

Reden wir über Erfolg

Agenturchefs über die Ups & Downs im Agenturbusiness



Reden wir über Erfolg

Ups & Downs im Agenturbusiness

Erfolg in Agenturen kann so einfach sein. In der Theorie zumindest. Für Reinhard Springer, Mitgründer der legendären Werbeschmiede Springer & Jacoby, sind vor allem vier Kriterien dafür entscheidend: Kasse, Kultur, Kundenzufriedenheit und Kreation. Die vier Ks eben. Die Praxis hat gezeigt: So einfach ist es nicht, die vier Erfolgsfaktoren im Gleichgewicht zu halten. Springer & Jacoby ist längst Geschichte. Doch die Frage hat natürlich nicht an Relevanz verloren: Was macht Erfolg in der Agenturbranche aus?

Eine einheitliche Antwort gibt es nicht, wie unsere Umfrage unter Agenturchefs zeigt. Schon weil "Erfolg" jeder anders definiert: Für den einen ist es wirtschaftlicher Erfolg, für den anderen Spaß am Job, für wiederum andere sind es zufriedene Mitarbeiter. Und auch die Frage nach den wesentlichen Charaktereigenschaften erfolgreicher Agenturmanager beantworten die Chefs ganz individuell: Erfahrung, Visionsfähigkeit, Mut, Gradlinigkeit, Verlässlichkeit und Ehrgeiz sind Punkte, die genannt werden.

Anders als bei unseren ersten Whitepapers "Schlau in 60 Sekunden" und "Die größten Pitchfehler" geht es hier weniger um direkt anwendbaren Nutzwert, sondern um Inspiration. Wie steuern Agenturchefs ihre Unternehmen? Welche Erfolge und Misserfolge haben ihre Karrieren geprägt? Wie motivieren sie sich selbst? Welche beruflichen und privaten Ziele verfolgen sie? Wir hoffen, dass die Antworten einige Impulse liefern.

Viel Spaß beim Lesen!



Stefan Dörrstein
Gründer und Vorstand J+D Software AG

Reden wir über Erfolg

1. **Peter Grandl** | Proxenos GmbH
2. **Klaus Täubrich** | FUERSTVONMARTIN GmbH
3. **Marion Perplies** | Juniks Marketing GmbH (ehem. Kommunikation Schnell GmbH)
4. **Olaf Brandenburg** | ErnteDank Die Brandenburgs Werbeagentur GmbH
5. **Vanessa Bouwman** | We are Social Deutschland GmbH
6. **Thomas Kaiser** | cyberpromote GmbH
7. **Oliver Blecken** | JOM Düsseldorf GmbH
8. **Tobias Bartenbach** | BARTENBACH GmbH
9. **Michael Kasper** | Kasper Communications
10. **Beate Scheufele** | Scheufele Hesse Eigler Kommunikationsagentur GmbH

Anhang: Bildnachweis



Reden wir über Erfolg

Peter Grandl



Peter Grandl ist seit 2000 Geschäftsführer der Proxenos GmbH. Neben der Leitung seiner Agentur für Brand Communication ist er Chefredakteur von Amazona.de und Drehbuchautor bei Workflow-Films.

1. Was zeichnet Ihrer Meinung nach einen erfolgreichen Agenturmanager aus?

In meinem Fall der Rollenwechsel. Eine Fünf-Mann-Agentur muss anders geführt werden als ein Unternehmen mit 40 oder mehr Mitarbeitern. Die Dezentralisierung von Entscheidungsprozessen war zumindest für mich eine Herausforderung. Hinzu kommt immer wieder der Spagat zwischen Wohlfühlagentur (wir bieten unseren Mitarbeitern enorm viele Zusatzleistungen und Freiheiten) und Effizienz. Unser größtes Problem ist auch unsere größte Stärke: Mitarbeiter, die wir von der Pike auf selbst ausgebildet haben, die leider aber nie den harten Alltag in einer großen Netzwerkagentur kennengelernt haben.

2. Gibt es in der Branche Menschen, die Sie persönlich stark geprägt bzw. inspiriert haben. Wenn ja: Wer und wie?

Mein Kompagnon Günther Sonderwald war lange Jahre mein Chef, bevor wir gemeinsam beschlossen eine Agentur zu gründen. Sein Führungsstil, aber auch sein Mut zum Risiko hat mich nachhaltig beeindruckt und sicher in den 25 Jahren unserer Zusammenarbeit auch verändert.

3. Welche Ihrer Charaktereigenschaften ist Ihrer Meinung nach besonders ausschlaggebend für Ihren eigenen beruflichen Erfolg?

Begeisterung übertragen zu können.



Reden wir über Erfolg

Peter Grandl

4. Aus welchem Misserfolg haben Sie am meisten gelernt?

Als ich in der ersten großen Wachstumsphase der Agentur jeden Job um jeden Preis gewinnen wollte. Heute sagen wir als Agentur auch öfters einmal "Nein".

5. Wie stecken Sie Rückschläge eher weg: schnell vergessen und dann weiter oder lange dran knabbern und überlegen, was falsch gelaufen ist?

Ich bin der Knabber-Typ.

6. Was gibt Ihnen die Energie, jeden Tag im Job neu durchstarten zu können?

Klischee aus einer OSCAR-Verleihungsrede: "Ich danke meiner Frau, dass sie mich immer wieder aufrichtet und mir den Rückhalt gibt, den ich ab und zu bitter nötig habe". That's it.

7. Welche Ziele haben Sie sich für dieses Jahr vorgenommen - beruflich wie privat?

Privat: Ich schreibe an einem Roman der fertig werden soll. Trumschatten. Beruflich: In der Führungsebene übernimmt soeben die "Zweite Generation". Wäre toll, wenn das gelingt.

8. Wie motivieren Sie sich, Ihre Ziele zu erreichen?

Das Alter bringt die Gabe mit sich, mehr zuzuhören und weniger vorzugeben. Ich glaube, ich bin inzwischen ein sehr guter Zuhörer geworden und genieße es, hin und wieder um Rat gefragt zu werden oder korrigierend eingreifen zu dürfen.

9. Erfolg in der Kommunikationsbranche - das ist in der Praxis auch immer Teamwork: Wie steuern Sie Ihre Agentur?

Ich persönlich sehe mich als Führungspersönlichkeit der "alten Schule". Endlose, demokratische Prozesse liegen mir nicht. Man kann alles diskutieren und unterschiedlicher Meinung sein, aber am Ende muss es mutige Entscheider geben, die auch Verantwortung übernehmen. Wir sind froh, in jeder unserer Units genau solche Köpfe zu haben, die Teamwork schätzen, aber zu einem geeigneten Zeitpunkt auch einen Schlussstrich ziehen können.



Reden wir über Erfolg

Peter Grandl

10. Überstunden, Pitches, Homeoffice-Arbeiter: Der Agenturalltag ist häufig durch eben so viel Kreativität wie Flexibilität geprägt. Wie behalten Sie den Überblick, auf welchem Kundenprojekt was mit wie viel Aufwand und welchem Profit gemacht wird?

