

WAS MACHT EIN PINGUIN IN DER WÜSTE?

Man muss sich geradezu wundern, warum dieses Marketing-Modell nicht längst zur Institution in Unternehmen geworden ist: Die xm . agentur atelier verlag in Aalen bietet Marketing vor Ort an. Ein Vertreter der Agentur ist regelmäßig vor Ort, ist in die Entscheidungsprozesse eingebunden und kann dank des so gewonnenen Überblicks selbständig agieren. Diese naheliegende Lösung basiert auf dem Grundsatz des Agentur-Inhabers Oliver Bezler: „Wenn eine Idee gut und die Power dafür da ist, muss sie auch umgesetzt werden.“ Dementsprechend vielfältig ist der Wirkungskreis seiner Agentur.

Text: Markus Brenner
Fotos: Andreas Wegelin



Oliver Bezler, Inhaber der xm . agentur atelier verlag in Aalen, bespricht mit Mitarbeiterin Nadine Kühner die vielfältigen Marketing-Aufgaben.

Die xm . agentur atelier verlag ist keine typische Werbeagentur. Das wird gleich beim Betreten der Räumlichkeiten in bester Lage am Reichsstädter Markt in Aalen deutlich. Hierbei springen dem Betrachter kunstvolle Bilder im Atelierteil der Agentur, „KLEXWERK“ genannt, ins Auge. Etwa 50 Kunstkurse, hauptsächlich für Kinder und oft draußen in der Natur mit erlebnispädagogischem Anspruch, führt der vierfache Familienvater Oliver Bezler mit seinem Team jährlich durch.

Des Weiteren sitzen in der Agentur auch Kreativschaffende, die nicht unmittelbar zum Mitarbeiterstamm der Agentur gehören – und trotzdem eine Win-win-Situation generieren. Selbständige, die nicht in

ihrem Heimbüro arbeiten wollen, finden hier die nötige Infrastruktur – und Gleichgesinnte. Die Unternehmensberaterin, der Webprogrammierer und der Bauingenieur können hier ihrer Arbeit nachgehen, sich aber auch gegenseitig von ihren Fähigkeiten profitieren lassen. „Selbstständige haben oft Aufträge, die zu einem Teil nicht ihrer Kernkompetenz entsprechen. Warum sich hierin nicht gegenseitig unterstützen?“ Coworking Space heißt dieses in Großstädten bereits gängige Bürokonzept, in der Aalener Agentur „MarsXpress“ genannt.

Einen großen Anteil der xm . agentur atelier verlag machen freilich die Rundum-Dienstleistungen einer klassischen Werbe- und Inter-

net-Agentur aus. Speziell in den Bereichen Branding (Marken-Entwicklung), Textentwicklung und neu: Social-Media-Dienstleistungen.

Daneben hat Oliver Bezler ein besonderes Gespür für außergewöhnliche Arrangements. Wie das Marketing vor Ort. Der Agenturchef vergleicht es anhand der Beschaffenheit eines Eisbergs. Für Außenstehende wahrnehmbar, also für potenzielle Kunden, ist in der Regel lediglich die Spitze. „Aber ein Unternehmen ist viel mehr.“ Die Agentur beleuchtet quasi fast den kompletten unter Sichthöhe liegenden Teil des Eisbergs. Wie ein Taucher, der in die Tiefe geht. Um gewisse Teile des Unternehmens ans Tageslicht zu befördern und für Außenstehende attraktiv zu machen. „Diesen Einblick erhalten wir nur, wenn wir vor Ort sind.“

Und der Einblick macht rasche Entscheidungen treffsicher. Ein einfaches Beispiel: Der Einkäufer eines betreuten Unternehmens teilt mit: Die Meterstäbe sind ausgegangen. Er fragt den Agenturmitarbeiter direkt vor Ort, ob es irgendwelche Änderungen gibt. „Anderswo würde einfach nachbestellt werden“, sagt Oliver Bezler. „So aber können wir in Echtzeit Veränderungen des Unternehmensauftritts an allen Stellen einbringen.“

Ein weiteres Beispiel: Ein Unternehmen macht in insgesamt 30 Magazinen mehrmals jährlich Werbung. Oft ist üblich, Standard-Anzeigen mit allgemeiner Botschaft zu platzieren. Oliver Bezler: „Wir aber können anhand der Kenntnisse über die aktuellen Unternehmensentwicklungen selbständig die Anzeigen den Themenplänen der Magazine anpassen und die Redaktionen mit passenden Anwendungsfotos und Produktinformationen versorgen. Das klappt richtig gut und bringt zusätzliche Publicity.“

