

## EDITORIAL

### Mir fällt einfach keine passende Überschrift ein ...



Gar nicht so einfach, immer ein Thema für ein Editorial zu finden ... besonders wenn man wartet bis zum Redaktionsschluss!

Geht es Ihnen auch so, dass Sie genau dann, wenn gerade eine gute Idee gefragt ist, diese partout nicht kommen will? Auf Knopfdruck kreativ und innovativ sein, ist ganz schön schwierig!

Mir kommen die besten Ideen meistens beim Autofahren, beim Sport oder unter der Dusche. Oft auch beim Mittagessen oder beim Plausch mit den Kollegen „zwischen Tür und Angel“. Irgendein Anlass oder ein Gedanke lässt die Idee entstehen. Versuche ich mich dann später daran zu erinnern, ist sie nicht selten wieder weg, scheint geplatzt zu sein wie eine Seifenblase und es gelingt mir einfach nicht, sie zu erinnern.

Am besten Sorge ich künftig dafür, immer einen Notizblock oder ein Smartphone dabei zu haben!

Ihr

Achim Kistner, Dipl.-Geograph  
Geschäftsführer

## TERMINE



(Foto: Landesbetrieb Mobilität Rheinland-Pfalz)

Dienstag 29. Oktober | 18 Uhr

„12. Forum Wirtschaft“

Veranstaltungsort: in der Aula der Landespolizeischule  
Flughafen Frankfurt-Hahn

## IMPRESSUM

**Regionalrat Wirtschaft  
Rhein-Hunsrück e.V.**  
Koblenzer Straße 3  
55469 Simmern  
Telefon 06761 97 03-97  
Telefax 06761 97 03-99  
info@rhein-hunsrueck.de  
www.rhein-hunsrueck.de

**Ansprechpartner:**  
Evelyn Brosowski, Vorsitzende 06761 97 03-97  
Achim Kistner, Geschäftsführer 06761 97 03-97  
Kornelia Retterath, Assistentin 06761 97 03-97  
Wolfgang Molz, Projektmanager 06761 90 88-75  
Nadine Burk,  
Beschäftigungsentwicklerin 06543 508902

**Layout:**  
agentur etcetera,  
Kastellaun

**Druck:**  
DMC Druck- und Mediocenter,  
Flughafen Hahn

# Forum Wirtschaft 2013

Anschluss nach Westen – oder wie der Hochmoselübergang den Wirtschaftsstandort verändern wird



(Foto: Landesbetrieb Mobilität Rheinland-Pfalz)

Der Hochmoselübergang optimiert den Anschluss an die im Westen und Nordwesten gelegenen Ballungs- und Wirtschaftsräume und wird derzeit bei Zeltingen-Rachtig gebaut. Er ist eine entscheidende infrastrukturelle Voraussetzung für die Ansiedlung von Gewerbebetrieben.

Der Hunsrück war lange Zeit Inbegriff von Struktur- schwäche. Das hat sich, nicht zuletzt durch den Flughafen Frankfurt-Hahn, in den vergangenen Jahren deutlich geändert. Mit der Bundesstraße 50 ist der Flughafen und mit ihm ein großer Teil des Hunsrücks vierspurig an die Autobahn 61 im Osten angebunden.

**Bislang fehlt eine Anbindung in entsprechender Qualität nach Westen. Für den Gütertransport wie den Individualverkehr ist der Weg zur A1 bzw. A 62 oft zeit- und nervenraubend. Dies wird sich mit Fertigstellung des sogenannten Hochmoselübergangs ändern, der derzeit bei Zeltingen-Rachtig gebaut wird.**

Eine schnellere und ortsdurchfahrtsfreie Straßenachse ist eine entscheidende infrastrukturelle Voraussetzung für die Ansiedlung von Gewerbebetrieben. Und gerade der Flughafen, wirtschaftlich unter Druck, sollte durch den stark optimierten Anschluss an im Westen und Nordwesten gelegene Ballungs- und Wirtschaftsräume enorm profitieren. Wie genau die möglichen Auswirkungen, Chancen und Herausforderungen sein werden, ist indes noch offen.

