



**Erfolgsmiteinander**

**DEBÜSER & BEE**  
W E R B E A G E N T U R

seit 1998



- Anzeigen & Kampagnen | Beratung | Broschüren
- Bücher | Claiming | Content Management-Systeme
- Corporate Communication | Corporate Design
- Digitale Präsentationen, on- /offline | Direktmarketing
- Firmenzeitungen | Fotoregie | Flyer | Geschäftsausstattungen
- Geschäftsberichte | Google AdWords Betreuung | Illustration
- Interne Kommunikationsmaßnahmen | Internet-Präsenzen
- Konkurrenzanalyse | Konzeptentwicklung | Logoentwicklung
- Manuals | Markenaufbau | Messestandgestaltung | Naming
- Onlineshops | Personalmarketing | Produktkataloge
- Programmierung von Websites, Tools & Schnittstellen
- PR-Beratung und Umsetzung | SEM (Suchmaschinenmarketing)
- SEO (Suchmaschinenoptimierung) | Social-Media-Maßnahmen
- Storyboards | Strategieberatung | Text
- Trendbeobachtung | Unternehmens- und Image-Broschüren
- Verkaufsförderung | Handelsmarketing | Verpackungsdesign
- Werbung | Werbekampagnen | Werbepräsentate
- Wettbewerbsanalyse

**Enten legen ihre Eier in Stille. Hühner gackern dabei wie verrückt.  
Was ist die Folge? Alle Welt isst Hühnereier. Henry Ford**

*Ergo: Nicht nur das Produkt muss gut sein,  
es muss auch gut beworben werden.  
Darin sind wir Spezialisten: Wir helfen Ihnen  
beim Gackern.*



## Was wir **nicht** sind:

01

Keine große Agentur.  
Wachstum ist nicht unser Ziel.  
Wir wollen unsere Kunden immer  
persönlich betreuen können und  
unsere Fixkosten niedrig halten.

TOP 1 = Agenturprofil  
An den Einkauf:  
Was wir **nicht** wollen:

~~Große Agentur~~

03

Keine Agentur, die Kunden in  
langjährige Verträge zwingt.  
Wir bieten günstige Konditionen  
für Dauerkunden an, sind uns  
aber auch für kleine Aufträge oder  
Einzelprojekte nicht zu schade.

~~Full-Service~~

~~Vertragsbindung~~

~~Klischeehaft~~

~~Bevormundend~~

~~Ex-und hopp~~

05

Keine Agentur, die ihre  
Kunden bevormundet.  
Besserwissertum liegt uns  
nicht. Wir berücksichtigen an  
erster Stelle das besondere  
Wissen unserer Kunden  
und beraten auf Basis ihrer  
Erfahrungen und Wünsche.

06

Keine Agentur, von der man  
sich schnell wieder trennt.  
Unser Stammkundenanteil ist mit rund  
80 % sehr hoch. Viele unserer Kunden  
betreuen wir seit mehr als zehn Jahren.

02

Wir bilden vielmehr bewusst  
das Leistungsportfolio ab, das  
mittelständische Unternehmen bis  
zu einer Größe von 500 Personen  
benötigen.

04

Keine Agentur, die den  
landläufigen Klischees entspricht.  
Wir sind unverstellt und natürlich,  
ohne teures Beiwerk, mit einem  
leistungsstarken Büro und  
einem verlässlichen Netz von  
Spezialisten.

## Wir sind **Botschafter** unserer Kunden

Debüser & Bee ist eine strategische Werbe- und Grafik-Design-Agentur in Köln. 1998 von Thomas Debüser und Johannes Bee gegründet, haben wir uns bewusst als kleine persönliche Agentur aufgestellt.

Unser Kernteam besteht aus acht hoch qualifizierten und gut harmonisierenden Mitarbeitern. Denn unser Anspruch ist es, eine Mittelstandsagentur zu sein: Wir möchten gerne nah an unseren Kunden bleiben können und uns die Freiheit bewahren, nicht ausschließlich auf große Etats angewiesen zu sein.

Unseren Kunden gegenüber sind wir loyal, aufgeschlossen, fair, kreativ, flexibel und unkompliziert. Wir haben Freude an ihren Aufgaben, hören ihnen gerne zu, schauen ihnen über die Schulter und entwickeln mit ihnen und für sie Maßnahmen, die wirkungsvoll funktionieren.

Botschaften so zu verdichten und umzusetzen, dass sie von der Zielgruppe einfach, direkt und schnell verstanden werden können, ist eine Kunst, die wir beherrschen. Die meisten unserer Kunden arbeiten im B2B-Umfeld.