Ein weiterer, genereller Vorteil des Marketings vor Ort: „Wir sind gleichzeitig drinnen im Unterneh-

men und auch draußen. Durch unsere Erfahrungen aus anderen Unternehmen bringen wir sehr viel Input in Sachen Prozessoptimierung mit hinein.“

Die Basis für eine derartige Zusammenarbeit ist Vertrauen. „Meine Kunden arbeiten auf einer sehr menschlichen Ebene mit mir“, sagt Oliver Bezler. Hinzu kommt: „Ich trete meist selbst als Person auf.“ Wie beim Unternehmen Schlosser Holzbau in Jagstzell und dem Neunheimer Busunternehmen OK.go, in denen er je nach Bedarf in einem festen Turnus vor Ort ist (erfahren Sie mehr auf den vier folgenden Seiten).

Eine Grundlage, die ebenfalls Vertrauen schafft, nämlich in die Qualität der Agentur-Entscheidungen, ist: „die eigenen Ideen nicht durchprügeln zu wollen“, so Oliver Bezler, der auf 21 Jahre Selbständigkeit in der Branche zurückblicken kann. „Wir handeln nach dem Prinzip: Was nützt es unserem Kunden und dessen Kunden? Und dabei wiederum gilt es eben nicht, alle Vorschläge unsererseits, aber auch des Auftraggebers, einfach nur abzunicken.“

Oliver Bezler erklärt das Modell „Marketing vor Ort“ anhand eines in der Agentur gängigen Bildes: „Es ist die Lösung für einen Pinguin in der Wüste. Der Pinguin weiß nicht, wie er dort gelandet ist. Und unser xm-Team sorgt dafür, dass er wieder zurück in sein lohnendes Umfeld kommen kann.“

xm . agentur atelier verlag
Oliver Bezler
Westlicher Stadtgraben 15
73430 Aalen
Telefon (07361) 5 58 99 21

info@xm-agentur.de
www.xm-agentur.de

HOLZWELTEN FÜR MORGEN

38 Jahre Tradition, mehr als 80 Mitarbeiter – Schlosser Holzbau ist einer der großen Player, in ganz Deutschland und im angrenzenden Europa. Und das Jagstzeller Familienunternehmen geht innovativ in die Zukunft. Dafür setzt sich jetzt Marlen Schlosser, die seit 2014 zur Geschäftsführung gehört, ein. Sie treibt modernstes Projektmanagement voran, ist für die Unternehmensentwicklung, Digitalisierung und Prozessinnovation verantwortlich. Und sie bedient sich der Branding-Fähigkeiten der xm agentur aus Aalen. „Wir ticken anderes“, verspricht Marlen Schlosser, auch in Richtung von Ingenieuren, Architekten und Projektmanagern – denn diese sind gefragt.

*Text: Markus Brenner
Fotos: Andreas Wegelin*



Geschäftsführerin Marlen Schlosser mit Oliver Bezler in einer der Produktionshallen von Schlosser Holzbau.



In den vergangenen fast drei Jahren hat Marlen Schlosser in ihrem Unternehmen agiles Projektmanagement eingeführt. Sie beschreibt, wie die stetige Prozessoptimierung tief in alle Arbeitsbereiche und die Teamgestaltung hineinreicht. „Das ist genau mein Spezialgebiet“, sagt die Wirtschaftsingenieurin und Projektmanagerin und freut sich über die erfolgreiche Umsetzung. In flexibel zusammengestellten Projektteams können sich die Mitarbeiter weiterentwickeln, von der „Schwarmintelligenz“ profitieren. Die Mitarbeiter seien in hohem Maße frei im Weg zum Ziel. Sie können und sollen so ihr kreatives Potenzial ausschöpfen. Werkzeuge dafür sind die im gesamten Unternehmen sichtbaren Prozessmanagement-Tools wie beispielsweise die Kanban-Tafeln. Die sorgen so für Transparenz innerhalb der Projektteams und ermöglichen schnelles Reagieren auf dem Weg zum optimalen Projektergebnis. Marlen Schlosser, die 2014 zu Vater Josef und Onkel Matthias Schlosser in die Geschäftsführung eingestiegen ist, erhält von beiden vollste Unterstützung auf diesem Weg.

Brandaktuell hat Schlosser Holzbau das Onboarding implementiert. Jeder neue Mitarbeiter bekommt einen Paten zur Seite gestellt. „Da-

mit sie auch auf der persönlichen, menschlichen Ebene ankommen können“, erläutert Marlen Schlosser. Hinzu kommt der regelmäßige Austausch mit der Geschäftsführung, Fachbereichsleitung und dem Team. Gerade auch der Nachwuchs, seien es Auszubildende, Studenten oder Berufseinsteiger, profitiert von der modernen Kommunikationsstruktur.