Ich bin für den operativen Teil der Agentur verantwortlich, mein Kompagnon für den wirtschaftlichen Bereich. Er ist derjenige, der in der Welt der Zahlen und Statistiken zu Hause ist, der Projekte analysiert und Prozesse optimiert. Effizienz wird bei uns sehr groß geschrieben. Wenn Mitarbeiter oder Abteilungen Nachtschichten einlegen, dann läuft bereits etwas schief. Mein Credo: Schaut, dass ihr vor dem Chef heimgeht - und der geht in der Regel um 18 Uhr ;-)

11. Welcher Zeitmanagement-Typ sind Sie: eher Chaos oder penibler Organisator?

Klare Antwort: Penibler Organisator. Anders wären meine vielseitigen Interessen und Aufgaben alle gar nicht machbar. Neben meiner Tätigkeit bei Proxenos bin ich noch Chefredakteur des größten Musiker-Magazins in Deutschland Amazona.de (mit 5 Redakteuren und 60 Autoren) - und dazu kommen noch zahlreiche private Aktivitäten.

12. Gibt es Zeitmanagement-Methoden, die Sie aus dem Job ins Privatleben mitgenommen haben?

Zeitmanagement im Privatleben? Oh nein... privat lasse ich mich eher treiben.



Reden wir über Erfolg

Klaus Täubrich



Klaus Täubrich ist Gründer und Geschäftsführer der Fullservice-Agentur FUERSTVONMARTIN. Seit 2012 ist er zudem Geschäftsführer der Webintelligence GmbH, den Spezialisten für suchmaschinen-optimierte Internetportale.

1. Was zeichnet Ihrer Meinung nach einen erfolgreichen Agenturmanager aus?

Kommunikationsstark, offen für Neues und teamorientiert.

2. Gibt es in der Branche Menschen, die Sie persönlich stark geprägt bzw. inspiriert haben. Wenn ja: Wer und wie?

Steve Jobs und Andreas Schmidt: Extrem starke Fokussierung auf das perfekte Kundenerlebnis und dabei den Willen, ihre Projekte erfolgreich zu machen.

3. Wie stecken Sie Rückschläge eher weg: schnell vergessen und dann weiter oder lange dran knabbern und überlegen, was falsch gelaufen ist?

Rückschläge gehören zum Unternehmertum dazu, da man ständig neue Dinge ausprobiert. Dann gilt es, die Gründe zügig zu analysieren und die Aktivitäten anzupassen. Der Erfolg liegt immer in der Zukunft, nicht in der Vergangenheit.

4. Was gibt Ihnen die Energie, jeden Tag im Job neu durchstarten zu können?

Familie, Sport und immer neue, spannende Aufgaben im Beruf.



Reden wir über Erfolg

Klaus Täubrich

5. Erfolg in der Kommunikationsbranche - das ist in der Praxis auch immer Teamwork: Wie steuern Sie Ihre Agentur?

Da wir zahlreiche erfahrene Mitarbeiter mit sehr unterschiedlichen Kompetenzen haben, ist bei uns die Teamarbeit ein zentraler Erfolgsfaktor. Wir haben einmal die Woche ein Leitungsmeeting hinsichtlich aller Projekte. Sonst bearbeiten wir die Projekte in Teams, die sich untereinander abstimmen und dort auch selbstständig entscheiden können.

6. Welcher Zeitmanagement-Typ sind Sie: eher Chaos oder penibler Organisator?

Meine Termine organisiere ich sehr detailliert, lasse mir dabei aber genug Freiraum, um mich auch mit neuen Dingen zu beschäftigen.

7. Gibt es Zeitmanagement-Methoden, die Sie aus dem Job ins Privatleben mitgenommen haben?

Nein.



Reden wir über Erfolg

Marion Perplies



Marion Perplies ist seit 2014 geschäftsführende Gesellschafterin der Kommunikation Schnell GmbH. In 2017 wurde die Fullservice-Agentur in Juniks Marketing GmbH umbenannt.

1. Was zeichnet Ihrer Meinung nach einen erfolgreichen Agenturmanager aus?

Erfolg gelingt nur im Team. Deshalb muss er mit der eigenen Begeisterung für die Aufgabe das Team anstecken, motivieren und gut organisieren können.

2. Gibt es in der Branche Menschen, die Sie persönlich stark geprägt bzw. inspiriert haben. Wenn ja: Wer und wie?

Ich lasse mich täglich inspirieren. Durch meine Familie, das Team, unsere Kunden, neue Entwicklungen, Partner, Bücher und das Tagesgeschehen. Ich versuche immer, offen zu bleiben und verlasse mich auf meine Intuition. Meine Erfahrung sagt, dass es meist richtig ist, sich auf sein Bauchgefühl zu verlassen.

3. Welche Ihrer Charaktereigenschaften ist Ihrer Meinung nach besonders ausschlaggebend für Ihren eigenen beruflichen Erfolg?

Willensstärke, Optimismus und Durchsetzungsvermögen. Übrigens auch eine gute Kondition, selbst wenn der Zusammenhang mit Charaktereigenschaften nicht so eng ist.



Reden wir über Erfolg

Marion Perplies

4. Aus welchem Misserfolg haben Sie am meisten gelernt?

Vielleicht hatte ich bisher Glück, aber seitdem ich die Agentur Anfang des Jahres übernommen habe, sind wir von einem echten Misserfolg verschont geblieben. Die eine oder andere Ausschreibung nicht zu bekommen, sehe ich da eher als Normalität an.

5. Wie stecken Sie Rückschläge eher weg: schnell vergessen und dann weiter oder lange dran knabbern und überlegen, was falsch gelaufen ist?

Rückschläge sehe ich als Chance, daraus zu lernen. Das weist eher auf die Zukunft als auf Rückschau.

6. Was gibt Ihnen die Energie, jeden Tag im Job neu durchstarten zu können?

Der Spaß an der Arbeit dank toller Kunden, anspruchsvoller Aufgaben und einem fantastischen Team.

7. Welche Ziele haben Sie sich für dieses Jahr vorgenommen - beruflich wie privat?

Wir haben 2016 viel erreicht. Daran werden wir nahtlos anknüpfen: unser hohes Level beibehalten, nachhaltig erfolgreich bleiben und weitere herausfordernde Projekte umsetzen. Wir haben viel vor. Man darf gespannt sein!

8. Wie motivieren Sie sich, Ihre Ziele zu erreichen?

Ich habe viele gute Freunde, die mich jederzeit unterstützen, ich habe einen Mann, der vorbehaltlos hinter mir steht und mir den Rücken freihält. Und wir sind ein Team, mit dem sich auch höher gesteckte Ziele umsetzen lassen.

9. Erfolg in der Kommunikationsbranche - das ist in der Praxis auch immer Teamwork: Wie steuern Sie Ihre Agentur?

Ohne ein homogenes, engagiertes Team geht gar nichts. Und das erreicht man meiner Meinung nur über Ehrlichkeit, Offenheit und Vertrauen. Einmal pro Woche sitzen wir zusammen und treffen die notwendigen Entscheidungen gemeinsam. Alle wissen, wie es wirtschaftlich um die Agentur steht, wissen, dass sie einen sicheren Arbeitsplatz haben, wenn wir weiter so arbeiten wie bisher.



Reden wir über Erfolg

Marion Perplies

10. Überstunden, Pitches, Homeoffice-Arbeiter: Der Agenturalltag ist häufig durch eben so viel Kreativität wie Flexibilität geprägt. Wie behalten Sie den Überblick, auf welchem Kundenprojekt was mit wie viel Aufwand und welchem Profit gemacht wird?

Durch eine gute Agentursoftware, in der die Jobs ordentlich geplant und kalkuliert sind, die von allen Mitarbeitern in der täglichen Zeiterfassung ehrlich genutzt wird und die uns mit der FIBU-Anbindung bei der Buchhaltung sehr unterstützt. Seit über 12 Jahren nutzen wir mittlerweile PROAD und wissen seitdem, mit welchen Jobs wir besonders effektiv waren und im Gegenzug, welche uns Verlust eingebracht haben. Daraus die richtigen Schlussfolgerungen zu ziehen, erhöht permanent die Effektivität der Agentur.