Die schönste Anerkennung für unsere Arbeit ist, dass viele Kunden uns aufgrund der guten Ergebnisse seit Jahren treu bleiben.

Kunden, die wir schon länger begleiten

Klar Immobilien **seit 1998** | Schneider Investment **seit 1998**  
careforce marketing & sales service GmbH **seit 2000** | Langmeiers **seit 2000**  
Stellwerk GmbH **seit 2000** | BVBC e.V. (Bundesverband der Bilanzbuchhalter  
& Controller **seit 2000** | Banana Factory GmbH **seit 2001** | Institut für Entgelt-  
systeme im Krankenhaus (InEK GmbH) **seit 2003** | Mediaservice GmbH **seit 2003**  
Wirtschaftsförderung Rhein-Erft GmbH **seit 2003** | bs tableau **seit 2004**  
Krankenhaus Zweckverband Rheinland **seit 2004**

# Warum mit **Debüser & Bee**?

Wer sein Unternehmen am Markt erfolgreich positionieren möchte, wer Produkte bewerben, Kunden gewinnen und für sich begeistern möchte, braucht eine eindeutige Differenzierung zum Wettbewerb.

Effiziente und umsatzorientierte Kommunikation von Debüser & Bee erhöht den Unternehmenserfolg der Kunden.

Analytisches, kritisches Mitdenken und der Sinn für ein systematisches, strukturiertes Vorgehen sind für uns selbstverständlich. Denn wir haben Phantasie und Kreativität – nicht nur im gestalterischen und textlichen Ausdruck – sondern auch im strategischen und konzeptionellen Bereich.



## Mehr Erfolg durch:

- **Konstruktive Ist-Analyse**
- **Differenzierte Markenidentität**
- **Ermittlung der Potenziale und Zielgruppen**
- **Aktivierende, sinnhafte Kommunikationskonzepte**
- **Nutzenbalanciertes und -fokussiertes Vorgehen**
- **Überraschende, auffallende, animierende Kommunikation**
- **Passende Kanäle und homogene Tonalität**
- **Nachhaltige Stärkung der Marke**
- **Effektive Kundenbindung**
- **Effiziente Zusammenarbeit**

Thomas Debüser verantwortet als Creative Director Auftragsplanung, Kreation und Atelierleitung. Nach einem Gastaufenthalt am Istituto Europeo di Design (Mailand) war er zunächst Art Director bei Sudler & Hennessey, Italien (Mailand) bis er 1998 mit Johannes Bee die Agentur gründete.

Das Quer- und Andersdenken ist Ergebnis einer großen Erfahrung und einer guten Allgemeinbildung. So entstehen passende, maßgeschneiderte Maßnahmen und auffallend gutes Grafik-Design für die unterschiedlichsten Branchen und Produkte.

Wir bauen auf das auf, was beim Kunden schon da ist und identifizieren uns mit seinen Absichten. Ein gutes Miteinander, Qualität, Termintreue und Kostenkontrolle sind die Erfolgsbausteine für unsere Kunden.

# Was Sie von uns **erwarten** dürfen

Wir konzipieren und realisieren maßgeschneiderte Kommunikationslösungen für Print- und Onlinemedien.

## 01 Briefing

Klärung der Ist- und Soll-Situation, Verständnis

## 02 Recherche

Wettbewerbsanalyse, Verständnis für den Markt



## 03 Konzept/Entwurf



## 04 Umsetzung

Realisierung der Maßnahmen



## 05 Implementierung

Einführung der Neuerungen, Ausrollen der Maßnahmen



## 06 Kontrolle/Evaluation

Überprüfung der Maßnahmen



Anzeigen & Kampagnen  
Beratung  
Broschüren  
Bücher  
Claiming  
Content Management-Systeme  
Corporate Communication  
Corporate Design  
Digitale Präsentationen on-/offline  
Direktmarketing  
Firmenzeitungen  
Fotoregie  
Flyer  
Geschäftsausstattungen  
Geschäftsberichte  
Google AdWords Betreuung  
Illustrationen  
Interne Kommunikationsmaßnahmen  
Internetpräsenzen  
Konkurrenzanalysen  
Konzeptentwicklungen  
Logoentwicklungen  
Manuals  
Markenaufbau  
Messestandgestaltung  
Naming  
Onlineshops  
Personalmarketing  
Produktkataloge  
Programmierung von Websites & Tools  
PR-Beratung und Umsetzung  
Search Engine Marketing (Suchmaschinenmarketing)  
Search Engine Optimization (Suchmaschinenoptimierung)  
Social Media Maßnahmen  
Storyboards  
Strategieberatung  
Text  
Trendbeobachtung  
Unternehmens- und Imagebroschüren  
Verkaufsförderung & Handelsmarketing  
Verpackungsdesign  
Werbung  
Werbekampagnen  
Werbepreise  
Wettbewerbsanalyse

