



Digitalisierung

Editorial: Das Brot ist geschnitten und belegt!

Seite 2

Neue Produkte

Die Karten werden neu gemischt!

Seite 3

Frühbucher-Rabatt sichern

Warum gerade jetzt Kalender bestellen?

Seite 4

Musik, Ton ... & Action!

The Show must go on!

Seite 5/6

Ausbildung

Zukunftsansichten

Seite 6

Neuigkeiten

Mensch & Technik

Seite 7

EDITORIAL



Jürgen Geiger

DAS BROT IST GESCHNITTEN UND BELEGT!

Es ist in aller Munde: Die deutsche Wirtschaft erlebt durch Corona einen Digitalisierungsschub. Auch die Werbearbeitwirtschaft? Pustekuchen!

Sicher, wir treffen uns jetzt per *Teams* oder *Zoom* und bewerben unsere Produkte mit schicken Videos. Das war's meistens auch schon. Wenn die digitale Transformation einem 10.000-Meter-Lauf gleicht, geht den meisten Werbearbeitern schon in der ersten Stadionkurve die Luft aus. Mit dem Kopf im Sand kommt man nicht wirklich zügig voran und rennt möglicherweise auch noch in die falsche Richtung ...

„Meine Kunden wollen persönlichen Service!“ Trifft dieser in Beraterkreisen immer noch kolportierte Standardsatz – wider jeden Digitalisierungsgedanken – überhaupt noch zu? Ja, vielleicht, wenn es sich um nicht mehr ganz so junge, traditionelle Kunden handelt und ja gewiss, wenn es um größere, beratungsintensive Objekte geht. Sicher nein, wenn es Millennials oder noch jüngere Kunden sind (siehe Gartner-Studie „Future of Sales 2025“) sowie bei kleinen Mengen und Standard-Werbearbeitern.

Jetzt ist die Zeit des Umbaus, und zwar allerhöchste Zeit! Sonst schafft sich unsere Branche selbst ab. Ein hohes Maß an Beratungsqualität muss erhalten bleiben, aber sie muss auch bezahlt werden. Ist mein Kunde bereit, für den Service zu bezahlen, wenn er ihn in Anspruch nehmen will? Immer häufiger lautet die Antwort: „Nein, ist er nicht“. Denn der Kunde verlangt vom Berater trotzdem Online-Preise. So muss die Marge der großen, komplexen Jobs schon lange die kleinen Bestellungen subventionieren, bei denen Berater und Händler definitiv ein Minus erwirtschaften. Diesen Margendruck geben sie notgedrungen an ihre Lieferanten weiter, von denen sie ebenso eine persönliche und individuelle Betreuung im Angebots- und Auftragsprozess erwarten. Jeder noch so kleine Job wird im Regelfall „mit der Hand am Arm“ abgewickelt: Individuelles Angebot, Bemusterung(en), Bestellung per Mail, nicht verwendbare Druckdaten, mehrfache Korrekturwechsel und am Ende die Rechnung bitte mit Ausfallmuster. Wie kann ein Auftrag über wenige Hundert Euro mit 15 Mails, 5 Telefonaten und mehrmaligem Versand per Post noch

kostendeckend abgewickelt werden? Von gewinnbringend ganz zu schweigen.

Ein Teufelskreis, dem Hersteller und Importeure ihrerseits mit eigenen digitalen Tools begegnen, welche die Abwicklung insbesondere kleiner Aufträge rationalisieren. Die Bereitschaft des Handels, diesen Weg aktiv mitzugehen, hält sich leider in engen Grenzen. Lieber greift man weiterhin zum Hörer, als sich in ein Lieferanten-System einzuloggen.

Dabei ist es so einfach: Aufträge unseres neuen Gruß- und Weihnachtskarten-Programms können Sie ab sofort mit ein paar Klicks über unseren **bestseller**-Shop platzieren. Das Programm ist noch jung. Der Bestellvorgang ist derzeit nur über den **bestseller**-Shop möglich. Das ist für uns der beste Weg, dieses neue Produktprogramm erfolgreich am Markt zu platzieren, da eine konventionelle Abwicklung wegen der kleinen Auftragswerte die Artikel zu sehr verteuern und Lieferzeiten verlängern würde.

