

Ahlers Heinel ist die Full Service Werbeagentur Hannover

26.06.2013, 11:56 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Ahlers Heinel Werbeagentur GmbH*

Full-Service Werbeagentur

Unter einer Full-Service Agentur versteht man eine Agentur, die die volle Bandbreite an Werbeleistungen anbietet. Das heißt, dass diese Agenturen von Printprodukten bis Videoproduktionen, für Werbezwecke, alle Leistungen anbieten. Auch zählen zu diesen Angebote im Marketingbereich - von Onlinemarketing bis Social-Media Marketing. Viele Werbeagenturen nennen sich heute Full-Service Agenturen, auch wenn sie nicht die volle Bandbreite an Leistungen anbieten. Oftmals werden Aufträge outsourced, ohne dass der Kunde dieses weiß.

Auslastungen in Agenturen und ihre Kapazitäten

Die Frage, ob die Kapazitäten in einer Werbeagentur für neue Projekte ausreichen, stellt sich beim Pitch nicht. In der heutigen Zeit, in der der Wettbewerb zwischen Agenturen immer härter wird, ist es wichtig erstmal den Auftrag zu erhalten. Wie dieser dann umgesetzt wird, stellt sich später heraus. Die Stunden, die ein Projekt einnimmt müssen genau geplant werden und mit den Stunden zusammengebracht werden, die in der Agentur für andere Aufgaben benötigt werden. Das Zeitmanagement ist hierbei das A und O. Nur, wenn die Zeiten optimal geplant werden, können auch größere Projekte problemlos bearbeitet werden, ohne in Zeitverzug zu gelangen.

Kurze Vorstellung des Unternehmens Ahlers Heinel Werbeagentur GmbH

Seit 1988 ist die Werbeagentur Ahlers Heinel aus Hannover erfolgreich am nationalen und internationalen Markt vertreten. Gegründet wurde die Agentur von Herrn Albert Heinel und Herrn Bernd Ahlers. Mit kreativen, überraschenden, nachhaltigen, vielfältigen, genialen und manchmal verrückten Ideen, kann Ahlers Heinel Werbeagentur ihre Kunden immer wieder überzeugen. Angefangen bei Printprodukten, über Online-Marketing und Social Media, Fotografie, bis hin zu Videos und 3D-Animationen bleibt den Kunden bei AhlersHeinel kein Wunsch verwehrt. Will der Kunde ein Event ausrichten, ist er bei der Werbeagentur genauso richtig, wie bei der Gestaltung eines neuen Corporate Designs.

Interview mit Herrn Heinel und Herrn Stahlhut

WuP: Heute gibt es laut Gelbe Seiten über 100 Werbeagenturen in Hannover. Welche Maßnahmen ergreifen Sie um Ihre Kunden zu halten oder neue Kunden zu gewinnen?

Herr Heinel: Wir steigen tief in die Thematik unserer Kunden ein und darum behalten wir unsere Kunden auch. Das heißt, wenn wir für ein Chemie-Unternehmen arbeiten, dann wissen wir ganz viel über die Produkte, die Vorgänge, über die Marketingstrategie. Wir kennen die Partner zum Teil seit Jahren und haben die Entwicklung verfolgt und können dadurch, was für den Kunden sehr interessant ist, wesentlich schneller und zielgerichteter agieren, weil man uns im Grunde gar keine langen Briefings geben muss. Das spart dem Kunden wiederum Zeit und Mühe und verbessert das Ergebnis auf der anderen Seite und das ist ein starker Punkt für uns. Wir steigen ein, wir versuchen die Sprache des Kunden unserer Kunden zu sprechen und wir eignen uns das Wissen an, welches wir brauchen. Als B2B-Agentur haben wir immer einen Wissensvorsprung gegenüber unseren Marktbegleitern.

Herr Stahlhut: Unsere Kunden bestätigen uns, dass es die Verlässlichkeit ist. AhlersHeinel ist einfach bei jedem Projekt 100prozentig engagiert. Dadurch dass wir uns so auf die Produkte, die Dienstleistung einlassen, auch die Denkweise, die Sprache des Kunden verstehen, können sich die Kunden rundum auf uns verlassen. In vielen Prozessen unterstützen wir unsere Kunden auch organisatorisch, was natürlich wiederum eine Erleichterung für die entsprechende Marketingabteilung ist - sie bekommen von uns ein "Rundum-sorglos-Paket".

WuP: Wie machen Sie es dann Ihren potenziellen Kunden klar, dass diese in Ihre Werbeagentur kommen und nicht zu Ihren Konkurrenten gehen?

Herr Stahlhut: Wer sich mit unseren Referenzen beschäftigt hat, weiss, dass wir meist die Richtigen sind. In anderen Fällen überzeugen wir durch unsere Ideen, durch Geschwindigkeit, durch unsere Kreativität. Und wieder ist es oft die Verlässlichkeit. Wir beginnen nach einem kurzen Briefing den Kunden und vor allem seine Kunden zu verstehen und uns so einzuarbeiten, dass wir schon bei den ersten Entwürfen, den ersten Layouts, Konzepten und Ideen, dem Kunden zeigen, dass er in den Ideen wirklich abgebildet wird.

WuP: Welche Leistungen bieten Sie Ihren Kunden an?

