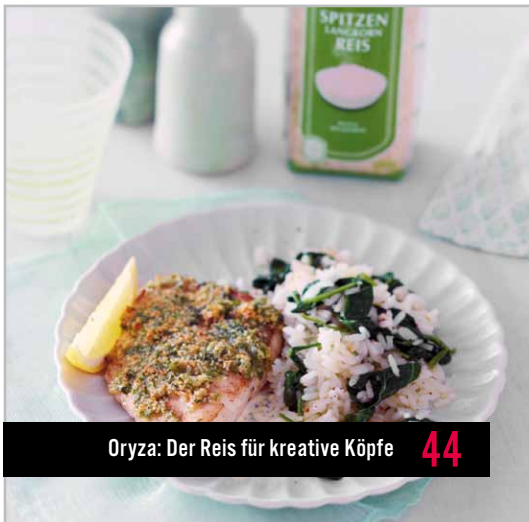


# INHALT

4



Positionierung: Marken mit Herkunft **12**



Oryza: Der Reis für kreative Köpfe **44**



Big Data: Vorsicht mit den Daten **50**

## NEWS

**6** EIFRIGE MARKENANMELDER / DALLMAYR BELIEBTESTER KAFFEE / UMSATZ IM HANDEL STAGNIERT / WACHSTUM DER KONSUMGÜTERBRANCHE / MIT SMARTPHONE INS WEB / DORTMUND IST MARKENMEISTER / TWITTER: TELEKOM AM AKTIVSTEN / SCHWEIZ: NESCAFÉ AM WERTVOLLSTEN / SOZIALE MEDIEN & KUNDENSERVICE / FIRMENKOMMUNIKATION BEMÄNGELT / DEUTSCHE KAUFEN IM WEB

## REGIONALITÄT IST TRUMPF

- 12** LOKALE SPEZIALITÄTEN – Im Biermarkt tummeln sich viele regionale Anbieter, denn Bier braucht Heimat
- 17** TREND – In Zeiten der Globalisierung sehnen sich Konsumenten nach Zugehörigkeit und Identifikation
- 20** KOMMUNIKATION – Marketingkonzepte für Regionalmarken produkt-, regions- und zielgruppenspezifisch erarbeiten
- 24** SAARLAND – Wer für ein Bundesland eine Markenidentität entwickeln will, muss alle Stakeholder an Bord holen
- 28** SYLT – Angesichts veränderter Reisegewohnheiten ist auch für die Nordseeinsel Markenbildung enorm wichtig
- 32** LECKERMACHER – Die sächsische Marke Dr. Doerr stellt Feinkostsalate nach regionalen Rezepturen her
- 36** 'MADE IN THE NETHERLANDS' – Niederländische Unternehmen und Marken müssen ihre Bekanntheit ausbauen
- 39** GEOGRAPHISCHE HERKUNFTSANGABE – Regionale Hersteller suchen zunehmend Schutz für ihre Produkte

## MARKENFÜHRUNG

- 44** ORYZA – Der Premiumreis profitiert vom Trend zur ethnischen Küche und setzt mit Streifen Akzente in der Kommunikation
- 48** MENSCH & MACHER – Felina-Chef Jürgen Wollenschläger
- 50** BIG DATA – Konsumenten erwarten von Marken eine klare Haltung zum Umgang mit ihren Daten

<b>53</b>	MEDIAPLANUNG – Automatisierter Einkauf und Targeting stellen auch die Marketingwissenschaft vor neue Herausforderungen
<b>56</b>	GESUCHT, GEKAUFT, GEPOSTET – Konsumenten vertrauen stark auf das Feedback anderer Verbraucher
<b>58</b>	B2B-KOMMUNIKATION – Fachwerbung muss ansprechender und differenzierender werden, um im Markt wahrgenommen zu werden
<b>HANDEL</b>	
<b>60</b>	SMART SALES – Wenn im Verkauf die Potenziale der Digitalisierung mehr ausgeschöpft werden, kann die Effizienz steigern
<b>RECHT</b>	
<b>62</b>	LAND DER MITTE – Chinesische Unternehmen setzen zunehmend auf eigene Entwicklungen statt auf die Imitation fremder Produkte
<b>66</b>	3 FRAGEN AN – Heiko Maas, Bundesminister der Justiz und für Verbraucherschutz
<b>68</b>	NEWS – Neuigkeiten aus dem Rechtswesen
<b>69</b>	UNTER DER LUPE – Schutzhindernisse beachten
<b>SERVICE</b>	
<b>70</b>	KURZMELDUNGEN
<b>71</b>	PEOPLE
<b>72</b>	EVENTS – Automobile Innovation Award / Kundenchampions / Club der Optimisten / Employer Branding Award
<b>74</b>	VORSCHAU / IMPRESSUM
<p>Täglich Marken-News auf unserer Website  <a href="http://www.markenartikel-magazin.de">www.markenartikel-magazin.de</a>                  und auf Twitter unter @markenartikler</p>	