Persönlicher Service ODER Digitalisierung? SOWOHL persönlicher Service ALS AUCH Online-Vertrieb und digitale Abwicklungstools! Es sind zwei Seiten ein und derselben Medaille! Beratung und persönlicher Service dort, wo es für den Kunden sinnvoll und nützlich ist, wo er mehr an Qualität gewinnt, als er dafür bezahlen muss. Online und digital überall dort, wo es um kleinere Stückzahlen, um Standards und Abwicklungsroutinen geht.

Die Tools stehen für Sie bereit: **Partner-Cockpit** und **bestseller**-Shop für eine effiziente Auftragsabwicklung sowie **mypromo** für Ihren erfolgreichen Einstieg in den E-Commerce. Mit anderen Worten: Das Brot ist geschnitten und belegt. Beißen Sie ab!

Ihr

Jürgen Geiger

PS: Infos zur **Gartner-Studie** schicke ich Ihnen gerne zu, wenn Sie interessiert sind!



DIE KARTEN WERDEN NEU GEMISCHT!

Was begleitet uns zum Geburtstag, zu Weihnachten, zur Beförderung, zum neuen Job. Bei Krankheit oder einem traurigen Verlust? Sie werden es sich denken – die Grußkarte!

Für Unternehmen ist sie nach wie vor die ideale Gelegenheit, ihren Kunden oder Mitarbeitern persönliche Grüße oder gute Wünsche zu übermitteln. Die Weihnachtskarte erlebte in den vergangenen Jahren sogar eine Renaissance und wird von den meisten Unternehmen zum Jahreswechsel genutzt.

Wir freuen uns, Ihnen und Ihren Kunden ab Sommer 2021 in diesem Produktsegment mit einer breiten und hochwertigen Kollektion als Partner zur Seite zu stehen. Rund 30 hochwertige **Weihnachtskarten** sowie 20 ausgewählte **Grußkarten** stehen Ihnen zur Verfügung – natürlich immer mit den passenden Briefumschlägen. Die Individualisierung erfolgt über einen bedruckten Einleger. Sie möchten die Karten lieber selbst gestalten und uns Ihre Druckdaten zur Verfügung stellen? Mit der **Individualkarte** bedrucken wir nach Ihren Wünschen.

Sie profitieren von der Möglichkeit, auch kleinste Mengen individualisiert bestellen zu können, von kurzen Lieferzeiten und natürlich dem für uns selbstverständlichen „**Made in Germany**“. Viele kleine und zumeist späte Kartenaufträge lassen sich für alle Beteiligten nur auf einem Weg schnell und wirtschaftlich abwickeln: Online!

Deshalb können Sie unser Weihnachts- und Grußkartensortiment ab Juli exklusiv im Web über unseren **bestseller**-Shop bestellen. Mit wenigen Klicks platzieren Sie dort Ihren Auftrag

samt Druckdaten. Sie haben noch keine Erfahrung mit unserem **bestseller**-Shop oder kennen ihn noch nicht?

Dann steigen Sie jetzt ein und profitieren Sie – als registrierter Kunde – von den vielen Vorteilen des **bestseller**-Shops. Er umfasst alle unserer **bestseller**-Produkte. Dazu haben Sie die Möglichkeit, Ihre Druckdaten direkt selbst zu gestalten. Dank der Live-Vorschau sehen Sie sofort das Ergebnis. Oder Sie laden Ihre Druckdaten ganz einfach im Upload-Bereich hoch und erhalten automatisch ein detailliertes Prüfergebnis.

Bei einer Bestellung über unseren **bestseller**-Shop garantieren wir Ihnen die Verfügbarkeit, stückzahlgenaue Lieferungen ohne Mehr-/Minderlieferungen und feste Lieferzeiten. Ihre Nettopreise sind übrigens Inklusivpreise, d.h. sie enthalten Werbeindruck, alle Drucknebenkosten und eine Frei-Haus-Lieferung für unsere Kunden in Deutschland und Österreich.