11. Welcher Zeitmanagement-Typ sind Sie: eher Chaot oder penibler Organisator?

Das kann ich ganz klar sagen: beides! Ich vereine das kreative Chaos, bin aber auch genauso penibel bei der Organisation. Zeitpläne und Pünktlichkeit werden bei mir groß geschrieben.

12. Gibt es Zeitmanagement-Methoden, die Sie aus dem Job ins Privatleben mitgenommen haben?

Prioritäten zu setzen, ist auch privat sehr wichtig, gerade mit großer Familie, vielen Verwandten und Freunden in ganz Deutschland. Da der berufliche Alltag sehr stressig ist, lasse ich mir privat mehr Zeit und versuche, das "Management an sich" außen vor zu lassen. Ich kann es genießen, mich auch mal treiben zu lassen und einfach auszuschlafen.



Reden wir über Erfolg

Olaf Brandenburg



Olaf Brandenburg gründete gemeinsam mit seinem Bruder Sven Brandenburg 1991 die Werbeagentur EDDB. Mit ihrer Agentur bieten sie Fullservice: von Markenentwicklung bis Mobile Marketing.

1. Was zeichnet Ihrer Meinung nach einen erfolgreichen Agenturmanager aus?

Begeisterung, Kreativität und gleichzeitig auch Ruhe. Diese drei Eigenschaften sind für mich Voraussetzung, um gegenüber Mitarbeitern und Kunden sowohl Verlässlichkeit als auch das nötige Engagement und Freude an der Arbeit auszustrahlen.

2. Gibt es in der Branche Menschen, die Sie persönlich stark geprägt bzw. inspiriert haben. Wenn ja: Wer und wie?

Holger Jung. Ein Kunde sagte einmal zu ihm, er solle zu einem Vorstandsmeeting kommen, sonst verlöre er den Etat. Jung antwortete: Einen Etat kann ich verlieren, aber meine Frau nicht.

3. Welche Ihrer Charaktereigenschaften ist Ihrer Meinung nach besonders ausschlaggebend für Ihren eigenen beruflichen Erfolg?

Die Freude an der Präsentation und der Kontakt zu anderen Menschen.

4. Aus welchem Misserfolg haben Sie am meisten gelernt?

Ich kann mich an keinen erinnern, weil ich Schlechte-Erfahrung-Alzheimer habe.



Reden wir über Erfolg

Olaf Brandenburg

5. Wie stecken Sie Rückschläge eher weg: schnell vergessen und dann weiter oder lange dran knabbern und überlegen, was falsch gelaufen ist?

Wie gesagt, ich neige zum Vergessen...

6. Was gibt Ihnen die Energie, jeden Tag im Job neu durchstarten zu können?

Der Spaß daran, neue Marken, neue Strategien zu entwickeln. Generell ist "Neues schaffen" etwas, was mich immer wieder fasziniert und motiviert.

7. Welche Ziele haben Sie sich für dieses Jahr vorgenommen - beruflich wie privat?

Privat habe ich mir vorgenommen, in 2017 noch mehr Sport zu machen. Beruflich möchte ich meinen Mitarbeitern noch mehr Entfaltungsmöglichkeiten bieten und somit mehr Anteile an den Erfolgen unserer Agentur geben.

8. Wie motivieren Sie sich, Ihre Ziele zu erreichen?

Ich habe die Erfahrung gemacht, dass sich das Privatleben maßgeblich auf das Berufsleben auswirkt. Mit Clean-Eating, einem stressfreien Leben und mit vielen persönlichen Kontakten zu Freunden halte ich beides in Balance.

9. Erfolg in der Kommunikationsbranche - das ist in der Praxis auch immer Teamwork: Wie steuern Sie Ihre Agentur?

Für mich ist es wichtig, sich mit erfahrenen und kompetenten Kollegen zu umgeben. Wenn man sich aufeinander verlassen kann und auch noch Spaß an der gemeinsamen Arbeit hat, kann man eine Agentur zum Erfolg führen.

10. Überstunden, Pitches, Homeoffice-Arbeiter: Der Agenturalltag ist häufig durch eben so viel Kreativität wie Flexibilität geprägt. Wie behalten Sie den Überblick, auf welchem Kundenprojekt was mit wie viel Aufwand und welchem Profit gemacht wird?

Das ist nur möglich mit leistungsfähiger Technologie beziehungsweise Software, die automatisch Strukturen voraussetzt und mitbringt.



Reden wir über Erfolg

Olaf Brandenburg

11. Welcher Zeitmanagement-Typ sind Sie: eher Chaos oder penibler Organisator?

Eindeutig Chaos.

12. Gibt es Zeitmanagement-Methoden, die Sie aus dem Job ins Privatleben mitgenommen haben?

Nein, zu Hause verhält es sich nicht anders als im Büro: Auch hier bleibe ich Chaos.



Reden wir über Erfolg

Vanessa Bouwman



Vanessa Bouwman wechselte 2014 von der PR-Agentur cocodibu zur deutschen Niederlassung der Social Media Agentur We are Social. Seit Mai 2016 hat sie die Geschäftsführung inne.

1. Was zeichnet Ihrer Meinung nach einen erfolgreichen Agenturmanager aus?

Abgesehen von einem gewissen Level an Erfahrung ist es sehr wichtig eine Vision zu haben, die auf allen Ebenen verstanden und gelebt wird. Außerdem muss man sich in seine Kunden und in sein Team reinversetzen können um deren Denkweisen und Ambitionen zu verstehen.

2. Gibt es in der Branche Menschen, die Sie persönlich stark geprägt bzw. inspiriert haben. Wenn ja: Wer und wie?

Das kann ich nicht auf eine Person runterbrechen. Es haben schon viele Menschen meinen Weg gekreuzt, die mich inspiriert haben.

3. Welche Ihrer Charaktereigenschaften ist Ihrer Meinung nach besonders ausschlaggebend für Ihren eigenen beruflichen Erfolg?

Den Mut haben, neue Wege zu gehen und Dinge auszuprobieren, die nicht konventionell sind, ist für mich ausschlaggebend.

4. Aus welchem Misserfolg haben Sie am meisten gelernt?

Man lernt aus jedem Fehler etwas dazu.



Reden wir über Erfolg

Vanessa Bouwman

5. Wie stecken Sie Rückschläge eher weg: schnell vergessen und dann weiter oder lange dran knabbern und überlegen, was falsch gelaufen ist?

Eine gewisse Reflektion ist wichtig. Man muss verstehen, warum etwas schief gelaufen ist, damit man den gleichen Fehler nicht zweimal macht. Dann muss man allerdings nach vorne schauen und weitermachen, denn die Zeit steht nie still und neue Herausforderungen gibt es im Agenturalltag täglich.

6. Was gibt Ihnen die Energie, jeden Tag im Job neu durchstarten zu können?

Sport und meine Zeit in den Bergen. Im Sommer klettern und bergsteigen, im Winter sind es Skitouren, die mir den Kopf freimachen.

7. Welche Ziele haben Sie sich für dieses Jahr vorgenommen - beruflich wie privat?

Unsere Agentur befindet sich gerade in einer starken Wachstumsphase, der wir auch sehr spannenden Neukunden zu verdanken haben - das bedeutet auch beide Standorte in München und Berlin strategisch auszubauen. Ich heirate außerdem im Oktober in Südafrika, da muss ich langsam mit der Planung anfangen ;)

8. Wie motivieren Sie sich, Ihre Ziele zu erreichen?

Ich habe das Glück, dass wir ein tolles Team sind und wir uns immer gegenseitig motivieren.