# ...mehr als tausend Worte...

## Naming: Wie soll es denn heißen?

Gute Unternehmen und gute Produkte brauchen zunächst einen eigenständigen Namen, um sich einen guten Namen machen zu können. Denn alles, wofür wir keinen Namen haben, findet keine angemessene Beachtung.

Die Namensfindung ist daher der Startschuss jeder Unternehmung. Mit Sachverstand, Empathie, Kreativität und Methodik gehen wir ans Werk (Markenschutz inklusive).

Dabei entstehen je nach Aufgabe:

- funktionsorientierte Namen
- beschreibende Namen
- analoge Namen
- abstrakte Namen
- „klingende“ Namen
- personenbezogene Namen
- Akronyme

Darüber hinaus leisten Claims (kurze, treffende, die Stärken eines Unternehmens beschreibende Sätze) einen wichtigen Beitrag im Bezug auf die Positionierung einer Marke.

Kurz und knapp ein paar aussagekräftige Claim-Beispiele:

- Wo Zukunft fest verwurzelt ist** Oberbergischer Kreis
- Rundum gut versorgt** Klinikum Oberberg
- Die Besserwerbewirkungsagentur** Proline
- Fabelhafte Personallösungen** BHM
- Energie Natürlich Profitabel** PRIOGO
- Ihr klarer Vorteil** Klar Immobilien
- Gesucht GFunden** GFU Softec
- Verantwortlich steuern** BVBC

## Unternehmensnamen und Logoentwicklungen



Ein Logo sollte die visuelle Essenz einer Marke sein und ihre Persönlichkeit bündeln. Es ist ein Kristallisationspunkt

nach innen und außen und dient zur eindeutigen Identifikation sowie zur Differenzierung. Debüser & Bee gibt

Zeichen nicht die eigene Handschrift, sondern inszeniert den Kunden - treffend und wirkungsvoll.



# Corporate Design oder: **Markenmacht**

## Die Sache mit dem Pawlowschen Hund



Illustrativ ins Bild gesetzt von Lucy Rudolf. Die diplomierte Designerin der FH Trier hat ein Händchen fürs Besondere und zeichnet sich durch eine große Schaffensfreude, die man ihr anmerkt, aus.

Sie kennen die bekannte Versuchsanordnung von Iwan Petrowitsch Pawlow? Der russische Mediziner und Verhaltensforscher beschäftigte sich mit dem Thema Konditionierung. Jedes Mal, wenn er seinen Hund fütterte, ließ er dabei ein Glöckchen klingeln. Das lernte das Tier. Nach kurzer Zeit schon reichte allein das Glöckchen als Signalton aus, um bei dem Hund Essensvorfreude und vermehrte Speichelbildung auszulösen.

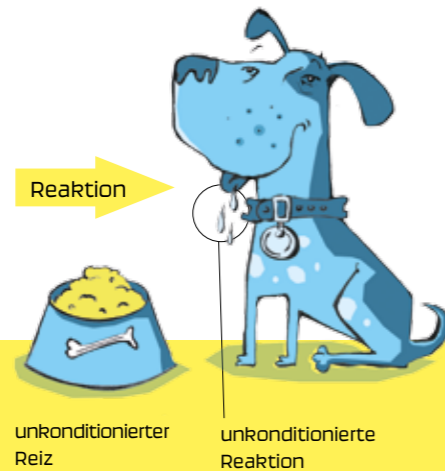
Corporate Design hat eine Menge mit Konditionierung zu tun. Das Logo von Apple ist nicht einfach das abstrahierte Abbild eines Apfels, sondern vielmehr ein Signal, das uns Produkte der beliebten Computerfirma Apple verspricht. Das Zeichen an sich, das zunächst einmal gar keinen Bezug zu den Produkten hatte, ist gelernt, konditioniert und - es funktioniert!

Das war nicht immer so, aber die überraschende Kombination von Computer bzw. Unterhaltungselektronik mit dem angebissenen Apfel wurde konsequent kommuniziert und um eine eigene Schrift und eine homogene, gestalterische Erscheinungswelt erweitert.