Eine Studie zu den Wirkungen des Hochmoselübergangs auf die Regional- und Standortentwicklung hat Frau Univ.-Prof. Dr. habil. Gabi Troeger-Weiß von der Universität Kaiserslautern im Jahr 2012 erstellt. Sie wird die Ergebnisse der Studie beim Forum Wirtschaft vorstellen, um der regionalen Wirtschaft und Politik Hinweise zu geben, wie bereits heute auf die Nutzung der Vorteile durch die neue Verkehrsachse hinzuwirken ist. Dass Straßenverbindungen

die Ansiedlung und das Prosperieren von Betrieben unterschiedlicher Art stimulieren, ist lange bekannt und lässt sich anhand vieler Beispiele nachvollziehen. Diese Beispiele reichen bis weit in die Antike zurück. So tastet die heutige B 50 den Verlauf einer antiken Straße noch recht genau nach, die bereits den Römern als Transportweg diente. Zu diesem Thema wird Frau Dr. Rosemarie Cordie, Leiterin des Archäologieparks Belginum in Morbach kurz referieren. Wie immer möchten wir mit dem Forum Wirtschaft zugleich eine Gelegenheit bieten, bei der sich Unternehmer und Vertreter der Politik und der Institutionen treffen, um über das Thema des Abends zu diskutieren. □

Sie sind herzlich eingeladen zum

forum   
wirtschaft  
RHEIN-HUNSRÜCK

**12. Forum Wirtschaft  
am Dienstag, 29. Oktober 2013  
18.00 Uhr**

in der Aula der Landespolizeischule auf dem  
Flughafen Frankfurt-Hahn

# LEADER verändert den Hunsrück

Projekte brachten behinderte und nichtbehinderte Jugendliche aus verschiedenen Regionen zusammen



Gemeinsam Geschichte erleben

**In einer kleinen Reihe stellen wir einige Beispielprojekte vor, die die Vielseitigkeit der LEADER-Ideen zeigen.**

Eine besondere Zielgruppe von LEADER sind Jugendliche im ländlichen Raum. Eine Reihe von Projekten nahm gerade diese Zielgruppe in den Fokus. Auf den Erfahrungen des LEADERplus-Vorhabens „Kinder kochen“ bauten weitere Projekte auf, zu denen sich wieder die Lokalen Aktionsgruppen von

Hunsrück und Mittelrhein mit der Gruppe „Saale-Holzland“ zusammenschlossen, um wieder behinderte und nichtbehinderte SchülerInnen einige gemeinsame Tage verbringen zu lassen. In gemischten Teams sollten sie sich, unter professioneller fachlicher und pädagogischer Begleitung, verschiedenen Themen zuwenden.

Bereits 2008 wurde die Geschichte in den Blick genommen. Neben den drei deutschen Aktionsgruppen

kam noch eine polnische Gruppe hinzu. So waren Kinder von Schulen aus Oberwesel, Kirchberg, Thüringen und Polen gemeinsam auf dem Hunsrück und am Mittelrhein unterwegs, um in der Geschichte der Römer, des Mittelalters und der Burgen zu forschen.

Ein weiteres transnationales Projekt knüpfte 2011 daran an, als wieder SchülerInnen aus den Regionen in unserer Gegend zusammenkamen. Dieses Mal waren außerdem noch Kinder aus Finnland dabei, was auf die Kooperation im Rahmen des FIN-GERNET (wir berichteten) zurückgeht.

Zukunftsenergien zu erleben und zu erforschen stand auf dem Programm der Jugendlichen. □

## PROJEKTSTECKBRIEF

<b>Projekte:</b>	a) Entdeckungsreise in geschichtliche Epochen b) Behinderte und nichtbehinderte Jugendliche erleben und erforschen Zukunftsenergien
<b>Träger:</b>	Verbandsgemeinde St. Goar-Oberwesel
<b>Kosten:</b>	a) 11.200,00 € b) 11.267,90 €
<b>Förderung:</b>	a) 7.060,00 € (EU: 5.180,00 €, Land: 1.880,00 €) b) 8.016,90 € (EU: 4.409,30 €, Land: 1.603,38 €)

# Ein Rückblick auf mein Praktikum

Venla Kokko berichtet über ihre Zeit beim ReWi



Venla Kokko überreicht Hermann Scherer eine SooNahe-Beziehungskiste beim Regionalforum.

**Eigentlich gehört ein Praktikum nur als freiwilliger Teil zu meinem Studium an der Universität Tampere.**

Im vorigen Herbst hatte ich mich dafür entschieden, neben meinem Lehramtsstudium (Deutsch und Russisch) auch Tourismus an der touristischen Netzwerkuniversität Ostfinlands zu studieren. Bis

Weihnachten 2012 belegte ich einen Wirtschaftsdeutschkurs unseres Masterprogramms. Als ich dann im Frühjahr 2013 die Stellenausschreibung für ein Praktikum beim ReWi auf der E-Mailliste unseres Faches sah, entschied ich mich spontan für einen dreimonatigen Aufenthalt in einer für mich völlig fremden Region von Rheinland-Pfalz, um praktische

Erfahrungen in einem vielseitigen Umfeld sammeln zu können.

