

„Gründer aktuell“

idee^[x]
Kreative Lösungen mit Potenzial



In dieser Ausgabe berichtet Tony Döring von seinen Erfahrungen über den Sprung in die Selbstständigkeit. Er hat zusammen mit Marco Pfadenhauer eine Fullserviceagentur für klassische und neue Medien gegründet.

Was ist der Schwerpunkt Ihrer Unternehmung?

Wir haben sämtliche Marketing- und Werbedienstleistungen in unserem Programm. So ist von einfachen Visitenkarten bis hin zu Webseiten, Fahrzeugbeschriftungen, Mediaplanung und Marketingkonzepten alles in unserem Portfolio beinhaltet. Dabei ist es uns sehr wichtig, das Budget so effektiv wie nur möglich zu nutzen, um den größten Erfolg für unsere Kunden herauszuholen.

Welche Gründe haben Sie dazu bewegt Ihre eigene Existenz aufzubauen?

Nach bereits zwei Jahren nebenberuflicher Tätigkeit haben wir uns entschlossen unsere Werbeagentur hauptberuflich zu führen. Dabei waren uns die Beratung und die Anpassung der Werbemaßnahmen an die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden sehr wichtig, um diese mit einem auffälligen aber effektiven Erscheinungsbild am Markt platzieren zu können. Grund für den Erfolg ist jedoch auch der Bezug zu den Kunden. Denn jeder weiß bis ins kleinste Detail über den Verlauf seiner Aktion genau Bescheid und wird aktiv in den Prozess mit eingebunden und somit ist der Kunde ein Teil seiner Unternehmenswerbung und trägt unmittelbar und mittelbar zum Erfolg bei.

Was gab es für Hauptprobleme bei der Gründung? Welche gibt es jetzt?

Wir hatten sehr starke Probleme mit den Banken, die unsere hauptberufliche Unternehmung nicht finanzieren wollten, ob-

wohl ein tragfähiger Businessplan vorlag, der auf Erfahrungen und vorangegangenen Zahlen basierte. Letztendlich wurden wir fast ein Jahr hingehalten bis die Absage kam. Zwischenzeitlich war es uns jedoch möglich, aus der Familie etwas Geld zu bekommen, um finanzielle Mittel zur Umsetzung einiger Projekte zur Verfügung zu haben.

Dieses Problem besteht bis heute noch. Zudem kam das Problem unseres Alters hinzu, da wir eine sehr junge Agentur sind, jedoch auch mit frischen und teilweise extravaganten Ideen. Und für die nächste Umsetzung unserer Ideen sind wir immer noch auf der Suche nach Geldgebern.

Mit wie vielen Mitarbeitern haben Sie begonnen?

Innovatives Fertigungsprogramm (Bereich Sicherheitstechnik – Patent angemeldet) zu verkaufen (oder Provision/Umsatz). Die Fertigung dieses neu entwickelten Produktes (Gerät: Blechgehäuse mit Elektrik) ist für Firmen (ab ca. 5 Mitarbeiter) der Bereiche Blechverarbeitung, Metallwaren, Klein-Gerätebau geeignet, welche sich ein eigenes, innovatives Serienprodukt mit guten Marktchancen aufbauen möchten. Prototyp ist vorhanden. Mitarbeit/Unterstützung beim Vertriebsaufbau und der Werbung sowie auch der technischen Weiterentwicklung ist bei Bedarf möglich.

Chiffre-Nr. S – 060707 – I

Wir haben vorerst zu zweit gearbeitet und das hält bis heute an. Jedoch ist die Einstellung für einen Mitarbeiter in Planung. Die endgültige Entscheidung hängt von einem großen Projekt in naher Zukunft ab.

Wie erfolgreich arbeitet Ihr Unternehmen? War das schon immer so? Was haben Sie dafür getan?

Aller Anfang ist bekanntlich schwer und das trifft auch bei uns zu. Wir sind froh über die positive Entwicklung, auch wenn es manchmal etwas schwer ist. Und an dieser Entwicklung sind unsere Kunden maßgeblich beteiligt und danken diesen für Ihr Vertrauen.

Wie sehen Ihre Zukunftspläne aus?

Momentan stehen wir

vor einem Tourismusprojekt in Regensburg und einem Wirtschaftsförderungsprogramm in Coburg, die auf Ihre Ausführung warten. Natürlich wollen wir wachsen und vor allem ist es uns wichtig, zeitnahe Arbeitsplätze zu schaffen.

Haben auch Sie sich in letzter Zeit im Kammerbezirk Coburg selbständig gemacht und könnten sich vorstellen, für die Rubrik „Gründer aktuell“ Rede und Antwort zu stehen; dann melden Sie sich bei Susanne Stammerger per E-Mail: stammerger@coburg.ihk.de oder telefonisch unter 09561/7426-11.

Kooperationsbörse

Innovatives Fertigungsprogramm (Bereich Sicherheitstechnik – Patent angemeldet) zu verkaufen (oder Provision/Umsatz). Die Fertigung dieses neu entwickelten Produktes (Gerät: Blechgehäuse mit Elektrik) ist für Firmen (ab ca. 5 Mitarbeiter) der Bereiche Blechverarbeitung, Metallwaren, Klein-Gerätebau geeignet, welche sich ein eigenes, innovatives Serienprodukt mit guten Marktchancen aufbauen möchten. Prototyp ist vorhanden. Mitarbeit/Unterstützung beim Vertriebsaufbau und der Werbung sowie auch der technischen Weiterentwicklung ist bei Bedarf möglich.

Chiffre-Nr. S – 060707 – I

Kooperationsbörse

Biete für Geschäftspartner einen besonderen Service. Lassen Sie ihre Kunden von einem Business-Shuttle mit gehobenen Fahrzeugen und ausgebildetem Fahrpersonal am Flughafen oder im Hotel abholen. Weiterhin bieten wir auch einen Kurierdienst an (für Eiltransporte und Sonderkurierfahrten). Eventuell auch Kooperation mit anderen Unternehmen im Bereich Personenbeförderung (Mietwagenservice) erwünscht.

Chiffre-Nr. CO – 070807 – D

Gründer- und Nachfolgebörse

Unternehmen im Bereich Metallverarbeitung zu verkaufen (Metallbau und Facheinzelhandel). Standort in Nordbayern, stabile Umsatz- und Ertragslage, großes Stammkundenpotenzial. Allgemeiner Metallbau für den privaten, kommunalen, gewerblichen und industriellen Bedarf (einschließlich Edelstahl), Verkauf, Wartung, Reparatur und Service von Garten-, Forst-, Kommunal- und Reinigungstechnik. Für die Gewerbeimmobilie, das Anlagevermögen und die Betriebs- und Geschäftsausstattung existiert jeweils ein aktuelles Wertgutachten.

Chiffre-Nr. BT – 240707 – A