Specialities</i>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Strategie-Entwicklung und Umsetzung aus einer Hand ■ Erstellung komplexer Kommunikationskonzepte ■ Kreative Lösungen für erklärungsbedürftige Produkte ■ Preisgekröntes Design ■ <i>Strategic planning and implementation from a single source</i> ■ <i>Development of complex communication plans</i> ■ <i>Creative solutions for products requiring detailed explanation</i> ■ <i>Award-winning design</i>

DART BERATENDE DESIGNER
DIE STRATEGISCHE
UNTER DEN KREATIVAGENTUREN.
*CREATIVE AT HEART.
STRATEGIC BY NATURE.*

Auszeichnungen (Auswahl)

Awards (selection)

2012	Designpreis Deutschland Nominée
2010	iF Communication Design Award
2010	PrintStars Innovationspreis Deutsche Druckindustrie
2007	iF Communication Design Award
2007	Berliner Type Nominee
2003	Red Dot Award Design-Zentrum Nordrhein-Westfalen
2002	Red Dot Award Design-Zentrum Nordrhein-Westfalen
2000	Germany-Japan Exchange Exhibition Bronze Prize
2000	Stuttgarter Kalenderschau Gold



90 Sekunden D.A.R.T.
Kein Computer. Kein Trick.
Nur ein Blatt Papier:
www.dartwork.de/film

*90 seconds of D.A.R.T.
No computers. No fancy tricks.
Just a piece of paper:
www.dartwork.de/film*



DART

Beratende Designer GmbH

Adlerstraße 41
70199 Stuttgart

Phone +49-711-61 55 98-0
Fax 61 55 98-55

hello@dartwork.de
www.dartwork.de