Zum Erscheinungstermin der Mitgliederzeitung „ReWi aktuell“ habe ich Rheinland-Pfalz schon verlassen, erinnere mich aber mit Freude an meine Zeit in Simmern. Außer den verbesserten Sprachkenntnissen haben mir die vielfältigen Veranstaltungen, Treffen und Workshops viel praktisches Wissen über die Konventionen sowohl der deutschen als auch der transnationalen Arbeitsumwelt gebracht und ich habe konkret sehen dürfen, was für Strukturen es vor allem im Wirtschafts- und Tourismusbereich in Deutschland und in Rheinland-Pfalz gibt. Bemerkenswert, wie viele unterschiedliche Projekte aus verschiedenen Bereichen im ländlichen Raum gestaltet werden. Vor allem haben das Land und die Menschen mich beeindruckt und ich komme bestimmt eines Tages wieder ...

„Höhepunkte“ meines Praktikums waren das Mitmachen beim à la région-Festival in Oberwesel und beim Regionalforum „Starke Betriebe – Gesunde Region“ in Simmern. Aber genauso hat der Arbeitsalltag beim ReWi mich mit vielfältigen praktischen Kenntnissen ausgerüstet, von denen ich mit Sicherheit nachher im Arbeitsleben und schon in der nahen Zukunft profitieren werde. Im hohen Norden wartet nämlich schon die Bachelor-Arbeit auf mich ...

Vielen Dank an das tolle ReWi-Team und an alle in der Heimat, die mir das Praktikum ermöglicht haben!

Venla Kokko

□

# Marketing macht attraktiv

## IT macht Marketing erfolgreich

**Heutzutage haben Unternehmen schier unendliche Möglichkeiten und Wege, ihre Produkte und Leistungen zu kommunizieren und zu vermarkten. Sie können zwischen verschiedenen Touchpoints (PC, Tablet, Smartphone, TV oder Mensch), Anbindungen (Online, Offline Cloud, Local/Mobil) und Technologien (Internet, Intranet, Anwendungen) wählen, über die Zielgruppen angesprochen werden sollen. Dabei müssen gleichzeitig verschiedene Sprachen, Märkte, Kulturen, Systeme und Plugin-Möglichkeiten berücksichtigt werden und das Ganze auf EINE gemeinsame Vermarktungsstrategie ausgerichtet sein.**

Genau hier liegt die Herausforderung des 21. Jahrhunderts: Die Datenmengen und die vielen Kombinationsmöglichkeiten sind heute mit den Verarbeitungsmethoden von früher nicht mehr zu bewältigen. Zur Veranschaulichung: Ein Unternehmen, das in acht Ländern und auf fünf Märkten tätig ist, kann beispielsweise ein Volumen von sechs bis zehn Marketingkanälen bedienen. Daraus ergeben sich schnell 400 Kommunikationskanäle zum Kunden, die einer regelmäßigen Überprüfung und Aktualisierung unterliegen.

Zusätzlich ist der Kunde aufgrund gesellschaftlicher und demographischer Veränderungen in Bezug auf Zeit, Ort und Kommunikationsweg nicht mehr greifbar. Zielgruppenmerkmale wie Alter, Geschlecht und Interessen unterliegen häufigen Anpassungen und die Individualisierung des Kunden stellt viel höhere Ansprüche an die Informationsauswertung. Produkte und Serviceangebote werden in immer kürzeren Lebenszyklen aufgelegt und ausgetauscht. Der Innovationsdruck der Unternehmen steigt, gleichzeitig sinken Budget und Ressourcen-Möglichkeiten; Kontaktrichtlinien werden zudem strenger (Stichwort Datenschutz) und die Zeit für Entscheidungen wird knapper.

Wie können Unternehmen und im Speziellen das Marketing den Überblick über die Informationsflut bewahren und die Daten gleichzeitig effizient nutzen? Lange galten die Abteilungen IT und Marketing als zwei gegensätzliche „Lager“. Die IT ist eine feste Konstante – immer da, rational, stabil. Das Marketing ist emotional, frisch und kreativ.