Den **bestseller**-Shop finden Sie in unserem Partner-Cockpit unter www.geiger-notes.ag. Überzeugen Sie sich selbst von unserem umfangreichen Angebot!

Sie haben noch keinen Zugang zum Partner-Cockpit?

Wir sind für Sie da! Sprechen Sie mit Ihrem Kundenberater; er richtet gern einen Zugang für Sie ein. Oder schreiben Sie uns eine E-Mail an: info@geiger-notes.ag.



WARUM *GERADE JETZT* KALENDER BESTELLEN?

Ganz einfach, weil Kalenderaufträge die Rente des Werbeartikel-Händlers sind.

Sicher ist Ihnen dieses Argument nicht ganz neu. Doch gerade heute gilt es mehr denn je: In Krisenzeiten wie diesen ist der Kalender die Stütze des Werbeartikelgeschäfts!

Nahezu jeder zweite Industriekunde setzt Werbekalender ein. Daran hat auch Corona nichts Grundlegendes geändert. Unser Kalenderumsatz des letzten Jahres hat das bestätigt.

Die Gründe dafür liegen in der besonderen Natur dieses Werbemittels: Kalender sind regelmäßig wiederkehrende Werbeartikel, die Jahr für Jahr verteilt werden. Sie haben ihren festen Platz an der Wand oder auf dem Tisch des Kunden und werden im Herbst ungeduldig erwartet. Sollte der Kalender ausbleiben, werden bestehende Hoffnungen beim Kunden enttäuscht. Der freiwillig geräumte Platz an der Wand wird gerne von einem weniger sparsamen Mitbewerber eingenommen. Ein Jahr später lässt sich der neue Platzhirsch ohne triftigen Grund nicht mehr vertreiben. Einmal weg, heißt auf Dauer weg. Das ist der grundlegende Unterschied zwischen Kalendern und anderen Werbeartikeln, deren Vakanz der Kunde in der Regel noch nicht einmal bemerkt.

Machen Sie sich diese Besonderheiten zunutze. Sichern Sie sich frühzeitig die Folgeaufträge Ihrer letztjährigen Kalenderjobs! Bis Ende Juni kann Ihr Kunde noch von unserem

Frühbucher-Rabatt profitieren. Ein willkommener Anlass, Ihre Kunden direkt anzusprechen. Machen Sie ihnen klar, dass es sich bereits heute um eine zukunftsorientierte Entscheidung für das Werbejahr 2022 handelt, in dem der Kalender seine Werbewirkung zeigt.

Sie sehen, es gibt handfeste Argumente dafür, sich dem Kalendergeschäft genau jetzt zu widmen. Starten Sie sofort und setzen Sie auch auf das Neukunden-Geschäft mit Kalendern. Denn freiwerdende Kalenderplätze wollen und können neu besetzt werden. Wir von Geiger-Notes sind gut auf die diesjährige Kalendersaison vorbereitet und freuen uns, Sie zu unterstützen.





THE SHOW MUST GO ON!

Genau das war unser Motto, als wir sehr deutlich spürten, dass Präsenzmessen und Außendienstbesuche in nächster Zeit nicht möglich sein werden. Inzwischen wurde es fast Alltag, dass man mit Kunden via Video-Call oder mit dem klassischen Telefonat in Verbindung blieb.

Mit der Welcome-Home-Gruppe waren wir die Ersten, die sich an die digitale Messe wagten. So richteten wir im Dezember 2020 die erste virtuelle **Welcome-Home-Messe** aus. Die positiven Resonanzen und die große Teilnahme bestätigten uns, dass wir auf dem richtigen Weg waren.

Für unseren digitalen Messestand brauchten wir natürlich auch die entsprechende visuelle Ausstattung. Tolle Produkt- und Sortiment-Videos sind ansprechend, jederzeit abrufbar und eine digitale Bereicherung auch im Onlineshop sowie zur freien Verwendung für unseren Kunden im Anschluss. Und so war die Idee geboren, Produkt- und Sortimentsvideos zu erstellen.

Unsere Medienproduktion hat es einfach drauf! Es entstanden die ersten Produktvideos als 3D-Animation. Die Videos wollten wir direkt online stellen und eröffneten kurzer Hand einen YouTube-Kanal.