9. Erfolg in der Kommunikationsbranche - das ist in der Praxis auch immer Teamwork: Wie steuern Sie Ihre Agentur?

Entscheidungen, die das Team direkt betreffen, fällen wir zusammen. Transparenz ist sehr wichtig, das baut Vertrauen und Verständnis für unsere Vision als Agentur.

10. Überstunden, Pitches, Homeoffice-Arbeiter: Der Agenturalltag ist häufig durch eben so viel Kreativität wie Flexibilität geprägt. Wie behalten Sie den Überblick, auf welchem Kundenprojekt was mit wie viel Aufwand und welchem Profit gemacht wird?

Ich führe die Agentur zusammen mit Roberto Garcia und wir teilen uns alle Aufgaben und jeder hat seinen spezifischen Bereich, so behalten wir immer den Überblick.



Reden wir über Erfolg

Vanessa Bouwman

11. Welcher Zeitmanagement-Typ sind Sie: eher Chaot oder penibler Organisator?

Gute Frage, Organisation ist sehr wichtig, aber ein Tag in der Agentur kann auch mal schnell chaotisch werden. Ich denke ich habe eine gute Balance im organisierten Chaos gefunden!

12. Gibt es Zeitmanagement-Methoden, die Sie aus dem Job ins Privatleben mitgenommen haben?

Das darf man als Leiter einer Digitalagentur wahrscheinlich gar nicht sagen, aber ich brauche meine haptische To-do-Liste auf Papier, damit ich abhaken kann, was ich erledigt habe.



Reden wir über Erfolg

Thomas Kaiser



Thomas Kaiser ist seit 20 Jahren Geschäftsführer der cyberpromote GmbH. Die Online-Marketing-Agentur gründete er 1997. Er ist damit ein Pionier des Suchmaschinenmarketings in Deutschland.

1. Was zeichnet Ihrer Meinung nach einen erfolgreichen Agenturmanager aus?

Da stellt sich schon die Frage, was man als erfolgreich bezeichnet. Für manche mag es der wirtschaftliche Erfolg sein. Für mich sind es aber andere Faktoren. Beispielsweise, dass man nach vielen Jahren noch Spaß am Job hat, und die Mitarbeiter auch. Das ist schon eine große Herausforderung. Und ob man den Erfolg mit Fremdkapital geschafft hat, oder aus dem selbst erwirtschafteten Kapital. Zuletzt ist es für mich die Tatsache, das alles parallel mit einer großen Familie mit 5 Kindern zu meistern. In letzterem steckt eigentlich die größte Herausforderung, aber auch der größte Schatz, gegen den keine Bilanz oder Gehaltszettel ankommen können.

2. Gibt es in der Branche Menschen, die Sie persönlich stark geprägt bzw. inspiriert haben. Wenn ja: Wer und wie?

Ich gestehe: Nein. Es gibt sicherlich tolle Menschen, auch erfolgreiche, aber da ich auch Musiker bin, haben mich vor allem Personen aus der Musik inspiriert. Und da ich wegen meiner Tochter auch viel Zeit in Krankenhäusern verbracht habe, sind echte Helden und Vorbilder Menschen, die jeden Tag schwerstkranken Menschen alles geben und dafür auch noch schlecht bezahlt werden. Meine Lebensgefährtin hat mich auch stark geprägt und inspiriert, da sie selbstlos mit großem Herz und viel Energie das Leben jeden Tag bereichert.



Reden wir über Erfolg

Thomas Kaiser

3. Welche Ihrer Charaktereigenschaften ist Ihrer Meinung nach besonders ausschlaggebend für Ihren eigenen beruflichen Erfolg?

Ich weiß schon, worin ich gut bin, und worin ich schlecht bin. Meine Mitarbeiter, aber auch die Kunden wissen, dass mein Wort zählt und wir nichts versprechen, von dem wir nicht sicher sind, es auch halten zu können. Auch bei den Kunden arbeiten Menschen, die sich Vertrauen wünschen und ein Gegenüber auf Augenhöhe. Fachliches Wissen ist sicherlich ein weiterer wichtiger Punkt, der auch die Glaubwürdigkeit erhöht. Dafür habe ich bestimmt keine ausgeprägten Kommunikationsstärken und lobe zu wenig. Ein wichtiger Punkt ist sicherlich, dass ich stets fair bin - oder zumindest versuche, es zu sein - und niemanden aus rein geschäftlichen Gründen hängen lasse.

In meinen Vorträgen habe ich das vor ein paar Jahren thematisiert: ich bin Ingenieur, und der lernt, dass man nur verkaufen kann, was auch funktioniert. Sehr oft gibt es aber gerade in der SEO-Szene eine andere Denke: was man verkaufen kann, muss auch irgendwie gehen. Manchmal geht's auch nur darum, dass man etwas verkaufen kann, die Leistung selbst ist dann schon egal.

Diese Denke, die wir auch schon in der Finanzwelt erleben mussten, ist mir fremd. Dies mag man als Charaktereigenschaft sehen, für mich ist es eine Selbstverständlichkeit. Auch wenn man damit vielleicht am Ende weniger Umsatzsteigerung erzielt, können wir stolz sein auf so manchen Erfolg. Immerhin gibt es ein paar Kunden, die wir über mehr als zehn Jahre begleitet haben, vom Kleinstunternehmen hin zu einem großen Marktführer.

4. Aus welchem Misserfolg haben Sie am meisten gelernt?

Rückwirkend betrachtet gab es in meinem familiären Umfeld zwei Unternehmen, ein kleines und ein sehr großes, die daran gescheitert sind, dass Menschen, die sich vertraut haben, ein Unternehmen gegründet haben und dieses dann später aus persönlichen Gründen gescheitert ist. Das war mit ein Grund für mich, cyberpromote allein zu gründen und zu führen. Heute, nach vielen Jahren, ist das sicherlich anders und ich würde heute bestimmt mit den richtigen Menschen auch gemeinsam etwas aufziehen. Aber es ist bestimmt eine große Herausforderung, ein Unternehmen mit einem Partner aufzubauen und längerfristig an einem Strang zu ziehen. Daran können Freundschaften auch zu Grunde gehen. Und das ist sicherlich schwieriger, als Verträge zu machen, die man irgendwann vielleicht auslösen oder kündigen muss.



Reden wir über Erfolg

Thomas Kaiser

5. Wie stecken Sie Rückschläge eher weg: schnell vergessen und dann weiter oder lange dran knabbern und überlegen, was falsch gelaufen ist?

Die Lebenserfahrung sagt einem, dass berufliche Rückschläge vergleichsweise unbedeutend sind gegenüber Schicksalsschlägen. Daher werden sie schnell vergessen, dennoch wird versucht die Frage zu stellen, was man hätte besser machen können. Misserfolge können immer auch eine Chance sein, wenn Fehler gemacht wurden, aus denen man lernt.

6. Was gibt Ihnen die Energie, jeden Tag im Job neu durchstarten zu können?

Privat die Tatsache, dass wir jeden Tag neues erleben und entdecken können und dabei auch noch gesund sind. Und beruflich die Tatsache, dass wir mehrere Kunden haben, die uns nach einigen Jahren verlassen haben und dann wieder zu uns zurückkamen. Und die Frage, welcher unserer Kunden vielleicht mal ganz groß rauskommt.