In den letzten Jahren hat sich die Situation grundlegend verändert: der „Emotionale“ hat gemerkt, dass er nicht

mehr so kreativ sein kann, da er wegen des steigenden Aufwandes kaum noch Zeit für neue Ideen hat.

Einen Ausweg bietet der „Rationale“: die IT liefert dem Marketing Software, mit der sie Informationen ordnen, strukturieren, auswerten und effizient nutzen kann und genau dadurch auch weiter erfolgreich ist. Die stabile IT wiederum wird durch die genau zum richtigen Zeitpunkt gebrachten Lösungen auf einen Schlag so attraktiv wie noch nie. Da immer mehr Entscheider auf EINE Gesamtstrategie setzen, haben sich die Interessen und Bedürfnisse beider Bereiche so stark angeglichen, dass eine Trennung nicht mehr denkbar ist.

Es wird anerkannt, dass der IT-Bereich mit seinem logisch-analytischen Ansatz auch für Marketing, Vertrieb und Produktentwicklung, also für die kreativen, emotionalen und kundenorientierten Bereiche von entscheidender Bedeutung ist (Wettbewerbsvorteil). Die aktuelle TNS-Infratest Studie „Herausforderungen 2013 der Marketingentscheider in B2B-Unternehmen“ bestätigt, dass sich die Marketingmanager sehr wohl darüber im Klaren sind, dass die Bedeutung der Web-, Mobile- und Social Media-gestützten Instrumente in den nächsten Jahren noch weiter zunimmt. Die aktuellen Bedürfnisse nach mehr Transparenz, Steuerbarkeit, Messbarkeit und Verwertbarkeit der Daten in der Marketingkommunikation sind nicht ohne integrative Softwarelösungen zu stillen.

Die Manager fragen sich also: Sind unsere Informationskanäle nach innen und außen optimal ausgestaltet? Wie kann unsere Informationsstruktur (Beschaffung, Verteilung, Führung, Dokumentation) insbesondere aus Marketingsicht softwaretechnisch optimal unterstützt werden? Haben wir unseren Marketingprozess über alle Ebenen hinweg ganzheitlich organisiert? Sind die Aktionen messbar und lassen sich daraus Kosten-Nutzen-Betrachtungen sowie Verbesserungen ableiten?

Die Antwort lautet: Nur ein individuell auf die Pro-



Erfolgreich durch Touchpoint-Management: Eine Reihe von Softwarehäusern bietet verschiedene Informations- und Kommunikationslösungen, die durch Modifizierung (Customizing) individuell an die Bedürfnisse des Unternehmens angepasst werden können.

zesse des eigenen Hauses ausgerichtetes Information Supply Chain Management (ISCM), bietet die optimale Ausgestaltung von Informationslieferketten innerhalb des Unternehmens, aber auch über die Unternehmensgrenzen hinweg. Dazu braucht es individuelle Software-Lösungen, zum Beispiel für Enterprise-Marketing-Management und Integrated-Marketing-Management (EMM bzw. IMM), die so die Informations-Logistik automatisiert unterstützen; so lässt sich künftig Wettbewerbsfähigkeit erhalten und verbessern.

Auf dem IT-Markt gibt es eine Reihe von Anbietern mit entsprechender Expertise. Unternehmen profitieren vor allem in den Bereichen Vertrieb, Produktentwicklung sowie dem automatisierten Marketing durch die optimale Gestaltung von Information und Kommunikation zum Markt, zu Interessenten und zu Kunden hin. Bei der Vielzahl der Wünsche und Möglichkeiten, die die IT im Stande ist zu erfüllen, bedarf es sowohl einer sorgfältigen Analyse der Unternehmensanforderungen, als auch der Ausgestaltung der wünschenswerten Lösungen. Von daher ist zu empfehlen zunächst unternehmensinterne Projekte mit den eigenen Mitarbeitern aufzusetzen. Zusätzliche, fachkundige Hilfe von außen wird helfen, auch die externen Einflüsse besser zu berücksichtigen.