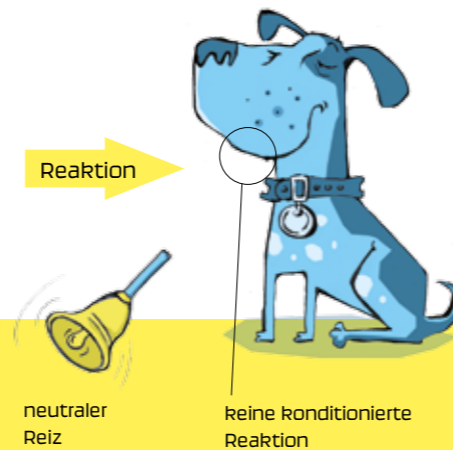
Marken gehören zu den wichtigsten Vermögenswerten eines Unternehmens und die Marke Apple mittlerweile zu den wertvollsten der Welt.

Corporate Design prägt ein Image und steigert dadurch den Unternehmenswert entscheidend.

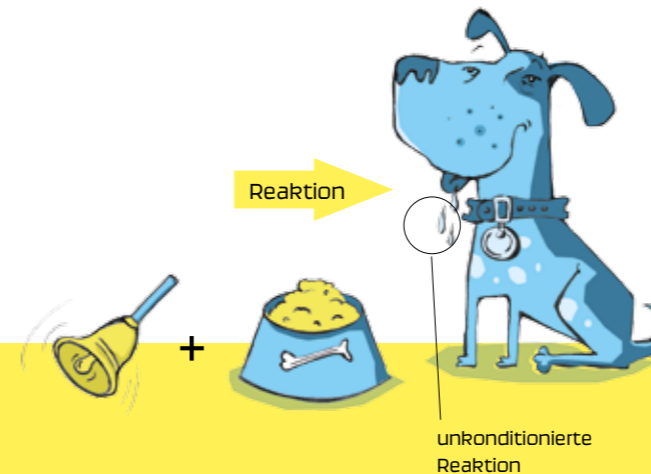
### 1. Vor der Konditionierung



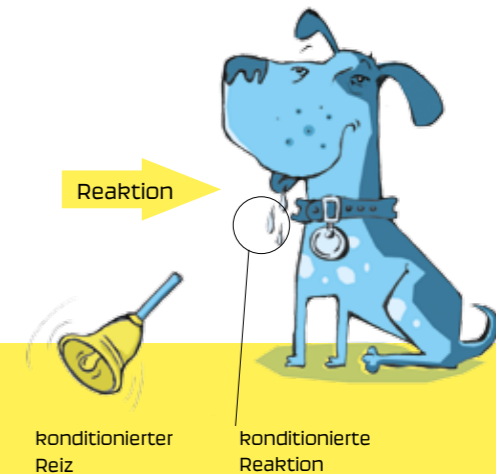
### 2. Vor der Konditionierung



### 3. Während der Konditionierung



### 4. Nach der Konditionierung



# Corporate Design oder: **visuelle Identität**

**Aufmerksamkeit, Unverwechselbarkeit, Emotionalisierung, Einheitlichkeit – Corporate Design positioniert.**

Und zwar, indem es Werte transportiert. Werte wie: Innovation, Qualität, Funktionalität, Identität oder Gruppenzugehörigkeit.

Der erste Eindruck zählt. Menschen können Bilder bis zu zweihundertmal schneller entschlüsseln als Worte. Gute Bilder sind „Schnellschüsse ins Gehirn“ sagt Werner Kroeber-Riel. Bruchteile von Sekunden können über Gefallen oder Missfallen, Erfolg oder Misserfolg eines Produkts entscheiden.

Jeder Brief, jede Visitenkarte stellt in Aufbau, Farben und Schriften eine Botschaft dar und prägt damit die Außenwirkung einer Firma. Nur gutes Corporate Design schafft eine Alleinstellung (wie zum Beispiel bei Coca-Cola, Telekom oder Mercedes).

Starke Marken sind Markierungen, die wir in den Herzen und Köpfen unserer Mitmenschen hinterlassen. Als gute Bekannte genießen Marken einen Vertrauensvorsprung, der zum Wettbewerbsvorteil wird. Menschen verbinden mit Marken ein bestimmtes Leistungsversprechen.

Monique Mees ist unsere Fee für die Buchhaltung und hat ein Auge auf Budgets und Abläufe. Im Hintergrund ordnet, klassifiziert und verwaltet sie und hält den Kreativen den Rücken frei.