7. Welche Ziele haben Sie sich für dieses Jahr vorgenommen - beruflich wie privat?

Privat wollen wir zum ersten Mal eine Reise auf einen anderen Kontinent machen, was ich mit meiner Lebensgefährtin noch nie machen konnte. Und ich möchte mehr zum Musik machen haben. Beruflich ist dieses Jahr die große Herausforderung, dass Google den Index der Suchergebnisse komplett auf mobile Daten umstellt. In meinen Augen in 20 Jahren, in denen ich nun SEO mache, die vermutlich größte Änderung bei Google. Seltsamerweise haben die Kunden hier weniger Bauchschmerzen als ich, sonst war es immer andersrum.

8. Wie motivieren Sie sich, Ihre Ziele zu erreichen?

Ich denke, das ist zum einen eine Einstellungsfrage. Genau erklären kann ich es nicht, aber die wenigen Erfahrungen, die ich als Angestellter hatte und die als Freiberufler, haben mir mein Gefühl verdeutlicht, dass ich meine eigene Firma haben muss. Erste Schritte hatte ich ja schon zu Beginn meines Studiums gemacht und Computerspiele an Studenten verkauft (damals war Internet noch ein Fremdwort). Eine hohe Resilienz hilft also. Dann muss man sich die Ziele auch so setzen, dass sie realistisch sind. Eine gezielte Motivation führe ich nicht durch, es kommt sicherlich durch die Freude und den Spaß an der Arbeit. Ich predige auch meinen Kindern, dass es das Beste ist, wenn sie einen Job haben, der auch noch über viele Jahre Spaß macht.



Reden wir über Erfolg

Thomas Kaiser

9. Erfolg in der Kommunikationsbranche - das ist in der Praxis auch immer Teamwork: Wie steuern Sie Ihre Agentur?

Einer klarer Schwachpunkt von mir. Da passiert sicherlich zu wenig gezielt gesteuert, manches aus dem Bauch heraus und nicht immer nachvollziehbar. Ich denke, das Vertrauen der Mitarbeiter in mein Tun hilft, meine Schwächen zu verzeihen. Da viele Mitarbeiter hier gerne arbeiten, liege ich nicht ganz falsch. Vor allem haben sie große Freiheiten in der Art, wie sie Projekte durchführen. Das funktioniert nicht immer perfekt, aber ich glaube, dass das ein wichtiger Faktor ist. Zudem bin ich fast immer authentisch und versuche das vorzuleben, was unsere Philosophie ist.

10. Überstunden, Pitches, Homeoffice-Arbeiter: Der Agenturalltag ist häufig durch eben so viel Kreativität wie Flexibilität geprägt. Wie behalten Sie den Überblick, auf welchem Kundenprojekt was mit wie viel Aufwand und welchem Profit gemacht wird?

Das meiste ist im Kopf, aber es ist hilfreich, sein Gehirn zu unterstützen (siehe auch Punkt 12). Was man schieben kann, wird dann schnell geschoben, so wie dieses Interview. Da wir stets relativ standardisierte Prozesse haben, lässt sich schnell erkennen, wo wir vielleicht draufzahlen. Da wir häufig erfolgsbasierte oder umsatzbasierte Modelle haben, ist das Risiko größer. Da wir aber wissen was wir tun, kann man das Risiko relativ gut eingrenzen.

11. Welcher Zeitmanagement-Typ sind Sie: eher Chaot oder penibler Organisator?

Das ist eine Frage der Sichtweise. Ich selbst sehe mich eher in der Mitte. Von außen betrachtet sieht es eher nach Chaos aus. In manchen Dingen bin ich zu sehr Perfektionist, was aber bei der Organisation von manchen Dingen sehr hilfreich sein kann, da man böse Überraschungen dadurch vermeiden kann. Doch bei meinem letzten Konzert ist mir bei meiner Gitarre eine Saite gerissen und meine Ersatzgitarre war nicht gestimmt. Und das beim ersten Song, in der ersten Minute - Kann mich nicht erinnern, wann mir das zuletzt passiert ist, aber glücklicherweise haben meine Bandkollegen etwas improvisiert und die Saite war schnell aufgezo-gen. Hätte ich keine Ersatzsaiten dabei gehabt, wäre es eng geworden. Kommt nicht wieder vor. Hoffentlich.



Reden wir über Erfolg

Thomas Kaiser

12. Gibt es Zeitmanagement-Methoden, die Sie aus dem Job ins Privatleben mitgenommen haben?

Eher anders rum. Wer eine Familie mit 5 Kindern managt, der braucht keine Methoden erlernen. Dennoch ist es nie verkehrt, neues auszuprobieren. Daher habe ich mir letztes Jahr einige der vielen neuen Tools angesehen, bin dann aber bei OneNote gelandet. Das geht auf allen Geräten und erlaubt ein recht freies Organisieren von Notizen, Bilder, Screenshots, etc. Das nutze ich vor allem privat, aber auch für einige berufliche Dinge. Beispielsweise um Fakten, Links und Bilder für Vorträge zu sammeln ist es ideal, da man alles erst einmal in einen Topf werfen und speichern kann, um später daraus ein Rezept zu machen für einen spannenden Vortrag. Nachdem es mittlerweile komplett kostenlos ist, kann ich es nur empfehlen.



Reden wir über Erfolg

Oliver Blecken



Oliver Blecken ist seit 2016 geschäftsführender Gesellschafter von JOM Düsseldorf. Davor war er COO von MediaCom, hierzulande die größte Mediaagentur.

1. Was zeichnet Ihrer Meinung nach einen erfolgreichen Agenturmanager aus?

Er muss eine Art inneren Kompass besitzen, um voran in die richtige Richtung gehen zu können. Dafür sind zwei Eigenschaften elementar: Geradlinigkeit und die Fähigkeit zur Selbstreflexion. Geradlinigkeit hat dabei mehrere Aspekte. Erste Voraussetzung ist es hier eine ganz eigene Vision und konkrete Ziele zu haben, an denen sich jeder - auch der Agenturchef selbst - messen lassen muss. Der zweite Punkt ist, eine eigene Meinung zu haben und diese offen zu vertreten - auch bei Gegenwind. Und drittens geht es darum, seinen Kurs konsequent zu halten - so groß in unserer Branche die Verlockung auch ist, auf jeden neuen Hype aufzuspringen. Und dann ist da noch das Thema Selbstreflexion. Sie ist meiner Meinung Voraussetzung, um kontinuierlich an sich zu arbeiten und besser zu werden. Ich glaube: Nur wenig gefährdet Unternehmen in ihrer Substanz mehr als Top-Manager, die irrigerweise glauben, schon alles zu wissen, alles zu kennen, alles zu können.

2. Gibt es in der Branche Menschen, die Sie persönlich stark geprägt bzw. inspiriert haben. Wenn ja: Wer und wie?

Wie gesagt: So weit man in der Hierarchie auch gekommen ist - man lernt wirklich nie aus. Mich haben drei ehemalige Chefs geprägt, die auf ihre Art wirklich ganz besonders sind. Das ist als erstes Paul Vogler - ein im positiven Sinne begnadeter Menschenfänger. Es gibt wohl nur wenige Menschen, die ihren Gegenüber derart präzise lesen und motivieren können wie Paul.