Autoren: Maja Ehrmantraut und Mirjam Orantek (CompuMaster GmbH) □

### GUTE GRÜNDE FÜR DEN REWI



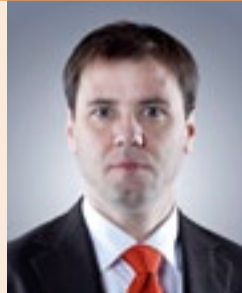
MICHAEL PARMA  
Vorstandsmitglied im ReWi  
  
Verbandsgemeindeverwaltung  
St.Goar-Oberwesel  
Rathausstraße 6 · 55430 Oberwesel  
Telefon: 06744 9 11 13  
parma@st.goar-oberwesel.de  
www.sankt-goar-oberwesel.de

„Innovationen müssen in Unternehmen als Daueraufgabe gesehen werden. Nicht die Hände in den Schoß legen und abwarten was der Markt bringt. Eine innovative Ausrichtung bedeutet ständiges Streben bei stetiger Verbesserung der Gegebenheiten.

Da tut es gut einen regionalen Partner an der Seite zu haben, der im Rahmen eines aktiven Standortmarketings mithilfe Wege aufzuzeigen, wie Betriebe sich regional vernetzen und konzeptionelle Marketingpläne ausarbeiten können.

Ich bin glücklich, beim Regionalrat Wirtschaft – auch als „Sprachrohr“ zum Mittelrhein – aktiv die Geschicke der Wirtschaftsregion positiv mitgestalten zu dürfen.“

### EXPERTEN-TIPP



Dr. WOLFGANG MALK  
Fachanwalt für Arbeitsrecht  
  
Dornbach GmbH  
Gebäude 663  
55483 Flughafen Frankfurt-Hahn  
Telefon 06543 5086 60  
www.dornbach.de

### Kündigung von Arbeitsverhältnissen

Bei der Kündigung von Arbeitsverhältnissen stellt sich oft die Frage nach der Kündigungsfrist, die sich aus dem Arbeitsvertrag, einem Tarifvertrag oder aus der gesetzlichen Vorschrift des § 622 BGB ergeben kann. Hierbei werden ordentliche Kündigungen nicht selten auch „zum nächsten möglichen Termin“ ausgesprochen, wobei eine solche Kündigung oft „hilfsweise“ als weitere Kündigung ausgesprochen wird. Nach der neuen Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichts (Urteil vom 20. Juni 2013 – 6 AZR 805/11), ist bei einer solchen Formulierung Vorsicht geboten, da der Arbeitnehmer mangels Bestimmtheit aus ihr allein nicht den Beendigungstermin bestimmen kann. Eine solche Kündigung wäre also damit unwirksam. Zukünftig sollten Arbeitgeber daher stets auf die maßgebliche Fristenregelung hinweisen und wie folgt formulieren: „Wir kündigen das Arbeitsverhältnis ordentlich unter Beachtung der für Sie geltenden gesetzlichen/tariflichen/arbeitsvertraglichen [geeignete Rechtsquelle auswählen] Kündigungsfristen zum nächstmöglichen Zeitpunkt. Das ist nach unserer Berechnung der [Datum].“

## NEUE MITGLIEDER



**Kasper Baumaschinen e.K.**  
Kastellaun  
[www.graderverkauf.de](http://www.graderverkauf.de)



**Kanzlei Nick**  
**Steuerberatungsgesellschaft mbH**  
Kastellaun  
[www.kanzlei-nick.de](http://www.kanzlei-nick.de)

## MITGLIEDER STELLEN SICH VOR

## HW-Elektrotechnik

Zukunftsweisende Innovationen in Strömen

HW-Elektrotechnik, mit Sitz in Laudert, wurde 1992 gegründet. Seit dem Gründungsdatum kann ein stetiges Wachstum verzeichnet werden. Das qualifizierte und engagierte Team setzt sich derzeit aus mehr als 70 Ingenieuren, Technikern, Elektromeistern und Facharbeitern zusammen. HW-Elektrotechnik ist ein leistungsstarker Partner in der Automatisierungstechnik, bei Steuerungs- und Schaltanlagen sowie Energieanlagenbau.

Als Automatisierungsdienstleister bedient HW-Elektrotechnik Branchen von A bis Z, sie ist beispielsweise als Zulieferer in der Wasser- und Schiffahrtstechnik, der Betonsteinindustrie oder auch für ihre Schwesterfirma HAFEMA Water Rides GmbH, für die sie die Steuerungen für deren Wasserfahrgeschäfte liefert, tätig.

Ihre Kunden schätzen folgende Herausstellungsmerkmale: „Mit Sicherheit zur perfekten Lösung.“ Um diesen Anspruch gerecht zu werden, realisiert HW-Elektrotechnik als zertifizierter Siemens Solution Partner Automation maßgeschneiderte Lösungen von höchster Qualität.