Wir schwebten im Bollywood-Himmel und wir nahmen die nächsten Herausforderungen an. Neben Produktvideos entstanden nun auch Präsentationsaufnahmen.

Jetzt hieß es Drehbuch und Skript schreiben, Bewegtbild und

3D-Animation erstellen, ein Geiger-Notes-Filmteam anheuern, Set organisieren, Maske, Licht, Musik, Ton ... & Action!

Doch da ging noch mehr – viel mehr. Die Digitalisierung war uns im Produktionsbereich schon lange wichtig. Das sollte sich doch auch auf anderen Ebenen umsetzen lassen. Marketing, Verkauf und unsere Medienproduktion steckten also die Köpfe zusammen und es entstanden die ersten Ideen zu Webinaren.

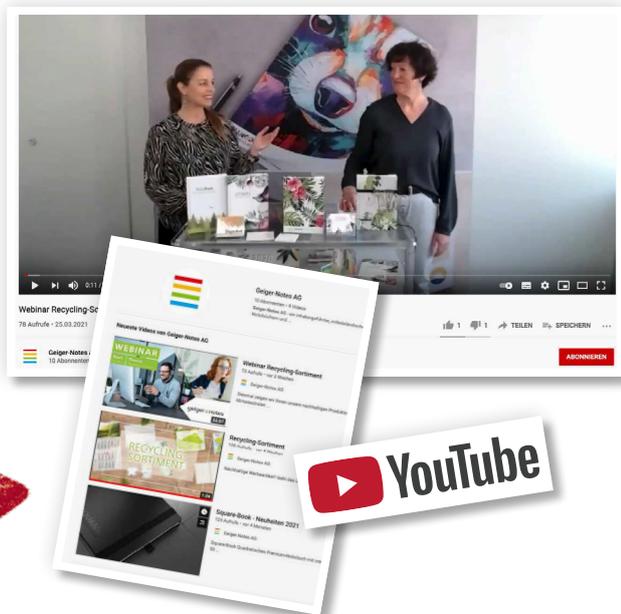
Warum nur auf der digitalen Messe Produkte in Form von Katalogen, Produktschau und Live-Chats zeigen und erklären? Mit unseren Videos und Webinaren erreichen wir die Kunden direkt – zu jeder Zeit und an jedem Ort, wo sie gerade arbeiten. Jetzt nahmen wir erst richtig Fahrt auf – und weiter ging es mit den ersten Webinaren. Wir wollten unseren Vertriebspartnern die Möglichkeit geben weiterhin auf dem aktuellsten Stand zu sein und zusätzlich noch mehr Input zu bekommen.

Wieder hieß es Drehbuch und Skript schreiben, Bewegtbild und 3D-Animation erstellen ... & Action!



Unsere Crew wuchs und wuchs. Wir nahmen unsere ehemalige Auszubildende mit ins Boot, die seit Januar 2021 erfolgreich den Bereich digitales Marketing in der Marketing-Abteilung unterstützt. Sie betreut nun auch diese neuen Themen. Zur Planung der Webinare gehören die Einladungen, das Follow-up, pflegen und posten der Beiträge auf der Homepage und in den sozialen Medien – teilweise live während des Webinars – das technische Durchführen der Webinare und die Einspielung der Medien im Webinar.

Mittlerweile führten wir zwei Webinare mit jeweils zwei Terminen zu den Themen „Neuheiten 2021“ und „Recycling-sortiment“ erfolgreich durch. Damit Sie auch diese jederzeit abrufen können, finden Sie den Link zu unseren Videos und Webinaren auf unserer Homepage www.geiger-notes.ag oder direkt auf unserem YouTube-Kanal.



Was uns noch fehlt, sind die coolen Partys nach dem Dreh. Aber ganz ehrlich, was uns noch mehr fehlt, sind die persönlichen Begegnungen mit Ihnen. Denn eins ist klar: Die digitale Welt kann ein Treffen von Mensch zu Mensch nicht ersetzen. Wir freuen uns also auf die Zeit, wenn wir uns endlich wieder im echten Leben sehen können. Bis dahin besuchen Sie uns gern bei einem der nächsten Webinare.

