



Wengenroth und Partner feiert erfolgreiches Geschäftsjahr

Das junge Hannoveraner Unternehmen Wengenroth und Partner hat im letzten Jahr zahlreiche Neukunden gewonnen, auf die es stolz zurückblicken kann.

Werbung - eine Investition für die Zukunft

Heutzutage muss man sich als Dienstleister einer Branche gegen die Konkurrenz behaupten können. Am effektivsten geschieht dies durch eine passende Marketingstrategie, die einen vom Rest abhebt. Die Werbemaßnahmen, die dafür notwendig sind, werden meistens von Werbeagenturen durchgeführt. Eine Werbeagentur ist ein Unternehmen, welche für den Auftraggeber die Beratung, Planung und Gestaltung sowie die abschließende Umsetzung von Werbemaßnahmen realisiert. Maßnahmen, um die Bekanntheit des Kunden zu steigern, sind u.a. Fernseh-, Radio- und Kinowerbung sowie klassische Zeitungswerbung. Diese Werbestrategien zählen allesamt zum Offlinemarketing. Doch da das Internet mit jedem Tag an Wichtigkeit dazugewinnt, werden mittlerweile viele Werbemaßnahmen hauptsächlich über das Internet geführt. Werbung, die über das Medium Internet betrieben wird, nennt sich Onlinemarketing.

Was versteht man unter Onlinemarketing?

Onlinemarketing beinhaltet sämtliche Werbemaßnahmen, die über das Internet stattfinden. Da das Internet in der heutigen Zeit unverzichtbar ist, setzen immer mehr Unternehmer und Dienstleister auf Werbung im Internet. Onlinemarketing beinhaltet unter anderem das Programmieren und Designen einer Internetpräsenz, Affiliate-Marketing und Suchmaschinenoptimierung. Dadurch versuchen vor allem Dienstleister und sonstige Unternehmer möglichst viele Menschen zu erreichen, um dadurch ihre Bekanntheit zu steigern. Heutzutage gibt es viele Agenturen, die sowohl Offline- als auch Onlinemarketing betreiben. Diese sind als sogenannte Full-Service-Agenturen bekannt. Doch immer mehr Werbeagenturen spezialisieren sich auf das Onlinemarketing, da die Anfragen für Internetwerbung kontinuierlich steigen.

Vorstellung des Unternehmens Wengenroth und Partner

Die erfolgreiche Unternehmensberatung für Marketing Wengenroth und Partner wurde 2010 in Hannover gegründet, versteht sich aber vielmehr als professionelle Schnittstelle zwischen Internetagentur, Werbeagentur und Suchmaschinenoptimierer. Wengenroth und Partner betreut seit seiner Gründung zahlreiche kleine und mittelständische Unternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz und hilft ihnen dabei, sich bei Google auf der ersten Seite zu positionieren. Das Ziel des jungen Unternehmens ist es, durch effizientes sowie erfolgreiches Onlinemarketing seinen Kunden viele Neukunden zu liefern. Bis heute kann Wengenroth und Partner insgesamt 500 zufriedene Referenzen vorweisen, was von einer professionellen und zukunftsorientierten Arbeitsweise zeugt.

Interview mit Winfried Wengenroth

WUP: Seit wann gibt es das in Hannover ansässige Unternehmen Wengenroth und Partner? Wann und wieso haben Sie beschlossen, ein eigenes Unternehmen zu gründen?

Herr Wengenroth: Die Idee, Wengenroth und Partner zu gründen, ist schon ungefähr sechs, sieben Jahre alt. Tatsächlich in Angriff genommen wurde dieses Projekt im Januar 2010, nachdem ich über ein halbes Jahr lang einen konkreten Businessplan geschrieben und dadurch die Basis geschaffen habe, ein erfolgreiches Unternehmertum zu gründen.

WUP: Können Sie beschreiben, welche Dienstleistungen Ihre Agentur vereint?