Reden wir über Erfolg

Oliver Blecken

Bei JWT war Till Wagner ein großartiges Beispiel dafür, wie man die - scheinbar getrennten - Bereiche Kreation und Beratung perfekt vereinen kann: Till ist der kreativste Berater, den ich je kennengelernt habe. Und dann natürlich noch Christian Schmalzl, der mich zu MediaCom geholt hat: In punkto Unternehmertum, Umsetzungsgeschwindigkeit und Effizienz gibt es wohl nur wenige Manager in Deutschland, die ihm das Wasser reichen könnten.

3. Welche Ihrer Charaktereigenschaften ist Ihrer Meinung nach besonders ausschlaggebend für Ihren eigenen beruflichen Erfolg?

Geradlinigkeit. Ich habe zu den Dingen stets einen klaren Standpunkt - und den vermittele ich deutlich. Das beschleunigt einerseits Entscheidungen und Prozesse und gibt andererseits Mitarbeitern auch Sicherheit, weil klar ist, in welche Richtung wir uns als Organisation bzw. Team bewegen. Nichts ist aus meiner Sicht schlimmer, als Mitarbeitern keine klare Ansage zu geben und sie damit im Unklaren zu lassen.

4. Aus welchem Misserfolg haben Sie am meisten gelernt?

Da gab es nicht dieses eine Schlüsselerlebnis, sondern es ist die Summe an Misserfolgen und Niederlagen. Und da gibt es einige, wenn man sich rund 20 Jahre in Agenturen um das Neugeschäft gekümmert hat. Die wichtigste Lektion: sich nach verlorenen Pitches einzugestehen, dass eine andere Agentur vielleicht einfach besser war. Das ist nicht leicht, weil man nur allzu schnell zu den üblichen Verschwörungstheorien greift, um sein eigenes Seelenheil zu retten. Also: die anderen waren einfach nur billiger, hatten die Connection zum Geschäftsführer oder haben Luftschlösser präsentiert, die nie und nimmer umsetzbar sind. Alles Bullshit! In der Regel ist es so, dass ein Wettbewerber eben besser performt hat. Sich genau das klar zu machen, ist die Voraussetzung die eigenen Schwächen zu erkennen - und daran zu arbeiten.

5. Wie stecken Sie Rückschläge eher weg: schnell vergessen und dann weiter oder lange dran knabbern und überlegen, was falsch gelaufen ist?

Weder noch. Ich analysiere zeitnah, was schief gelaufen ist und wo entsprechend noch Optimierungsbedarf besteht. Dann hake ich die Sache ab - zu viel negative Energie!



Reden wir über Erfolg

Oliver Blecken

6. Was gibt Ihnen die Energie, jeden Tag im Job neu durchstarten zu können?

Viele von uns machen sich nicht klar, in welcher privilegierten Situation sie sind. In den meisten Fällen ist es unsere ganz eigene Entscheidung, wo wir gerade im Berufsleben stehen. Das hat in der Regel weniger mit (finanziellen) Sachzwängen zu tun, sondern entspringt häufig allein der intrinsischen Motivation. Dieses Bewusstsein gibt mir jeden Tag aufs Neue einen Energieschub - und natürlich ein gutes Frühstück mit Müsli und selbstgemachtem Smoothie.

7. Welche Ziele haben Sie sich für dieses Jahr vorgenommen - beruflich wie privat?

Ich bin im vergangenen Jahr bewusst den Schritt vom Konzern-Manager zum Start-Up-Unternehmer gegangen. Dieses Jahr geht es darum für JOM den Standort Düsseldorf auf- und auszubauen. Eine tolle Herausforderung! Und für meine einjährige Hündin Mia steht 2017 noch die Begleithundeprüfung an. Da wartet noch die eine oder andere Trainingseinheit auf uns. Sowieso möchte ich die Balance zwischen Arbeit und freier Zeit weiterhin behalten - so ausbalanciert wie im Moment war ich selten im Leben.

8. Wie motivieren Sie sich, Ihre Ziele zu erreichen?

Mit Erfolg - und damit zusammenhängend dem positiven Feedback von Mitarbeitern und Kunden.

9. Erfolg in der Kommunikationsbranche - das ist in der Praxis auch immer Teamwork: Wie steuern Sie Ihre Agentur?

Über allem steht sicher der kategorische Imperativ - also im übertragenen Sinne: Behandle andere Menschen so wie auch Du behandelt werden willst. In der JOM Group herrscht insgesamt eine sehr familiäre Atmosphäre. Die wollen wir auf jeden Fall behalten. Ein paar einfache Regeln helfen. Für die Kommunikation untereinander gilt beispielsweise die Reihenfolge: erst persönlich sprechen, wenn das nicht geht: telefonieren. Am Schluss kommt die E-Mail. In vielen Unternehmen ist es inzwischen leider andersherum.



Reden wir über Erfolg

Oliver Blecken

10. Überstunden, Pitches, Homeoffice-Arbeiter: Der Agenturalltag ist häufig durch eben so viel Kreativität wie Flexibilität geprägt. Wie behalten Sie den Überblick, auf welchem Kundenprojekt was mit wie viel Aufwand und welchem Profit gemacht wird?

Zum einen habe ich in der Vergangenheit gelernt, mit vielen Bällen gleichzeitig zu jonglieren, zum anderen haben wir tollen Support aus Hamburg. An dieser Stelle einmal Dankeschön an die lieben Kolleginnen und Kollegen! Ich kann mich hier in Düsseldorf aufs Business konzentrieren - das kommt mir sehr entgegen.

11. Welcher Zeitmanagement-Typ sind Sie: eher Chaot oder penibler Organisator?

Können wir das "penibel" weglassen? Ich denke, Organisation hängt eng mit Struktur zusammen. Ohne diesen Rahmen ist nachhaltiger Erfolg nur schwer möglich. Deshalb: Ich bin großer Fan der Clean Desk Policy, halte meinen elektronischen Kalender a jour und bearbeitete meine Mail-Inbox bis zum Abend komplett. Und für alles andere habe ich ein fünf Quadratmeter großes Whiteboard an der Wand.

12. Gibt es Zeitmanagement-Methoden, die Sie aus dem Job ins Privatleben mitgenommen haben?

Die gibt es tatsächlich: Meine Partnerin und ich besitzen einen gemeinsamen elektronischen Kalender.



Reden wir über Erfolg

Tobias Bartenbach



Tobias Bartenbach leitet seit der Gründung 1995 die BARTENBACH AG als CEO. Die Mainzer Fullservice-Agentur zählt zu den führenden Kommunikations-Dienstleistern im Bereich B-to-B.

1. Was zeichnet Ihrer Meinung nach einen erfolgreichen Agenturmanager aus?

Er arbeitet an der Agentur und weniger in der Agentur. Er ist Generalist, Motivator, Teamplayer, hat ein "Dienstleister-Gen" und alle strategischen Dinge im Hinterkopf.

2. Gibt es in der Branche Menschen, die Sie persönlich stark geprägt bzw. inspiriert haben. Wenn ja: Wer und wie?

Mich haben Unternehmerpersönlichkeiten außerhalb der Branche sehr stark geprägt. Vorbilder, die sich teilweise selbst zur Marke gemacht haben, die einen extrem hohen Akzeptanzgrad in ihrem Metier durch Leistung, Fleiß und Weitsicht hatten und nicht durch "Lautsprecher" und unbedingtes "Auffallenwollen" auf sich aufmerksam gemacht haben. Also Qualität und Sein vor Phrasen und Schein. Besonders schätze ich den GWA als Netzwerk: Hier findet Austausch auf Augenhöhe statt, auch und gerade unter Kollegen, die ebenfalls inhabergeführte Agenturen leiten.

