



Dichte der Werbeagenturen nimmt zu

Dieser Artikel befasst sich mit der zunehmenden Anzahl an Werbeagenturen und dem Grund für diese Entwicklung.

Entwicklung der Werbeagenturen

Entstanden sind Werbeagenturen ursprünglich als Mittler zwischen Zeitungen und Anzeigenkunden. Zwischenzeitlich hat sich die Werbebranche aufgrund neuer Medien stark entwickelt. Von Reklametafeln über Radio- und TV-Spots wird mittlerweile besonders das Internet für Werbung genutzt. Dabei handelt es sich nicht nur um Anzeigenschaltungen sondern insbesondere um die Suchmaschinen-optimierung zur Verbesserung der Auffindbarkeit. Aufgrund der ausgeprägten Inanspruchnahme von Onlinemarketing und der möglichst fortlaufenden Bearbeitung, kam es zu einem deutlichen Wachstum in der Werbebranche. Die Anzahl der Werbeagenturen in Deutschland lag im Jahr 1999 noch bei etwa 3.000. Im Jahr 2012 gab es bereits ca. 12.000 Agenturen in Deutschland. Prognosen zufolge hält dieser Aufwärtstrend weiter an. Für das Jahr 2013 wird mit einem Umsatzwachstum von 4,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr gerechnet.

Werbeagenturen

Werbeagenturen sind Dienstleister, die für ihre Auftraggeber die Beratung, Konzeption, Planung, Gestaltung und Realisierung von Werbemaßnahmen durchführen. Durch den erheblichen und weiterhin steigenden Einfluss des Internets, haben sich viele Werbeagenturen auf den Bereich Onlinemarketing spezialisiert. Da das World Wide Web massenhaft Informationen beherbergt, ist die Auffindbarkeit einer Homepage von ungemein großer Bedeutung. Wer ein Produkt oder eine Dienstleistung anbietet, der möchte auch sehr gerne gefunden werden. Um die Auffindbarkeit einer Website zu verbessern, ist einerseits die Erstellung einer professionellen Homepage erforderlich. Diese muss sowohl den aktuellen technischen als auch optischen Ansprüchen der User gerecht werden, wodurch regelmäßige Überarbeitungen unerlässlich sind. Andererseits wird für die Suchmaschinenoptimierung beispielsweise Linkbuilding genutzt, welches einer fortlaufenden Pflege bedarf, um ein gutes Suchergebnis zu erlangen. Daher ist von der Wahl eines Amateurs eher abzusehen, da dieser zumeist ausschließlich eine unprofessionelle Homepage erstellt und weitere Faktoren außer Acht lässt. Bei den spezialisierten Werbeagenturen können hingegen deutlich mehr Möglichkeiten der Suchmaschinenoptimierung berücksichtigt werden.

Vorstellung der Werbeagentur Wengenroth & Partner

Die Werbeagentur Wengenroth und Partner mit Hauptsitz in Hannover ist spezialisiert auf die Bereiche Suchmaschinenoptimierung, Suchmaschinenwerbung und Online Marketing. Weitere Standorte hat die Werbeagentur in Hamburg, Bremen, Berlin und Frankfurt. Zu den Kunden zählen primär kleine und mittelständische Unternehmen aus dem deutschsprachigen Raum somit also auch Schweiz und Österreich. Mit insgesamt über 500 Referenzen, zahlreichen Auszeichnungen und Kooperationen konnte Wengenroth und Partner ein beachtliches Renommee erlangen.

Interview mit Herrn Wengenroth

WUP: Wann wurde Wengenroth und Partner gegründet und wie hat sich das Unternehmen seither entwickelt?

Herr Wengenroth: Die Idee Wengenroth und Partner zu gründen besteht schon sehr lange, weil ich schon immer interessiert war mich selbstständig zu machen. Tatsächlich gegründet wurde es im Januar 2011. Da hatte ich aber auch schon viele Kundenkontakte, wodurch sich alles relativ schnell entwickelt hat. Anfangs waren wir insgesamt 3 Festangestellte und heute sind wir 5 Festangestellte. Zusätzlich nutzen wir sehr viel Auszubildende und Praktikanten, um die ganzen Kundenbedürfnisse abdecken zu können. Derzeit haben wir eine sehr schöne Umsatzentwicklung. Außerdem dürfen wir uns glücklich schätzen inzwischen schon über 500 Referenzen zu haben und visieren bis 2015 die 1000er-Marke an

WUP: Wie machen Sie Ihren potentiellen Kunden deutlich, dass Onlinemarketing unerlässlich ist?

Herr Wengenroth: Vor 20 Jahren kannte keiner die Begriffe Onlinemarketing oder Google. Das ist eine noch relativ frische Entwicklung, welche sich in den letzten 5 Jahren intensiviert hat. Allein in Deutschland nutzen 55 Millionen Menschen tagtäglich das Internet. Das Internet ist das Medium und Onlinemarketing sind alle Maßnahmen die ergriffen werden, um sich im Internet entsprechend zu positionieren, zu präsentieren und sein Unique selling proposal zu behaupten. Onlinemarketing ist derart wichtig. Schaut man sich zum Beispiel die Entwicklung an, wie oft ein Zahnarzt in Hannover pro Monat gegoogelt wird. Das sind etwa 18.000- bis 19.000-mal, also sehr hohe Suchanfragen. Andere Suchbegriffe z.B. Zahnarzt Deutschland wird 2,1 Mio mal in Deutschland gegoogelt. Man googelt nicht ohne Grund nach einem Zahnarzt, sondern weil man konkrete Zahnschmerzen hat. Wenn man bei Google auf der ersten Seite ist, kann man sich genau zu dem Zeitpunkt wo jemand nach von mir angebotenen Produkten oder Leistungen googelt, auffinden lassen. Das ist bspw. als Zahnarzt ideal, weil ein Zahnarzt keine marktschreierische Werbung tätigen darf, aber sich auffindbar machen darf. Deswegen ist Google so ideal. Professionelles Onlinemarketing umfasst diesen ganzen Prozess von: Wie lasse ich mich auffinden? Wenn ich gefunden werde, wie hole ich potenzielle Kunden ab? Wie mache ich aus Kontakten tatsächliche Kunden? Das ist der professionelle Weg im Onlinemarketing und dieser ist unerlässlich für unsere Kunden.

