

A

Nicht frankieren
Ne pas affranchir
Non affrancare

Geschäftsantwortsendung Invio commerciale-risposta
Envoi commercial-réponse

WENGER PLATTNER
Advokatur und Notariat
Frau Fabienne Böni
Aeschenvorstadt 55
4010 Basel



WENGER PLATTNER
Advokatur und Notariat
Aeschenvorstadt 55
CH-4010 Basel
T +41 61 279 70 00
F +41 61 279 70 01
basel@wenger-plattner.ch



WENGER PLATTNER
Rechtsanwälte
Seestrasse 39
Goldbach-Center
CH-8700 Küsnacht-Zürich
T +41 43 222 38 00
F +41 43 222 38 01
zuerich@wenger-plattner.ch



WENGER PLATTNER
Rechtsanwälte
Jungfraustrasse 1
CH-3000 Bern 6
T +41 31 357 00 00
F +41 31 357 00 01
bern@wenger-plattner.ch

WENGER PLATTNER
11, rue du Général Dufour
1204 Genève
T +41 22 800 32 70
F +41 22 800 32 71
geneve@wenger-plattner.ch

www.wenger-plattner.ch

WENGER PLATTNER

B A S E L · Z Ü R I C H · B E R N

WENGER PLATTNER

R E C H T S A N W Ä L T E

EINLADUNG Z'MORGE TRÄFF



«BRANDING»

19. April 2012
Ackermannshof
Basel

m.ad. brand care



BIESALSKI & COMPANY
BRAND · VALUE · MANAGEMENT

WENGER PLATTNER «Z'Morge Träff».

WIE SCHAFFE ICH EINEN STARKEN BRAND?

In einer Dienstleistungsgesellschaft werden Marken («Brands») immer wichtiger. Die Marke kommuniziert eine Leistung; sie schafft Identifikation und langfristige Bindung. Dies kann soweit gehen, bis eine Marke stellvertretend für die damit verbundene Leistung steht (z.B. «Google»).

Angesichts dieser Bedeutung erstaunt es, dass gerade im KMU-Segment oft Zeichen mit rational beschreibendem statt emotionalisierendem Charakter als Marken geschützt werden. Solche Zeichen vermögen kaum zu differenzieren, haben einen geringen rechtlichen Schutzzumfang und sind nicht werthaltig.

Am WENGER PLATTNER «Z'Morge Träff» zeigen Ihnen Spezialisten aus den Bereichen Marketing/Kommunikation, Recht und Markenbewertung auf, warum es sich lohnt, in einen starken Brand zu investieren.

Datum: **19. April 2012**

Zeit: **07:30 – 10:00**
inkl. Frühstücksbuffet

Ort: **Ackermannshof**
St. Johannis-Vorstadt 19-21
4056 Basel

Das Programm.

- 07.30 **Eintreffen der Gäste**
Frühstücksbuffet
- 08.15 **Begrüssung und Vorstellung**
Roland Mathys
(Partner, WENGER PLATTNER)
- 08.20 **Differenzierung:**
Was will der Markt?
Pascal Staub
(Gründer und Inhaber, m.a.d. brand care)
- 08.40 **Durchsetzbarkeit:**
Was sagt das Recht?
Dr. Michael Isler
(Senior Associate, WENGER PLATTNER)
- 09.00 **Dauerhaftigkeit:**
Was gibt mir Wert?
Alexander Biesalski
(Managing Partner,
Biesalski & Company GmbH)
- 09.20 **Fragerunde und Ausklang**

Ihre Anmeldung.

Anmeldetalon WENGER PLATTNER «Z'Morge Träff», 19. April 2012

Ja, ich nehme teil.

Name _____

Vorname _____

Adresse _____

Telefon _____

E-Mail _____

Begleitperson _____