**Innovation, Qualität, Funktionalität, Identität oder Gruppenzugehörigkeit sind Werte, die ein CD transportieren kann.**



Corporate Design für die Verwaltung des Oberbergischen Kreises.

# Werbung schafft Vorlieben und festigt Beziehungen.

Ziel guter Werbung ist die Steigerung der Marken- bzw. Unternehmensbekanntheit bei einer relevanten Zielgruppe.

Damit sich ein Kunde für ein bestimmtes Produkt oder eine Dienstleistung entscheidet, gilt es, der Vorstellung des Kunden möglichst nahe zu kommen.

Ist der Kunde dann begeistert, soll er sich daran erinnern, wem er die gute Leistung zu verdanken hat. Deshalb ist es so wichtig, dass sich Leistungsanbieter in ihrer Erscheinung vom Wettbewerb klar abheben.

Wir helfen Unternehmen dabei, strategische Erfolgspositionen im Wettbewerb aufzubauen. Kunden gewinnen heißt Herz und Verstand zu erreichen.

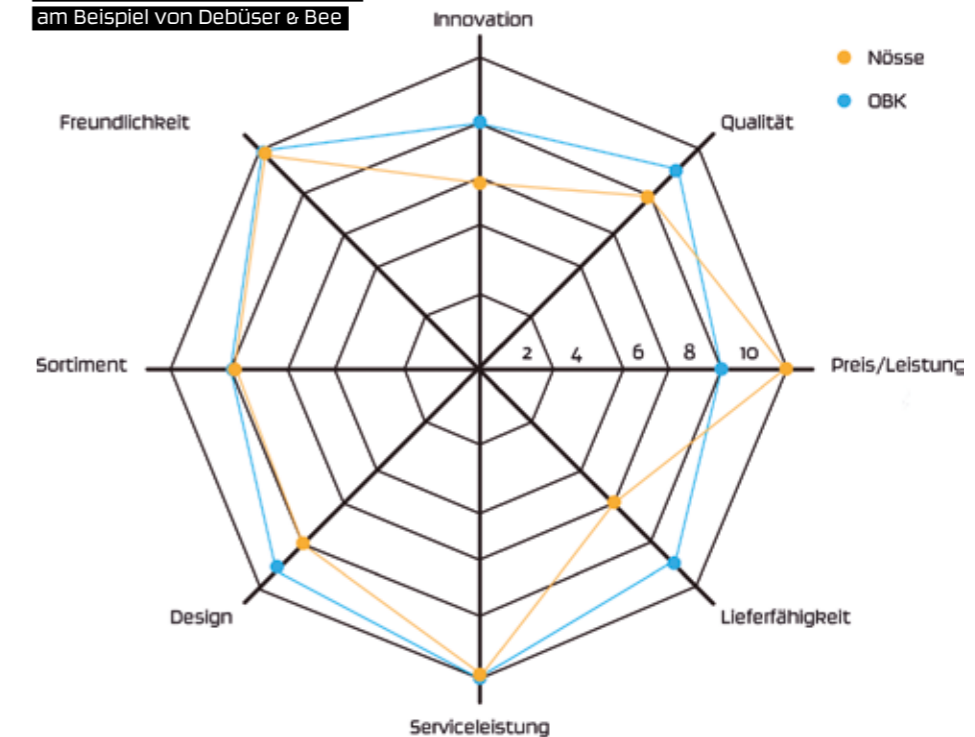


In Strategie und Positionierungsfragen berät Sie Johannes Bee persönlich und unkompliziert. Der studierte Germanist und Diplom-Kommunikationsdesigner war Art Director bei BTP&P, Italia (Mailand) und freier Mitarbeiter für verschiedene internationale Werbeagenturen, bevor er mit Thomas Debüser 1998 Debüser & Bee gründete.

Dass die Eroberung von Herz und Verstand schwierig sein kann, wissen wir alle aus privaten Erfahrungen. Wichtig ist es, die passenden Signale zum jeweils richtigen Zeitpunkt auszusenden und zwar so, dass sie verstanden werden.

Bei Debüser & Bee wird jede einzelne Werbemaßnahme konsequent auf die festgelegten Ziele und Zielgruppen hin geplant, alles folgt einer definierten Strategie - für optimale Ergebnisse.

Wahrnehmung aus Kundensicht am Beispiel von Debüser & Bee



Corporate Design für careforce, einen der größten Personaldienstleister Deutschlands im Pharmasektor. Vom Logo über die Webseite, Geschäftsausstattung bis hin zur Personalanzeige betreuen wir careforce mittlerweile seit mehr als zehn Jahren.