Herr Wengenroth: Ich mache seit über 15 Jahren Marketing, wollte aber nicht bloß als durchschnittliche Werbeagentur wahrgenommen werden, weshalb ich mich bewusst als Unternehmensberater für Marketing positioniert habe. Heute sehe ich uns aber vielmehr als professionelle Schnittstelle aus Werbeagentur, Onlinemarketing-Agentur und Suchmaschinenoptimierer, was auch von unseren Kunden sehr gut angenommen wird. Wir realisieren von Webdesign über Webprogrammierung bis hin zu Conversion Rate Optimierung alle Belange, die im Bereich Onlinemarketing professionell zum Interneterfolg führen.

WUP: Wie viele Personen gehören zu Ihrem Team? Was sollte ein Mitarbeiter mitbringen, wenn er mit Ihnen zusammenarbeiten möchte?

Herr Wengenroth: Mit unseren strategischen Ausrichtungen in Hamburg, Berlin, Bremen und Köln, ist das Team von Wengenroth und Partner derzeit um die zwanzig Köpfe stark. Was ein neuer Mitarbeiter mitbringen muss ist natürlich Leidenschaft für Marketing und Onlinemarketing. Er muss aber nicht unbedingt schon über Erfahrung in diesem Bereich verfügen. Wir haben auch sehr viele unterstützende Studenten bzw. Marketinginteressierte in Form von Praktikanten bei uns. Es ist klar, dass die meistens von ihnen keinen Background besitzen. Uns ist es deshalb auch egal, wo einer herkommt, uns ist nur wichtig, wo einer hin will. Wenn jemand im Vorstellungsgespräch plausibel argumentiert, dass er wirklich etwas im Onlinemarketing reißen will, dann ist er bei uns richtig. Und wenn derjenige Vollgas gibt sowie offen, ehrlich und leidenschaftlich engagiert ist, dann ist das auf jeden Fall ein Kandidat, der für interessant ist.

WUP: Wie viele Kunden betreuen Sie zurzeit? Und hat sich diese Zahl im Laufe der Zeit verändert?

Herr Wengenroth: Ja, die Zahl ist mit der Zeit gestiegen. Wir betreuen derzeit ungefähr 500 Referenzen. Das ist auf einem sehr hohen Niveau, da jeder Kunde individuelle Wünsche hat. Jetzt müssen wir uns überlegen, inwieweit wir überhaupt noch wachsen wollen. Natürlich möchten wir weiterwachsen, wir müssen uns nur überlegen, wie wir das anstellen wollen. Wir sind innerhalb von kürzester Zeit von null auf 500 Referenzen gekommen. Da dürfen wir von Wengenroth und Partner wirklich sehr stolz auf das sein, was wir dazu geleistet haben, dass Wengenroth und Partner derart erfolgreich platziert ist.

WUP: Ihr Hauptsitz befindet sich in Hannover. Betreuen Sie auch viele Kunden außerhalb von Hannover?

Herr Wengenroth: Ursprünglich begann alles in Hannover. Danach ging alles rasend schnell. Es kamen aus Bremen, Göttingen und anderen Orten alternative Anfragen herein. Inzwischen haben wir unter anderem Kunden aus Kaiserslautern, Saarbrücken, Mainz, Augsburg, aber auch aus Österreich und der Schweiz, die auf uns aufmerksam geworden sind und uns unbedingt als Suchmaschinenoptimierer und Werbeagentur engagieren wollen. Das macht uns natürlich sehr stolz. Man muss bei jedem Kunden individuell entscheiden, was für Lösungen gefunden werden müssen und wann die Dienstleistung begonnen wird.

WUP: Der berühmte Amerikaner Henry Ford sagte einst: Wer nicht wirbt, der stirbt. Wie sieht Ihre Einstellung zu diesem Spruch aus?

Herr Wengenroth: Henry Ford ist nicht nur eine Marketinggröße, sondern auch ein Unikat des Unternehmertums, der auch mein Handeln schon früh beeinflusst hat. Sicherlich war Henry Ford nicht unbedingt ein sehr umgänglicher Typ. Nichtsdestotrotz steht das, was er durch seine Visionen und durch