3. Welche Ihrer Charaktereigenschaften ist Ihrer Meinung nach besonders ausschlaggebend für Ihren eigenen beruflichen Erfolg?

Ehrgeiz, Leidenschaft und Herzblut. Brennen für die Arbeit und die Kunden. "Geht nicht, gib'ts nicht!" - anpacken und machen statt zaudern und zerreden.



Reden wir über Erfolg

Tobias Bartenbach

4. Aus welchem Misserfolg haben Sie am meisten gelernt?

Erste Lehr-/Lernstunde: die Insolvenz unseres damals größten Kunden, für den wir finanziell viel in Vorleistung getreten sind - seitdem habe ich stets versucht, nie mehr in eine solche Abhängigkeit von einem Kunden zu kommen. Wir haben "Frühwarnsysteme" etabliert und uns selbst besser abgesichert. Gelernt haben wir auch aus dem generellen wirtschaftlichen Abschwung 2009/2010. Unsere Lehre daraus: entsprechende Indikatoren früh erkennen. Dazu haben wir unser Agenturcontrolling auf- und ausgebaut und arbeiten mit monatlichen Planzahlen. Zu guter Letzt: unsere Pitch-Niederlagen. Aus jeder haben wir gelernt und versucht, es beim nächsten Mal besser zu machen.

5. Wie stecken Sie Rückschläge eher weg: schnell vergessen und dann weiter oder lange dran knabbern und überlegen, was falsch gelaufen ist?

Aufstehen, abhaken und weitermachen! Der Blick geht immer nach vorne und nicht zurück. Natürlich zieht man schnell seine Rückschlüsse und Lehren aus den Rückschlägen, aber Zweifel oder "hätte, wäre, wenn" gibt's nicht. Nie.

6. Was gibt Ihnen die Energie, jeden Tag im Job neu durchstarten zu können?

Die Lust, jeden Tag Entscheidungen treffen zu dürfen und ein selbstbestimmtes Leben zu führen. Zu sehen, dass man mit seiner Arbeit wirklich konkret etwas bewegen und erreichen kann. Wenn der Kunde zufrieden ist und die Projekte erfolgreich laufen. "Auftanken" tue ich zu Hause, bei meiner Familie und mit Freunden. Beim Sport bekomme ich einen freien Kopf und bin dann bereit für neuen Input. Den wiederum "liefert" die Kultur: Theater, Konzerte oder Museen weiten den Blick und sorgen für neue Perspektiven.

7. Welche Ziele haben Sie sich für dieses Jahr vorgenommen - beruflich wie privat?

Wir feiern in diesem Jahr 20 Jahre Bartenbach - und ich freue mich auf die nächsten 20, in denen wir hoffentlich unsere Agenturziele erreichen. Und ganz konkret: Verantwortung abgeben und delegieren. Privat? Gesund zu bleiben, achtsam mit den eigenen Ressourcen umzugehen und (Aus-)Zeiten mit Familie und Freunden. Ein oder gar mehrere freie Wochenenden im Jahr wären super - und vielleicht schaffe ich es dann auch, mein schlechtes Golf-Handicap zu verbessern.



Reden wir über Erfolg

Tobias Bartenbach

8. Wie motivieren Sie sich, Ihre Ziele zu erreichen?

Ganz ehrlich: Ich bin immer zu 110 Prozent motiviert! Mein Rezept: immer weiter, immer nach vorne schauen! Positiv denken, an die eigenen Ideen und Ziele glauben und ganz klar wissen: Als Unternehmer wäre Müßiggang mein "Untergang"!

9. Erfolg in der Kommunikationsbranche - das ist in der Praxis auch immer Teamwork: Wie steuern Sie Ihre Agentur?

Nach dem Leitbild und den Werten unserer Agentur: Mut, Respekt, Verantwortung. Mein Stil? Teamorientiert, familiär, mit flachen Hierarchien, offener Tür, viel Vertrauen und Freiheit für die Mitarbeiter - aber ganz klar auch ergebnis- und zielorientiert.

10. Überstunden, Pitches, Homeoffice-Arbeiter: Der Agenturalltag ist häufig durch eben so viel Kreativität wie Flexibilität geprägt. Wie behalten Sie den Überblick, auf welchem Kundenprojekt was mit wie viel Aufwand und welchem Profit gemacht wird?

Mit fest etablierten Strukturen, Prozessen und einem effizienten ERP-System. Seit über 20 Jahren setzen wir im täglichen Business auf PROAD, seit einigen Wochen arbeiten wir mit PROAD Sky. Ohne dieses Tool wäre das Projektmanagement in unserer Agenturgruppe mit rund 100 Mitarbeitern gar nicht zu handeln: Über 25.000 Einzelprojekte in 20 Jahren sind ohne Software-Support nicht zu stemmen!

11. Welcher Zeitmanagement-Typ sind Sie: eher Chaot oder penibler Organisator?

Weder noch, eher der flexible Organisator, der (ganz wichtig!) mitdenkt und (fast) nichts vergisst.

12. Gibt es Zeitmanagement-Methoden, die Sie aus dem Job ins Privatleben mitgenommen haben?

Familiäre Teambesprechungen - zum Leidwesen meiner Frau ;-)



Reden wir über Erfolg

Michael Kasper



Michael Kasper leitet seit 2011 seine Agentur für Marketing, Social Media und Events: Kasper Communications. Er ist außerdem Managing Direktor für PR/Marketing/Booking beim Uferlos Kultur Festival.

1. Was zeichnet Ihrer Meinung nach einen erfolgreichen Agenturmanager aus?

Erfolg ist so vielschichtig. Mir bedeutet es viel, wenn die Leute, mit denen ich arbeite, auch glücklich und zufrieden sind. Das hat natürlich auch mit Geld zu tun, aber nicht nur. Ich möchte mein Unternehmen führen wie eine Familie, schließlich ist man viele, viele Stunden zusammen. Auch zu den Kunden führen wir oft fast schon ein freundschaftliches Verhältnis, ohne jedoch die Arbeit aus dem Blick zu verlieren. Spaß und Freude ist eine gute Triebfeder für alles, was man machen möchte. Wenn man das dauerhaft schafft, ist das für mich Erfolg. Was dazu absolut wichtig ist, ist Familienfreundlichkeit. Ich habe bisher nur Mütter eingestellt und das funktioniert sensationell. Es kann in Ferienzeiten mal ein bisschen laut werden, wenn hier vier Kids rumspringen, aber es inspiriert einen auch, vielleicht einmal zu denken wie ein Kind. Und das kann durchaus erfolgreiche Kampagnen hervorrufen.

2. Gibt es in der Branche Menschen, die Sie persönlich stark geprägt bzw. inspiriert haben. Wenn ja: Wer und wie?

Ich komme ja nicht direkt aus der Branche, ich habe schon sehr viele Dinge gemacht. Geprägt hat mich eigentlich niemand. Inspiriert hat mich sicherlich mein Vater, er war Bayern Werbe-Leiter bei HL/Minimal in Eching, er ist ein sehr kreativer Kopf.



Reden wir über Erfolg

Michael Kasper

3. Welche Ihrer Charaktereigenschaften ist Ihrer Meinung nach besonders ausschlaggebend für Ihren eigenen beruflichen Erfolg?

Ich habe selten Angst, bin sehr entscheidungsfreudig und recht kreativ.