ZUKUNFTSAUSSICHTEN AUSBILDUNG

Auch am Ausbildungsmarkt geht Corona nicht spurlos vorbei. Laut einer Studie des Bundesinstituts für Berufsbildung sank die Zahl der abgeschlossenen Ausbildungsverträge um 57.600 (11 %).*

In Zeiten von fehlenden Ausbildungsmessen, Kurzarbeit und Unsicherheiten ist es für beide Seiten schwer zusammenzufinden. Im Hinblick darauf, dass nach Corona mit einem erheblichen Wirtschaftswachstum und entsprechenden Kapazitätssteigerungen zu rechnen ist, droht eine zusätzliche Verschärfung des ohnehin schon in vielen Bereichen spürbaren Fachkräftemangels. Deshalb ist auch in diesen Zeiten das Ziel der Geiger-Notes AG, die Fachkräfte von morgen zu sichern. Wir nutzen dafür digitale Möglichkeiten, die jedoch nur einen ersten Eindruck vermitteln können. Das persönliche „Beschnuppern“ mit Abstand und mit Maske ist unverzichtbar.

Nachdem wir im letzten Jahr 6 Ausbildungsplätze erfolgreich besetzen konnten, sind für 2021 noch 6 von 8 Ausbildungsstellen offen. Wir sind jedoch positiv gestimmt, dass wir diese erfolgreich besetzen können, zumal die Geiger-Notes AG den Auszubildenden eine echte Perspektive durch gute Übernahme-Chancen bieten kann. Nachdem wir 2020 bereits Herrn Barkowski (Industriekaufmann), Frau Murana (Industriekauffrau) und Herrn Bauer (Medientechnologe) übernommen haben, konnten wir Anfang 2021 Frau Goldmann (Industriekauffrau) für unser Marketing begeistern. Zu Ostern hat sie gemeinsam mit derzeit Auszubildenden unsere Fensterfront mit einem Hasen aus Haftnotizen verschönert (s. Bild). Wir sind stolz darauf, so kreative und motivierte Menschen im Team zu haben.

Informationen zu den aktuellen Ausbildungsstellen und Jobs finden Sie auf unserer Homepage www.geiger-notes.ag/jobs.

* www.bibb.de/de/133555.php





- Da unsere Freigabe-PDFs nicht mehr per E-Mail verschickt werden, ist die Dateigröße kein limitierender Faktor mehr. Dies führt zu einer besseren Qualität in der Darstellung Ihrer Daten.
- Auf Kundenseite muss nur ein aktueller Webbrowser vorhanden sein. Es wird keine zusätzliche Software benötigt.
- Bei Bedarf kann sich das Freigabe-PDF im Portal runtergeladen werden.
- Sie erhalten nach erfolgter Freigabe eine Bestätigung per E-Mail.
- Bei einer Weiterleitung des Links an Ihren Kunden erhalten Sie – nach Freigabe durch Ihren Kunden – eine Bestätigung per E-Mail.

ARBEITSPROZESS- OPTIMIERUNG – NEUES FREIGABE-PORTAL



Wir arbeiten täglich daran, uns weiterzuentwickeln und unsere Arbeitsprozesse zu optimieren. Denn wir profitieren zusammen davon und wir wollen Ihnen weiterhin als erstklassiger Partner zur Seite stehen.

Die Themen Schnelligkeit, Zuverlässigkeit und Transparenz gewinnen immer mehr an Bedeutung. Ein wesentlicher Bestandteil der täglichen Auftragsbearbeitung ist der Korrekturverkehr. Wir freuen uns Ihnen ab sofort eine zuverlässigere und schnellere Vorgehensweise vorstellen zu können.

Ab sofort erfolgen alle Freigaben über unser neues Freigabe-Portal. Damit sparen wir wertvolle Zeit, bilden den Ablauf sicherer ab und können diesen einfacher dokumentieren.

Wie profitieren Sie davon?