# Referenzprojekte: Ein Querschnitt

Broschüren für die Texaco Deutschland GmbH



Broschüren für die Helmholtz-Gemeinschaft, einen Zusammenschluss von 15 Forschungszentren zur größten deutschen Wissenschaftsorganisation



Verpackungsserie für Nösse, einen IT-Lösungsanbieter für mittelständische Unternehmen



Verkaufsunterlagen für den Bundesverband der Bilanzbuchhalter und Controller



Plakatserie, Location und Fotoregie für Arte Espina, einen Teppichgroßhandel aus den Niederlanden



Imagematerial für die VIEGA GMBH & CO. KG, Technologieführer in der Fertigungs- und Installationstechnik sowie Weltmarktführer in der Pressverbindungstechnik



Imagefolder und Produktflyer für bs tableau, Hersteller von Aufzugsteuerungen und Bedienelementen

## Referenzprojekte: Ein Querschnitt

Geschäftsausstattung für Sangolife,  
Hersteller von Nahrungsergänzungsmitteln  
aus Korallen



Broschüren für Gerflor-Mipolam, einen der  
führenden Hersteller hochwertiger, elastischer  
Bodenbeläge

Broschüren für PRIOGO, Energiedienstleister mit  
maßgeschneiderten Lösungen in den Bereichen  
Photovoltaik, Solarthermie und Holzpellet-  
Heizungen



## Erfolgreich das Netz auswerfen statt im Trüben zu fischen

Es ist noch gar nicht lange her, da sprach man von den sogenannten „Neuen Medien“. Inzwischen muss man wohl eher von den sich ständig erneuernden Medien reden.

Längst ist eine Website zu einem Universalwerkzeug geworden. Denn Webseiten sind: Visuelle Identität, Informationsplattform, Imagerträger, Werbeplattform, Nachrichtenzentrale, Veranstaltungskalender, Dokumentenarchiv, Dialoginstrument, Produktkatalog, Shop und vieles mehr.

Die Glaubwürdigkeit einer Website ist der zentrale Erfolgsfaktor will man Geschäftspartner überzeugen und/oder Kunden für den Kauf in einem Online-Shop gewinnen. Doch was macht diese Glaubwürdigkeit aus?

Eine repräsentative Studie der Stanford University konnte belegen, dass gutes Design für Webseiten bei der Beurteilung durch die Besucher dieser Seiten mit Abstand das wichtigste Kriterium ist.

Deshalb erstellen wir Seiten, die es schaffen, die Besonderheiten von Unternehmen erlebbar zu machen: durch die gestalterische Erscheinung, durch „ansprechende“ Texte und durch eine zeitgemäße Funktionalität.





