



Cosima Reichwein

Diplom-Designerin

Art & Form Design

*Gelnhäuserstr. 17
63755 Alzenau*

*Telefon 0 60 23-50 50 77
reichwein@art-form-design.de
www.art-form-desgin.de*

Durch Bilder Klarheit schaffen in komplexen Zeiten

Haben Sie Produkte oder Dienstleistungen, die Sie anderen nur sehr schwer erklären können?

Ich entwickle Werbekonzepte. Komplexe Themen sind meine Spezialität.

Produktionsprozesse oder Dienstleistungen, die über spezielle Bilder klar kommuniziert und daher schnell verstanden werden. Eine gelbe Tulpe in einem Feld voller roter Tulpen steht für die Aussage "geringe Fehlerrate" und macht den Unterschied zu 1000 Worten.

Qualifikation

- *Abschluss als Diplom Designerin der Hochschule für Gestaltung in Offenbach*
- *Seit 1986 selbstständig mit Art & Form Design*
- *Seit 2012 eigener Verlag für das Kochbuch „Vegetarisch für Feinschmecker“*

Schwerpunkte

- *Werbekonzepte für komplexe Themen durch die Emotionalisierung der Werbeauftritte.*
- *Aufbau von Corporate Design, Corporate Communication in Verbindung mit Neuromarketing.*
- *Authentische Logoentwicklung / Logo-Relaunch*
- *Marken-Entwicklung*

Branchen-Kompetenzen

- *Maschinen- und Anlagenbau*
- *Chemietechnologie*
- *Ärzte und Heilpraktiker*
- *Handel / Food*
- *Consulting- und Coaching-Unternehmen*

Experten-Interview zum Thema „Komplexes wird einfach“ mit Cosima Reichwein, Art & Form Design, Alzenau

Wir kennen uns nun schon seit einigen Jahren und ich schätze dein besonderes Händchen dafür, komplexe Zusammenhänge in einer klaren Bildsprache zu transportieren. Das ist auch dein **Motto** „Klarheit durch Bilder schaffen.“ Was genau ist deine **Motivation** für das, was du tust?

Die Bildsprache ist mein Medium um jedes Thema zu kommunizieren – egal welches an mich herangetragen wird. Dabei unterstützen mich meine Kreativität, mein fotografisches Gedächtnis und das Filtern von optimalen Bildinhalten aus Bilddatenbanken.

Lange Texte zu lesen ist anstrengend, denn es wird viel Zeit beansprucht, um das Besondere des Produktes oder der Dienstleistung zu verstehen. Besonders im technischen Bereich brauchen Verkäufer meist zu viele Worte, um das Produkt bzw. die Dienstleistung zu beschreiben. Der Zuhörer/Leser taucht irgendwann ab, weil er nicht mehr folgen kann. Da sind Bilder klar im Vorteil, denn diese können in der heutigen Zeit der Reizüberflutung schnell, einfach und verständlich erklären. Das kann auch sehr gut mit einem Paradoxum gelingen wie z.B. mit einem groben Reißverschluss, das gebürstete Aluminium mit Edelstahl verbindet. Dazu der Claim von PSTproducts: „Wir verbinden anders.“ Denn die Verbindung ist nahtlos - keine Schweißnaht ist zu sehen.

Natürlich geht es nicht ganz ohne Text, aber es reichen wenige Worte, um die Vorteile zu kommunizieren, um dem Bild eine eindeutige Botschaft zu geben.

Ich arbeite mit einer signifikanten Bildsprache, die die Besonderheit des Unternehmens (USP), des Produktes oder der Dienstleistung schnell und einfach auf den Punkt bringt. Denn es werden nicht vordergründig die Produkte oder Dienstleistungen dargestellt, sondern es wird auf einer anderen Bildebene wie z.B. einer Verfremdung oder eines Vergleiches in der Natur kommuniziert, wie dies bei der Peperoni für die Beheizungssysteme von SANDER der Fall ist. Denn eine Peperoni kann nur durch Wasser wachsen und seine Schärfe – Feuer erreichen. Und beide Elemente sind neben der Peperoni visualisiert.

Was ist **das Außergewöhnliche an deiner Arbeitsweise**? Was zeichnet dich besonders aus?

Durch meinen Blick von außen und dem Hineinspüren in die Unternehmen mittels bestimmter Fragenstellungen im Workshop, bringe ich die Perle des Unternehmens aus den Tiefen des Meeresgrunds ans Licht.

Seit geraumer Zeit faszinieren mich die Erkenntnisse im Neuromarketing, die ich bei meiner Arbeit mit einfließen lasse. Denn hierbei werden die Motivationen des Kunden berücksichtigt, die eine große Rolle beim Kaufverhalten spielen.

Seite 2 zum Experten-Interview
mit Cosima Reichwein zum Thema „Komplexes wird einfach“

Welche **Trends** erkennst du **aktuell in der Wirtschaft**? Mit welchen Themen wirst du da konfrontiert und **wo drückt da der Schuh am meisten**?

Die Angebote der Unternehmen werden immer erklärungsbedürftiger und komplexer. Um das Besondere des Unternehmens oder der Produkte/Dienstleistungen schnell und einfach erklären zu können, ist eine eindeutige Bildsprache sowie die damit verbundene Bildbotschaft eines der wichtigsten Kommunikationsmittel.

Was ist dein **Schlussplädoyer**?

Nach dem Motto: „Komplexes wird einfach“ sollten Unternehmen bei Ihrer Kommunikation auf die Schnelligkeit und Verständlichkeit ihrer Botschaften achten und dabei im Blick haben, was ihre Kunden antreibt, d.h. welche Motivation dem Kaufverhalten zu Grunde liegt.

Herzlichen Dank, Cosima, dass du dir die Zeit genommen hast für dieses Interview!