- Der bisherige manuelle Freigabe-Prozess wird durch einen automatisierten Ablauf ersetzt. Unsere Kunden werden noch besser darin eingebunden; Ihre Aufträge erheblich schneller und sicherer bearbeitet.
- Mit der Druckfreigabe über das Freigabe-Portal wird umgehend der Produktionsstart eingeleitet, da die dahinterliegenden Prozesse automatisiert sind.
- Profitieren Sie von einer verbindlicheren Darstellung der Druckdaten im Freigabe-Portal. Die Ansicht ist unabhängig von Ihrem PDF-Viewer, denn sie wird von unserem Freigabe-Server vorgehendert. Dadurch können wir die korrekte Anzeige von kritischen Layoutkonstruktionen mit Transparenz- und Überdrucken-Einstellungen sicherstellen.

DIE 3. IM BUNDE

Im April wird unsere dritte Kodak-Digitaldruckanlage in Mainz-Kastel installiert: Die NEXFINITY der neuesten Generation erweitert die Digitaldruckkapazität auf sage und schreibe 2 Millionen DIN-A4-Seiten pro Woche.

Das ist sinnvoll und notwendig, da bereits mehr als 95% aller Neuaufträge mit Digitaldruck bestellt werden. Dabei legt die Qualität der Druckergebnisse immer weiter zu. Der klassische Offsetdruck kommt fast nur noch bei hohen Auflagen und Sonderfarben zum Einsatz. Zwei Kodak-Digitaldruckmaschinen sind in Mainz-Kastel für Kalender und Notizbücher im Einsatz, eine am Standort Schwäbisch Hall für die Produktion der Haftnotizen und Print-Werbemittel. Geiger-Notes ist somit für Ihre Aufträge digital bestens aufgestellt!

NEUER PROKURIST

Herr Sven Weiß, Mitglied der Geschäftsleitung und verantwortlich für Marketing und Verkauf, ist seit dem 01.09.2020 auch Prokurist.

Wir danken ihm an dieser Stelle für die Übernahme der damit verbundenen Verantwortung und freuen uns auf die weitere gute Zusammenarbeit.