www.anandawave.de



www.blog.thorsten-taenzer.de



www.novalac.de



www.gfu-softec.de



www.neumeister.com



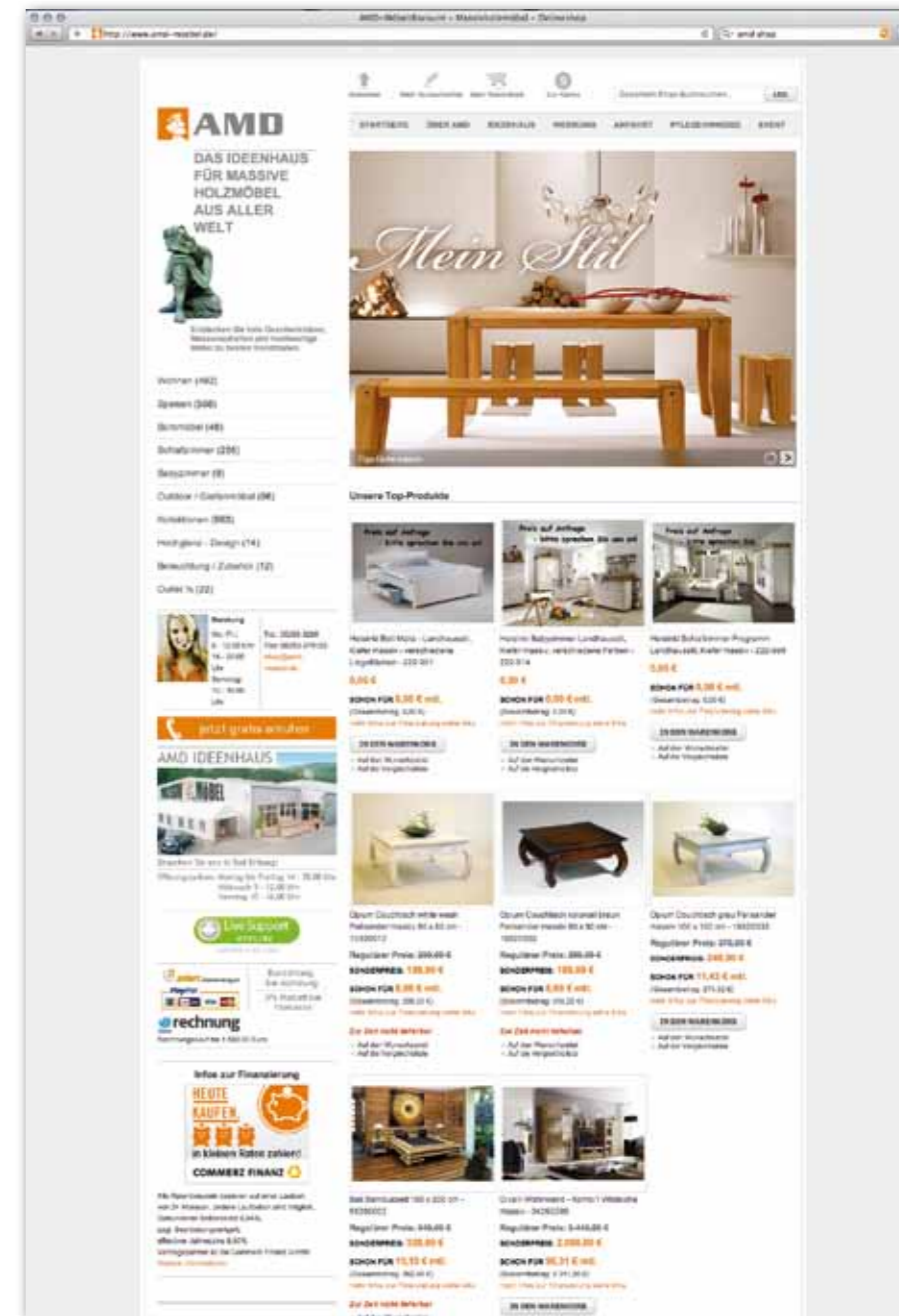
www.betros.de

# Im Internet verkaufen - und zwar richtig

Die Margen, die sich im Internet erzielen lassen, sind überzeugend. Aber auch hier gilt: Ohne die richtige Strategie läuft gar nichts.

Das passende Angebot muss intelligent präsentiert werden. Dazu gehören ein einladendes Schaufenster, klare Wege durch den Shop mittels funktionaler Technik und überzeugende Texte, welche die Rolle des sympathischen Verkäufers übernehmen.

Debüser & Bee nutzt zukunftssichere, leistungsfähige Open-Source Shop-Systeme. Diese Shop-Systeme sind komplett datenbankbasiert und bieten einen eigenen Administrationsbereich. Sie verfügen über passende Schnittstellen zu anderen großen Verkaufs- und Versteigerungsplattformen. Kein Wunder, dass bei unseren Kunden die Kassen der Internetshops 24 Stunden am Tag fröhlich klingeln.



## SEO – Search Engine Optimization

---

Was nutzen die besten Internetseiten, wenn sie nicht gefunden werden?

Mit intelligenten Verlinkungen, guten Seitenstrukturen und sinnvollen Texten besser gefunden werden.

SEO ist das Kürzel für Suchmaschinen-optimierung. Google und Co. sind bestrebt, ihren Nutzern immer die vermeintlich besten Internetseiten anzubieten. Die Suchmaschinen bewerten alle Internetseiten mit Hilfe dynamischer, permanent gewandelter Kriterien immer wieder neu.

Der Schlüssel zu mehr Internetseiten-besuchern ist die gute Listung in den Suchmaschinen. Um das zu erreichen, optimieren wir die Strukturen der Seiten, die Inhalte in Text und Hypertext und bauen wirkungsvolle Verlinkungen auf.

Aber wir führen die Suchmaschinen nicht nur grafisch und textlich („onsite“) zu den Seiten, sondern auch „offsite“. Das heißt, wir bestücken den weltweiten Datenhighway mit zielführenden Hinweisschildern. Dazu gehören Eintragungen in passende Verzeichnisse, Verlinkungen, etc.

## SEM – Search Engine Marketing

---

Suchmaschinen-Marketing bieten mittlerweile zahlreiche Anbieter an. Damit eine Google-Anzeige gewinnbringend konzipiert ist und sich auszahlt, bedarf es jedoch eines vertieften, klassischen Werbe-Know-hows.