sein Knowhow geschaffen hat, heute noch in den Lehrbüchern. Wer nicht wirbt, der stirbt - das ist so ähnlich wie eine Pflanze zu haben und diese ernten zu wollen. In solch einem Fall benötigt die Pflanze Sonne und Wasser. Wenn sie aber weder Sonne noch Wasser hat, dann können Sie nichts ernten. Wenn Sie ein Unternehmer sind, müssen Sie werben, sonst können Sie nichts ernten, sprich keine neuen Kunden gewinnen. Das ist eine ganz einfache Regel. Viele unserer Kunden haben noch keine wirkliche Werbeerfahrung. Ich bin immer wieder darüber verwundert, dass sie sich tatsächlich selbstständig machen, ohne überhaupt ein gewisses Budget für Marketing eingeplant zu haben. Zwei, drei Jahre später existiert diese Firma dann nicht mehr. Warum? Weil sie nicht geworben hat. Und das ist sehr schade, weil der Spezialist an sich oftmals in seinem Dienstleistungsbereich oder Produktbereich sehr gut ist, was die potentiellen Kunden eben nur nicht wissen. Deswegen muss man werben, damit die Kunden die Dienstleistung oder die Produkte überhaupt wahrnehmen.

WUP: Wengenroth und Partner ist noch ein sehr junges Unternehmen. Wo sehen Sie sich und ihre Firma in 10 Jahren? Was ist Ihre Vision?

Herr Wengenroth: Derzeit sind wir auf dem Kurs, unseren Umsatz aus dem Vorjahr zu verdoppeln. Wenn wir so weitermachen, knacken wir im nächsten Jahr die eine Million. Das wäre ein Umsatz von einer Million Euro nach nur vier Jahren - für eine Werbeagentur ist das nicht schlecht. Auch die Stadt Hannover freut sich über ein derart erfolgreiches Unternehmen. Mein persönliches Ziel ist es, in zehn Jahren die jetzigen Kunden immer noch zu betreuen. Dies würde uns ganz deutlich signalisieren, dass wir die Wurzeln unseres Unternehmens niemals verlassen haben, da unsere Kunden derart zufrieden sind, dass sie auch nach zehn Jahren noch unsere Kunden wären. Auf jeden Fall möchten wir weiterhin als Ausbildungsbetrieb führend sein. Mir wurde in der Vergangenheit auch sehr viel von anderen Menschen mitgegeben und ich habe das Bedürfnis, das an andere Menschen weiterzugeben. Von daher wollen wir immer noch Top of class im Traineeship sein, wir wollen unsere Auszubildenden und Praktikanten sehr weit fördern. Ich kann mir sehr gut vorstellen, dass unsere derzeitigen Auszubildenden auch eine Führungsposition im Managementbereich erhalten, sodass ich in zehn Jahren ein bisschen weniger machen kann. Das wäre natürlich auch eine schöne Geschichte. Umsatzmäßig müssen wir kein Weltunternehmen wie Google werden. Uns ist es am allerwichtigsten, dass unsere Kunden nach wie vor stets zufrieden mit unserer Arbeit sind und auf Grund dieser Zufriedenheit weiterhin bei uns bleiben möchten. Uns ist aber genauso wichtig, dass neue Kunden zu uns kommen, die genauso zufrieden werden wollen.

WUP: Vielen Dank für das interessante Interview.

Kontakt www.wengenroth-und-partner.de

Wengenroth und Partner
Geschäftsinhaber Winfried Wengenroth
Königstraße 7
30175 Hannover

Tel: 0511 450 137 38
Mail: info@wengenroth-und-partner.de
Web: www.wengenroth-und-partner.de

Pressekontakt

Wengenroth und Partner

Herr Winfried Wengenroth
Königstraße 7
30175 Hannover

wengenroth-und-partner.de
info@wengenroth-und-partner.de

Firmenkontakt

Wengenroth und Partner

Herr Winfried Wengenroth
Königstraße 7
30175 Hannover

wengenroth-und-partner.de
info@wengenroth-und-partner.de

Als Agentur für Webdesign aus Hannover sind wir mit unserem Portal www.webdesignerhannover.com Ihr idealer Partner vor Ort, um Ihre Wünsche vom günstigen bis hochwertigen Webdesign zu realisieren. Wir wollen Ihr Ansprechpartner Nr. 1 in Hannover sein, denn wenn Sie ein neues Webdesign benötigen, soll es doch auch was "bringen", oder? Geben Sie uns bitte die Chance, Sie von unseren Kompetenzen im Webdesign und unseren Referenzen aus Hannover zu überzeugen.

Anlage: Bild