WUP: Wie stehen Sie zu dem teilweise negativen Image von Werbeagenturen, hinsichtlich störender Werbung und Manipulationsvorwürfen?

Herr Wengenroth: Ein negatives Image von Werbeagenturen ist mir ehrlich gesagt gar nicht so geläufig. "Wer nicht wirbt, der stirbt!", hat schon Henry Ford vor 100 Jahren gesagt. Marketing ist essentiell, wenn man sich als Unternehmen weiterentwickeln will. Die Schwierigkeit ist, dass potenzielle oder tatsächliche Kunden oftmals gar nicht genau nachvollziehen können, was in einer Werbeagentur konkret gemacht wird. Die ganze Tätigkeit einer Werbeagentur ist häufig für einen Externen schwer nachvollziehbar. Diese Tatsache bemerken wir selber auch. Wir gehen dem aber entgegen, indem wir zum Beispiel unsere Kunden einladen, ihnen aufwändig unsere ganzen Prozesse erläutern und unsere Dienstleistung sozusagen transparent machen. Jeder unserer Kunden kann uns jederzeit kontaktieren, seinen Status quo abfragen und ist zu jedem Zeitpunkt herzlich willkommen.

WUP: Wie schätzen Sie die Chancen ein Ihr Unternehmen in den kommenden Jahren zu vergrößern?

Herr Wengenroth: Sicherlich haben wir noch nicht unsere maximale Größe erreicht. Hier ist es auch eine Frage wo der effizienteste Punkt liegt. Wir wollen jederzeit für unsere Kunden erreichbar sein und jeder unserer Kunden soll sich individuell betreut fühlen. Wenn man eine zu große Größe erreicht, besteht die Gefahr, dass der Kunde sich nicht mehr individuell betreut fühlt. Dieser Gefahr wollen wir nie laufen. Bei uns ist nicht nur pauschal gesagt jeder Kunde ein König, sondern das wollen wir auch tatsächlich so heißen. Deswegen muss man einfach sehen, wie wir mit unserem Anspruch, dass sich jeder Kunde jederzeit individuell betreut fühlt, dennoch wachsen können. Wir versuchen das insofern, dass wir weitere Projektmanager in unserem Unternehmen aufnehmen, die dann sukzessive immer mehr Kunden betreuen. Jeder Kunde soll einen festen Betreuer bekommen.

WUP: Wie lautet Ihre Unternehmensphilosophie?

Herr Wengenroth: Unsere Unternehmensphilosophie ist recht simpel. Einerseits ist unser Hauptprodukt, dass wir unseren Kunden deutlich viele neue Kunden generieren wollen. Darauf richten sich alle unsere Tätigkeiten aus. Andererseits haben wir eine Art Werte-und-Normen-Gerüst. Das sind folgende

10 Verhaltenskodexe:

1. Kunde ist König.
2. Respekt und Ehrlichkeit sind unsere Grundbausteine.
3. Wir sind stolz auf unsere Mitarbeit.
4. Wir sind stolz auf unsere Produkte.
5. Wir verbessern uns jeden Tag.
6. Wir leben: Hoher Fleiß, statt hoher Preis.
7. Wir sagen: Geht nicht, gibt's nicht.
8. Wir "produzieren" Dienstleistung.
9. Wir sind nur gemeinsam erfolgreich.
10. Wir honorieren Fleiß, Erfolg und Ideen.

WUP: Ich bedanke mich bei Ihnen für das interessante Gespräch.

Kontakt werbeagenturhannover.eu

werbeagenturhannover.eu
Königstraße 7
30175 Hannover

Tel: 0511 450 137 38
Mail: info@ werbeagenturhannover.eu
Web: www.werbeagenturhannover.eu

Pressekontakt

Werbeagentur Wengenroth & Partner

Herr Winfried Wengenroth
Königstraße 7
30175 Hannover

werbeagenturhannover.eu
info@ werbeagenturhannover.eu

Firmenkontakt

Werbeagentur Wengenroth & Partner

Herr Winfried Wengenroth
Königstraße 7
30175 Hannover

werbeagenturhannover.eu
info@ werbeagenturhannover.eu

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

START ÜBER UNS LEISTUNGEN REFERENZEN KONTAKT IMPRESSUM



Wir bringen Hannover auf Wachstumskurs



www.werbeagenturhannover.eu

ÜBER UNS

Wengenroth und Partner ist mit der Idee gegründet worden, einen erheblichen Mehrwert für kleine und mittelständische Unternehmen hinsichtlich Neukundengewinnung zu erbringen. Daher hatten wir den Beratungsfokus früher auf Marketing und Vertrieb. Zu Recht konzentrieren wir uns jedoch heute auf Online Marketing, Suchmaschinenwerbung und Suchmaschinenoptimierung. Mit über 500 zufriedenen Referenzen können wir über uns sagen:

- Wir sind Profis für Ihre Neukundengewinnung.
- Wir sind Spezialisten für die erste Seite von Google.
- Wir haben weit mehr als 500 zufriedene Referenzen.
- Alle unsere Kunden sind mindestens einmal auf der ersten Seite von Google.