Hier profitieren Kunden besonders von unseren langjährigen Erfahrungen aus dem Direktmarketing.

Verkäuferische Kurztexte, treffende Keywords und klar fokussierte Landingpages sind einige unserer bewährten „Wirkstoffe“.

Mit Wettbewerbsanalyse, intelligenten Landingpages und Direktmarketing Know-how zu besseren Ergebnissen.

## Social Media

---

Soziale Netzwerke sind schnell und direkt – der Austausch mit Kunden oder Interessenten über die eher informellen Kanäle der Social Media kann seine Vorteile haben.

Soziale Netzwerke für den Kundendialog nutzen. Gefällt mir.

Der Kundendialog ist direkt. Schnelle Feedbacks – Kritik, Lob, Anregungen, Verbesserungsvorschläge, Empfehlungen, Links, etc. können dazu beitragen, dass Unternehmen wissen, wo sie stehen und Beziehungen zu Interessenten aufbauen können.

Kundenkommunikation über soziale Netzwerke ermöglicht es so, eine sehr direkte, kundennahe und mit geringen Kosten verbundene, „kleine“ Marktforschung zu betreiben. Darüber hinaus sind sogenannte „Feeds“, also Beiträge in sozialen Netzwerken, auch via Google auffindbar und machen deshalb zusätzlich auf den Absender aufmerksam.

Doch Social-Media-Maßnahmen machen längst nicht für jedes Unternehmen Sinn. Zudem braucht man einen langen Atem und muss den Dialog konsequent mit interessanten Inhalten pflegen. Das kostet Manpower und Zeit.

Debüser & Bee berät Kunden zu den realistischen Möglichkeiten aber auch zu den Grenzen dieser Kommunikationsformen, ganz im Sinne Shakespears: Wie es Ihnen gefällt – oder in der Facebook-Sprache: Gefällt mir!

## Was unsere Kunden über uns sagen:

---

„Die Zusammenarbeit mit Euch ist nicht nur problemlos, sondern ich schätze Eure Kreativität, Eure Flexibilität und Schnelligkeit. Ihr setzt Kundenwünsche zügig und zuverlässig um. Und außerdem seid Ihr ein ausgesprochen sympathisches Team. Ich würde Euch jederzeit weiterempfehlen.“

Angela Altz  
Pressesprecherin der Klinikum Oberberg GmbH

„Debüser & Bee haben sich 2010 bei einem Agenturwettbewerb um die Erarbeitung eines neuen Corporate Designs gegen 53 Agenturen durchgesetzt. Sie überzeugen mit durchdachten Lösungen. Wir freuen uns in der Zusammenarbeit über ständig erreichbare feste Ansprechpartner, die unsere Aufträge sehr zeitnah und zuverlässig bearbeiten.“

Jens Eichner  
Referent des Kreisdirektors,  
Oberbergischer Kreis

„Ich arbeite gerne mit Debüser & Bee, weil ich menschlich und fachlich überzeugt bin. Eine gute Ideenschmiede, die das liefert, was wir brauchen.“

André Nösse  
Geschäftsführer Nösse Datentechnik GmbH & Co. KG

„Ich habe schon in verschiedenen Funktionen mit den Herren Debüser und Bee und ihrem Team zusammengearbeitet. Es war stets eine bereichernde Erfahrung. Die Internetseiten des Senats der Wirtschaft sind jüngste Ergebnisse dieser produktiven Zusammenarbeit.“

Andreas Geuss  
Generalsekretär Senat der Wirtschaft

„Mit der Agentur Debüser & Bee habe ich einen fairen und guten Partner gefunden. Der Markenaufbau und die Begleitung sind für betkos ein Glücksfall.“

Jerzy Zablocki  
betkos



Wenn Sie bei uns anrufen, weil Sie auch mal so richtig gut in Sachen Werbung betreut werden wollen, haben Sie auf unserer Seite garantiert freundliche Ansprechpartner.

**Debüser & Bee**

**Werbeagentur**

Vogelsanger Weg 115 a  
50858 Köln - Junkersdorf  
Telefon 02 21-17 09 19-021  
Telefax 02 21-17 09 19-029

mail: [agenturedplusb.de](mailto:agenturedplusb.de)

web: [www.dplusb.de](http://www.dplusb.de)

Corporate Design

Werbung

Onlinemarketing

Der kluge Einsatz verfügbarer Mittel erlaubt auch  
Kleinen, Großes zu erreichen. Wir nennen es das  
David-Goliath-Prinzip.