FIRMENJUBILÄEN 2021

10-jähriges Firmenjubiläum

Meral Cetin, Kundenbetreuung MZK

Claudia Janka, Kundenbetreuung MZK

Manuel Scheller, Digitaldruck MZK

Jaroslav Leszko, Weiterverarbeitung MZK

15-jähriges Firmenjubiläum

Birol Calhan, Weiterverarbeitung SHA

Benjamin Metzger, Vorstufe MZK

Sebastian Klomann, Vorstufe MZK

Victoria Lewis, Kundenbetreuung MZK

Matthias Seltmann, Disposition MZK

Patricia Lehn, Marketing/Produktmanagement MZK

20-jähriges Firmenjubiläum

Kerstin Diehl, Kundenbetreuung MZK

Cornelia Widrinski, Rechnungswesen MZK

Sven-Jürgen Märtin, Kundenbetreuung MZK

25-jähriges Firmenjubiläum

Raksmei Khvann, Weiterverarbeitung MZK

30-jähriges Firmenjubiläum

Annette Eichberg, Weiterverarbeitung SHA

Martin Kuhn, Logistik SHA

Oliver Rösch, Druck SHA

Milos Kucera, Marketing/Produktmanagement MZK

35-jähriges Firmenjubiläum

Volker Ardel, Druck SHA

40-jähriges

Firmenjubiläum

Birgit Feuchter,

Logistik SHA

Danke



MZK Standort Mainz-Kastel, SHA Standort Schwäbisch Hall

Impressum

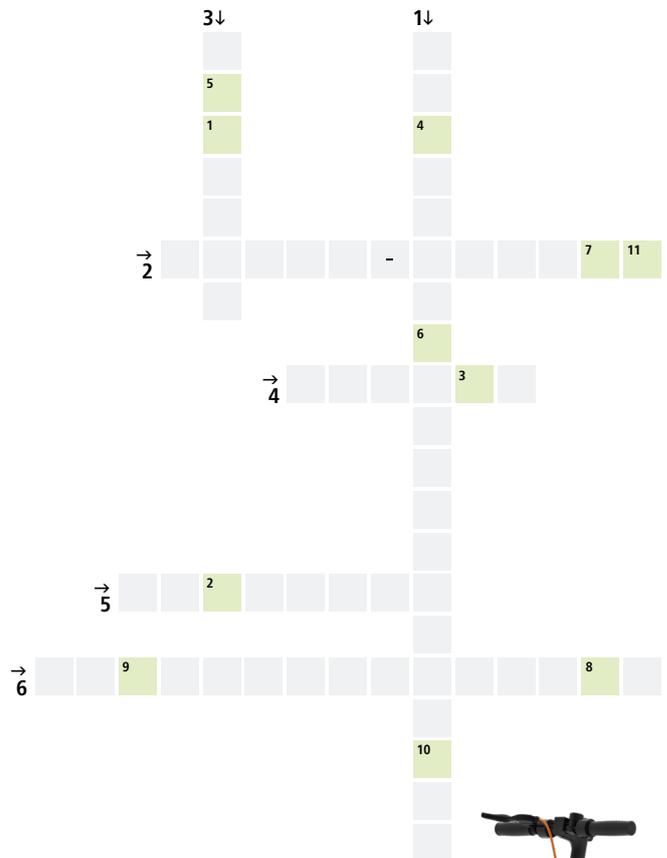
Herausgeber: Marketingabteilung Geiger-Notes AG

Verantwortlich für den Inhalt: Christian Born

Dieser Newsletter wird in zwangloser Erscheinungsweise herausgegeben.

PERDATOQUIZ

1. Unser neues Weihnachts- und
ist im **bestseller**-Shop bestellbar
2. In diesem Werk steht unsere dritte
Kodak-Digitaldruckanlage
3. Digitales Seminar
4. Kontroll-PDF über unser neues Freigabe- ...
5. Frühbucher-Rabatt gewähren wir auf ...
6. Persönlicher Service ODER ...?



LÖSUNGSWORT:

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11



Abbildungen können abweichen

Auf den Gewinner
wartet ein E-Scooter!



EINSENDESCHLUSS IST DER 25. JUNI 2021

Gehen mehrere richtige Lösungen ein, so muss das Los entscheiden. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Mitarbeiter der Geiger-Notes AG und deren Angehörige können nicht teilnehmen. Die richtige Lösung wird in der nächsten PER DATO-Ausgabe bekanntgegeben. Die Gewinner werden von uns benachrichtigt und der Gewinn kommt per Post.

CONCEPT-CARD

Anwendung als Safety-Card

- ✓ Auf Wunsch auch mit Mattveredelung erhältlich (ohne Mehrpreis)
- ✓ Umschlag mit Mikroperforation optional
- ✓ 4C-Quality Druck auf dem Umschlag und Inhaltspapier (beidseitig) inklusive
- ✓ Option auf Digitaldruck für kleine Auflagen und schnelle Lieferzeiten
- ✓ Auch als Recycling-Ausführung erhältlich



WUSSTEN SIE SCHON?
Sicherheitsunterweisungen in Unternehmen werden durch das Arbeitsschutzgesetz vorgeschrieben.



Anwendungsbeispiel:
Concept-Card – Rückseite als Besucherausweis nutzbar

- 2 Formate:
Small 85 x 55mm geschlossen
Large 100 x 72mm geschlossen
- Inhalt wählbar aus 4 Standardgrößen:
50, 40, 30 oder 24 Kacheln
- Maximale Werbefläche durch beidseitig bedruckbaren Umschlag und Inhaltspapier – komplett nach Ihren Vorstellungen

BITTE SENDEN SIE MIR FOLGENDE UNTERLAGEN:

- Muster-Set Kartensortiment
(Grußkarten, Weihnachtskarten, Individualkarte)

Ab Juli 2021 verfügbar.

- Gartner-Studie als PDF
an folgende E-Mail: _____
- Muster Concept-Card als Safety-Card
- Concept-Card-Newsletter als neutrales PDF
an folgende E-Mail: _____

LÖSUNG PER DATO-QUIZ

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

7	8	9	10	11
---	---	---	----	----