Schlosser Holzbau ist in der Unternehmensphilosophie und der Arbeitsweise zum Trendsetter geworden. Überdies hat das Jagstzeller Unternehmen viel investiert in Systematisierung, Automatisierung und Digitalisierung. Die Investitionsbereitschaft für die Zukunft ist ein wichtiges Erfolgsmoment, „das will gut kommuniziert werden“. Marlen Schlosser weiß natürlich um die Bedeutung zielgerichteten Marketings. Oliver Bezler, Inhaber der xm agentur, ist dem Unternehmen bereits seit 2005 verbunden, hat sich mit den Jahren umfangreiches Fachwissen der Branche und des Unternehmens angeeignet. Die Kooperation ist mittlerweile auf eine andere Ebene gehoben. Seit bereits fünf Jahren ist er neben den reinen Agenturprojekten drei Mal wöchentlich mit dem „Marketing vor Ort“ und als Teil der Projektteams in die Entscheidungsprozesse

eingebunden. „Oliver Bezler ist in zahlreiche Prozesse involviert“, sagt Marlen Schlosser. „Er kann die Projektteams mit seinem Wissen und Blick als Externer befruchten.“ Allein schon in der Markengestaltung sei die Unterstützung besonders spürbar. Das Jagstzeller Unternehmen spielt in der Themenwelt Reiten seit Jahren europaweit in der ersten Liga. „Da kommen wir her, und wir haben es geschafft, das Erfolgsrezept auf die beiden anderen Themenwelten ‚Arbeiten‘ und ‚Leben‘ zu übertragen“, sagt der Marketingprofi.

Schlosser legt größten Wert darauf, in allen Themenwelten für Nachhaltigkeit und Innovation zu stehen. Vorzeigeprojekte sind das Bürogebäude, die Produktions- und die Lagerhalle von allnatura in Heubach. Von der Fachplanung bis zur Schlüsselübergabe, inklusive eines nachhaltigen Energieeinsparungs- und -gewinnungskonzepts. Oder auch mit dem „Modellhaus“ in Unterkochen im Auftrag des Landkreises, das zunächst als Flüchtlingsunterkunft dient und für die Nachnutzung durch seine Modulbauweise elegant und kostensparend umfunktioniert werden kann.

Schlosser zählt zu den größten Holzbau-Unternehmen Süddeutschlands.

Automatisierung, modernes Projektmanagement und Markenentwicklung greifen so gut ineinander, dass ein spezieller Bedarf gewachsen ist: nach Ingenieuren, Architekten, Bauleitern und Projektmanagern. Sie sollen Teil der agilen Unternehmens-Kultur werden, die auf Nachhaltigkeit wie auf Kreativität setzt. Und nicht zuletzt auf Innovation. Derzeit stellt Schlosser in Waldenburger für SWG, ein WÜRTH-Tochterunternehmen, die weltweit größte Produktionshalle im Innovationswerkstoff BauBuche fertig.

Für Marlen Schlosser selbstverständlich ist immer die zugehörige Berücksichtigung der Ästhetik. Jedes Projekt soll gestalterisch und architektonisch in die Umgebung passen. Denn: „Wir gehen nicht her und stellen einfach irgendwo einen Holzklotz hin.“

SCHLOSSER Holzbau GmbH
Industriestraße 17 – 23
73489 Jagstzell
Telefon (07967) 90 90 – 0

info@schlosser-projekt.de
www.schlosser-projekt.de



OK.go-Vorständin Jutta Scheiger im Gespräch mit den Marketingprofis Oliver Bezler (links) und André Lehmann (Mitte).

MACH DIR KEINEN KOPF – FAHR DOCH EINFACH!

OK.go (sprich: „Okay“ und das englische Wort „go“) heißt so viel wie: „Mach dir keinen Kopf – fahr doch einfach!“ Die Firmierung ist der Fusion zum 1. September 2018 entsprungen. Sie nimmt auf, was die drei nun vereinten Familienunternehmen Mack, Jakob und Schuster seit jeher verkörpern: Hier braucht sich der Kunde keine Gedanken um die Qualität und Verlässlichkeit zu machen, er kann sich auf das eigentliche Ziel freuen. Und das muss nicht immer das Reisen an sich sein. Um nicht nur Menschen, sondern auch die eigene Marke zu transportieren, zieht die OK.go MobilitätsAG auf innovativem Wege gleich zwei Werbe-Agenturen zu Rate.

Text: Markus Brenner
Fotos: Andreas Wegelin, ????



Jetzt neuer, exklusiver 5-Sterne-Bus bei OK.go.