Als STÖBER Electronic Center und EPLAN Certified Engineer wird das Leistungsprogramm abgerundet. Des Weiteren ist HW-Elektrotechnik ein anerkannter Ausbildungsbetrieb und bildet Elektroniker für Betriebstechnik und Fachkräfte für Lagerlogistik aus.

Durch die langjährige Erfahrung und das technische Know-how kommen zukunftsorientierte und innovative Technologien zum Einsatz. Unter Anwendung modernster Software-Systeme entwickelt HW-Elektrotechnik Automatisierungskonzepte.



HW Elektrotechnik e.K.  
Rhein-Mosel-Str. 37, 56291 Laudert  
Tel. 06746 9 4119-0, Fax 06746 9 4119-25  
[mail@hw-elektrotechnik.de](mailto:mail@hw-elektrotechnik.de)  
[www.hw-elektrotechnik.de](http://www.hw-elektrotechnik.de)

Im Anschluss an die Projektierung erfolgt die werkseigene Fertigung. Der Aufbau der Anlagen erfolgt unter Beachtung höchster Qualitätsansprüche und aktueller Sicherheitsstandards. Kompetente Techniker und Ingenieure nehmen Hard- und Software zusammen mit der Anlage weltweit in Betrieb und führen das Personal in die Wartung und Bedienung ein. Zum weiteren Leistungsspektrum gehören u.a. produktionsbegleitende Unterstützung sowie Serviceleistungen und Schulungen vor Ort.

## Schneider Metallbau

Wir gehören zum Handwerk, der Wirtschaftsmacht von nebenan

Das Kastellauner Metallbauunternehmen realisiert mit 16 Mitarbeitern individuelle Lösungen für Groß und Klein. Schneider Metallbau fertigt und montiert Stahl-Glas-Konstruktionen, Treppen, technische Anlagen und Sonderkonstruktionen.

„Wir suchen bewusst anspruchsvolle Aufgaben, die andere eher abschrecken. Hier sind wir offen für neue Ideen und Wege und scheuen dabei auch nicht das Risiko.“ Das ist das Motto bei Schneider Metallbau.

„Ausgefallene Objekte sind die beste Werbung. Sie stärken das Image der Firma.“ Gefüllte Auftragsbücher bestätigen den Unternehmer. Aktuell hat sich die Firma mit dem Projekt – Archäologische Vitrine in Aachen – um den deutschen Metallbaupreis beworben. Die anspruchsvolle Stahl-, Edelstahl- und Glaskonstruktion wurde im Frühjahr fertig gestellt.

Seit Firmengründung 1990 ist Herr Schneider Innungs-Mitglied, seit 13 Jahren im Regionalrat Wirtschaft und seit 10 Jahren Vorsitzender des Prüfungsausschusses der Metall-Innung Simmern. Aktuell verstärken zwei Meister und vier Auszubildende sein Team.

„Die jungen Leute sind die Fachkräfte von morgen, die das Handwerk dringend braucht.“



Schneider Metallbau GmbH  
Raiffeisenstr.12, 56288 Kastellaun  
Tel. 06762 96 13 14, Fax 06762 96 13 15  
[mail@schneider-metallbau.info](mailto:mail@schneider-metallbau.info)  
[www.schneider-metallbau.info](http://www.schneider-metallbau.info)

Ich kann mich voll auf meine Leute verlassen. Wir ziehen alle an einem Strang.“ Nur so lassen sich komplexe Aufträge abwickeln. „Als familiär geführtes Unternehmen fühlen wir uns mit der Region Hunsrück fest verbunden“, sagt Gerhard Schneider.



agentur-etcetera.de

**WILDWUCHS**  
läuft weiter ...

Ca. 110 Läufer liefen für WILDWUCHS beim Funlauf des 13. RWE Hunsrück Marathons und trugen WILDWUCHS weiter ...



Mehr Infos & Bilder unter:  
[facebook.de/wirsindwildwuchs](https://facebook.de/wirsindwildwuchs)



Kreative  
Lösungen für  
Ihren Erfolg!

- \_ Klassische Werbung
- \_ Kommunikationsstrategien
- \_ Dialogmarketing
- \_ Webdesign und Onlinemarketing
- \_ Messen und Ausstellungen
- \_ Gelebte Werbung

agentur etcetera  
marketing & kommunikation



Fordstraße 1 · 56288 Kastellaun · [www.agentur-etcetera.de](http://www.agentur-etcetera.de)