4. Aus welchem Misserfolg haben Sie am meisten gelernt?

Misserfolge hatte ich schon so einige. Die hatten meistens damit zu tun, dass ich auf zu vielen Hochzeiten getanzt habe. Das tue ich jetzt nicht mehr. Misserfolge sind jedoch absolut wichtig, denn man muss Fehler machen, um besser zu werden.

5. Wie stecken Sie Rückschläge eher weg: schnell vergessen und dann weiter oder lange dran knabbern und überlegen, was falsch gelaufen ist?

Aufstehen, schütteln, weiterlaufen.

6. Was gibt Ihnen die Energie, jeden Tag im Job neu durchstarten zu können?

Das passiert einfach. Ich liebe meinen Job und ich arbeite nur mit Menschen, die ich auch mag. Sonst funktioniere ich nicht.

7. Welche Ziele haben Sie sich für dieses Jahr vorgenommen - beruflich wie privat?

Privat möchte ich mehr Sport machen und mehr Zeit mit meiner Familie verbringen. Wenn es beruflich genau so weiter geht wie in den letzten 2 Jahren, bin ich sehr zufrieden. Ich möchte meine kleine Agentur aber etwas ausbauen.

8. Wie motivieren Sie sich, Ihre Ziele zu erreichen?

Ich muss mich nicht groß motivieren. Ich liebe das, was ich tue.



Reden wir über Erfolg

Michael Kasper

9. Erfolg in der Kommunikationsbranche - das ist in der Praxis auch immer Teamwork: Wie steuern Sie Ihre Agentur?

Sehr unkonventionell. Meine Mitarbeiterinnen haben Einblick in alle Geschäftsvorgänge, wir entscheiden gemeinsam, wir haben Vertrauen zueinander. Solange die Arbeit gemacht wird, ist alles möglich. Letzte Woche haben wir zusammen in einem Baumhaushotel gearbeitet und auch dort übernachtet. Heute arbeiten wir ab Mittag bei einem unserer Kunden.

10. Überstunden, Pitches, Homeoffice-Arbeiter: Der Agenturalltag ist häufig durch eben so viel Kreativität wie Flexibilität geprägt. Wie behalten Sie den Überblick, auf welchem Kundenprojekt was mit wie viel Aufwand und welchem Profit gemacht wird?

Bei Pitches machen wir gar nicht mit, da wir nicht so groß sind. Wir haben allerdings zwei bis drei äußerst auffällige Kampagnen gemacht, so wurden einige nationale Unternehmen auf uns aufmerksam. Unsere meisten Kunden sitzen auch im Raum München, denn wir mögen direkte Kontakte. Allerdings kommen wir auch wunderbar mit Kunden aus fernen Ländern wie der Schweiz, Österreich oder etwa Hessen klar.

11. Welcher Zeitmanagement-Typ sind Sie: eher Chaot oder penibler Organisator?

Ich bin schon ein Chaot, aber immer pünktlich und ich vergesse nichts. Wobei ich früher oder später sicherlich jemanden fürs Projektmanagement einstelle.

12. Gibt es Zeitmanagement-Methoden, die Sie aus dem Job ins Privatleben mitgenommen haben?

Ich nehme mein ganzes Job-Leben mit ins Private. Und natürlich andersherum.



Reden wir über Erfolg

Beate Scheufele



Beate Scheufele gründete 1991 die Scheufele Kommunikationsagentur GmbH. Zusammen mit Oliver Hesse und Frank Eigler leitet sie heute die Scheufele Hesse Eigler Kommunikationsagentur GmbH.

1. Was zeichnet Ihrer Meinung nach einen erfolgreichen Agenturmanager aus?

Beharrlichkeit, soziale Intelligenz, Durchsetzungsvermögen, Liebe zur Dienstleistung, Mut, Kreativität.

2. Gibt es in der Branche Menschen, die Sie persönlich stark geprägt bzw. inspiriert haben. Wenn ja: Wer und wie?

Ich hatte keine besonderen Vorbilder. Es waren immer die Menschen mit denen ich zu tun hatte, die mich inspiriert haben oder mir mit ihrem Verhalten gezeigt haben, wie es nicht geht.

3. Welche Ihrer Charaktereigenschaften ist Ihrer Meinung nach besonders ausschlaggebend für Ihren eigenen beruflichen Erfolg?

Die Leidenschaft mit der ich meinen Beruf ausübe. Ich bin mit ganzem Herzen Dienstleister und ich liebe meine Mitarbeiter und meine Partner. Also Leidenschaft, Liebe.

4. Aus welchem Misserfolg haben Sie am meisten gelernt?

2002, als der NEUE Markt zur puren Geldvernichtungsmaschine wurde. Als ein Teil meiner Kunden einfach über Nacht pleite waren und ich mein Unternehmen retten musste.



Reden wir über Erfolg

Beate Scheufele

5. Wie stecken Sie Rückschläge eher weg: schnell vergessen und dann weiter oder lange dran knabbern und überlegen, was falsch gelaufen ist?

Beides: überlegen was falsch gelaufen ist und was ich daraus lerne. Und dann aber weiter.

6. Was gibt Ihnen die Energie, jeden Tag im Job neu durchstarten zu können?

Nicht jeden Tag starte ich gleich gut in den Tag. Aber grundsätzlich ist es einfach die Freude an meinem Beruf.

7. Welche Ziele haben Sie sich für dieses Jahr vorgenommen - beruflich wie privat?

Ich habe mir keine bestimmten Ziele vorgenommen. Beruflich geht es darum unseren Mitarbeitern ein guter Arbeitsplatz zu sein und die Kunden bestens zu betreuen, und das natürlich bei wirtschaftlichem Erfolg der Agentur. Privat möchte ich öfter Pausen vom Agenturalltag um den Kopf frei für neue Gedanken zu haben.

8. Wie motivieren Sie sich, Ihre Ziele zu erreichen?

Ich weiß nicht, ich bin fast immer motiviert, weil ich gerne mache was ich tue.

9. Erfolg in der Kommunikationsbranche - das ist in der Praxis auch immer Teamwork: Wie steuern Sie Ihre Agentur?

Wir haben flache Hierarchien und wir lassen den Mitarbeitern Freiraum für unternehmerisches Denken und Handeln.

10. Überstunden, Pitches, Homeoffice-Arbeiter: Der Agenturalltag ist häufig durch eben so viel Kreativität wie Flexibilität geprägt. Wie behalten Sie den Überblick, auf welchem Kundenprojekt was mit wie viel Aufwand und welchem Profit gemacht wird?

Unsere Accountmanager haben den Überblick über ihre Kunden und sie arbeiten mit PROAD. Wir haben gemeinsame Statusmeetings für Kosten, Kunden und die Vorschau auf die kommenden Monate.



Reden wir über Erfolg

Beate Scheufele

11. Welcher Zeitmanagement-Typ sind Sie: eher Chaos oder penibler Organisator?

Auf einer Skala von 1-10, bin ich eher Chaos 3 und penibler Organisator 7.

12. Gibt es Zeitmanagement-Methoden, die Sie aus dem Job ins Privatleben mitgenommen haben?

NEIN.



Bildnachweis

Titelmotiv: bloomua | 123rf.com

Footergrafik: Pixabay | CC0 Creative Commons

Die Rechte für die Fotos der einzelnen Beiträge liegen bei den jeweiligen Personen bzw. Unternehmen.



Noch Fragen zum Whitepaper oder zu unserer Agentursoftware PROAD?

Wir sind für Sie da:

J+D Software AG
Max-Planck-Str. 6c
D - 63128 Dietzenbach

Telefon: 06074-82650
info@proadsoftware.com

www.proadsoftware.com