OK.go ist ein modernes Mobilitätsunternehmen mit Firmensitz in Ellwangen und weiteren Standorten in Göggingen, Heubach und Durlangen – nun mit kumuliertem Leistungsportfolio. Neben dem europaweiten Reiseverkehr ist der Linienverkehr im Ostalbkreis das wichtigste Standbein. Hinzu kommt das Vermieten von Reisebussen für Firmen, Vereine und Gruppen für Veranstaltungen, Betriebsausflüge und Transfers – mit und ohne Arrangements. Auch der Containerservice in Göggingen und das Reisebüro in Ellwangen gehören zur OK.go MobilitätsAG. Sie vereint insgesamt 150 Mitarbeiter, 70 Busse und das Know-how aus zusammen mehr als 250 Jahren Geschäftserfahrung. „OK.go steht für hochwertige Leistungen in allen Teilbereichen“, sagt Jutta Scheiger aus dem Vorstand der AG.

Mit derselben Professionalität sollte dieses neue Gesamtpaket der öffentlichen Wahrnehmung zugänglich gemacht werden. „Deshalb stand es früh außer Frage, dafür Marketing-Fachleute von außen hinzuzuziehen“, sagt Jutta Scheiger. Dass mittlerweile gleich zwei Werbe-Agenturen im Boot sind,

ist außergewöhnlich, aber auch fortschrittlich. Das zeigt, dass die AG nicht nur nach außen gerichtet durch die Namensgebung auf die Attribute zuverlässig und modern setzt, sondern auch intern auf frischen, neuen Wegen in die Zukunft gehen will. Und dass die Verantwortlichen es verstehen, den Nährboden für Innovationen zu schaffen. Jutta Scheiger: „Es ist schön zu sehen, wie zwei Werbeschaffende so gut miteinander kommunizieren können.“

Seit Ende 2018 setzt die „xm agentur atelier verlag“ aus Aalen die alltäglichen Marketing-Maßnahmen vor Ort um und entwickelt sie weiter. Dabei ist Inhaber Oliver Bezler selbst bis zu zwei Mal wöchentlich am Hauptstandort in Ellwangen-Neunheim. Die komplexeren Aufgaben nimmt er mit in die Agentur. „Die Zusammenarbeit ist sehr befruchtend“, sagt Jutta Scheiger. „Wir sind auf kurzem Wege in ständigem Austausch.“ Es sei sehr effektiv, nicht jede Maßnahme extra in Auftrag geben zu müssen. „Ein großer Vorteil“, so Oliver Bezler, „ist trotz der Präsenz vor Ort der Blick von außen als Ex-terner.“ Zumal er dabei seine branchenübergreifende Erfahrung, be-

sonders in der Prozessgestaltung, nutzen kann. Er setzt sein Modell „Marketing vor Ort“ in mehreren Unternehmen erfolgreich um.

„Mit Abstand strategische Lösungen zu finden, bringt den Vorteil, dass man sich nicht in kleinen Details verliert“, weiß auch André Lehmann, Inhaber der Agentur „achtender“ in Schwäbisch Gmünd. Diese zeichnet heute verantwortlich für die Werbe-Kampagnen der AG und entwickelte den Firmennamen „OK.go“.

André Lehmann erläutert: „Wir haben in den neuen Namen die grundlegenden Merkmale der drei Familienunternehmen eingebracht: unkompliziert, einfach, sicher und verlässlich. In deren Hände kann sich der Kunde ohne Bedenken geben.“ Und Jutta Scheiger betont: „Die traditionellen Vorzüge inhabergeführter Unternehmen haben auch nach der Fusion ihre volle Gültigkeit. Wir haben das bewährte Personal komplett übernommen.“ Konstante Ansprechpartner schaffen sowohl Vertrauen als auch Verlässlichkeit. „Zudem arbeiten die Verantwortlichen der Familienunternehmen weiterhin mit vollem Engagement

– für eine gemeinsame starke Zukunft.“

Ein weiterer Schritt dorthin ist das exklusive Reiseterritorium am Standort Neunheim. Hier können zeitig gekommene Busreisende in mehr als ansprechendem Ambiente die Zeit bis zur Abfahrt verbringen. Ab Sommer 2020 nunmehr auch – ein Novum bei OK.go – ans Nordkap. Vielleicht ja im nagelneuen 5-Sterne-Reisebus mit einer Beinfreiheit zum Träumen.

OK.go MobilitätsAG
Doktor-Adolf-Schneider-
Straße 17
73479 Ellwangen-Neunheim
Telefon (07961) 91 30-0

Zentrale@okgo-ag.de
www.okgo-ag.de