Herr Heinel: Das fängt an bei Beratung zu Marketing-Konzepten, Leitbildern und Corporate Design an. Und natürlich Printdesign von Drucksachen jeder Art. Dann gibt es die Onlineprojekte, bei denen die Botschaften des Kunden für das Web aufbereitet werden. Je nach Anforderung und eingesetzter Technik. Dann arbeiten wir auch viel in dem Bereich Fotografie/Video. Beratung steht aber immer am Anfang. Wir versuchen dem Kunden zu sagen, welches die richtigen Maßnahmen sind, wie kann der Kunde seine Ziele erreichen. Wir haben dann das ganze Spektrum zur Verfügung bis hin zu 3D-Modeling oder 3D-Animation - wenn es mal nicht einfach mit realem Video darstellbar ist oder mit einem Foto, dann bauen wir Dinge und rendern und animieren. Dazu kommen Events, also Veranstaltungen jeder Art - von der kleinen Inhouse-Messe bis zum Event für 3.000 Gäste.

Herr Stahlhut: Wie Herr Heinel schon gesagt hat, Beratung ist ein wichtiger Punkt. Relativ egal wie groß das Projekt ist. Es geht darum die richtige Lösung für die Aufgabe zu finden. Markterfolg ist Markenerfolg. Immer. Die meisten Produkte und Dienstleistungen sind heute von guter Qualität. Es gilt: wer heute nicht auffällt, fällt raus. Marken machen die entscheidenden Unterschiede mit allen Sinnen erlebbar. "Emotional Brand Building", die sorgfältige Inszenierung von Markenwelten mit Emotion ist das Gebot der Stunde.

WuP: Aus welchen Branchen kommen Ihre Kunden?

Herr Heinel: AhlersHeinel wird als B2B-Agentur überwiegend von mittelständischen und großen Unternehmen und Organisationen beauftragt. Der Fokus liegt auf erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen aus Industrie, Wissenschaft und Technik. Die meisten unserer Kunden sind in den Bereichen Chemie, Logistik, Dienstleistung und Automotive zuhause.

WuP: Kommen Ihre Kunden hauptsächlich aus Hannover und Umgebung?

Herr Heinel: Wir arbeiten für nationale und internationale Kunden. Wobei viele unserer Kunden ein Standbein in Norddeutschland haben.

WuP: Und wie kommen Sie dann an die Kunden aus dem Ausland heran? Wie werben Sie dort für sich?

Herr Heinel: Klassische Werbung betreiben wir für uns selbst nicht. Wir haben unsere Webseite, die auch sehr gut besucht ist. Die beste Werbung sind immer die zufriedenen Kunden selbst gewesen. Die Menschen und die Unternehmen bleiben uns treu, weil wir einfach gut sind. Für eine Agentur untypisch, haben wir Kundenbeziehungen von meist 10 bis 15 Jahren, mit vielen Unternehmen arbeiten wir schon seit 25 Jahren zusammen. Das spricht für uns, das muss man nicht weiter erklären. Und wenn wir uns einreihen würden in die Reihe der über 100 Werbeagenturen in Hannover, dann hätten wir es schwer. Wir nehmen regelmäßig an Pitches teil und haben eine gute Erfolgsquote. Letztendlich ist aber diese Empfehlungsschiene für uns sehr wertvoll.

WuP: Sind Sie mit Ihrer derzeitigen Marktposition zufrieden?

Herr Heinel: Es kommt immer darauf an, in welcher Stimmung Sie uns diese Frage stellen. Wenn Sie uns heute fragen, würden wir sagen, es könnte auch mal weniger sein. Es gibt sicherlich auch Zeiten, wo man sich den einen oder anderen interessanten Kunden dazu wünscht - das ist überwiegend der Fall. Aber es ist nicht so, dass wir keine Engpässe hätten. Wir haben uns eine Spezialposition erarbeitet: es gibt nur wenige Fullservice-Agenturen mit unserem Spektrum und unserer Erfahrung.

WuP: Würden Sie an Ihrer derzeitigen Strategie noch Änderungen vornehmen wollen?

Herr Heinel: Ich glaube, dass wir sehr gut aufgestellt sind. Wir haben eine gute Verteilung von Spezialwissen bei uns. Die Erfahrung hat einfach gezeigt, dass ab einer gewissen Größenordnung oder einer gewissen Anzahl von Mitarbeitern, wirklich zusätzliche Hierarchieebenen einbezogen werden müssen. Da kann nicht mehr jeder mit jedem reden, dann gibt es irgendwann eine Kommandokette und das ist, was wir eigentlich vermeiden wollen. Das heißt, bei einer Mitarbeiterzahl von über 20 fängt es bei uns an kritisch zu werden. Und da sind wir ganz glücklich, so wie wir jetzt dastehen - mit 18 Mitarbeitern. Wir sind schnell, nah am Kunden, sehr unbürokratisch.

Herr Stahlhut: Nochmal zurück auf die Prozesse. Was sich einfach im Laufe der Zeit entwickelt hat, wie es jetzt gerade ist, spiegelt auch gerade das wieder, was Herr Heinel mit dem breiten Spezialwissen gesagt hat. Auch das Netzwerk an zusätzlichen Partnerunternehmen, welches wir inzwischen aufgebaut haben, führt einfach dazu, dass unsere Position wirklich sehr gefestigt ist.

WuP: Wenn wir 5 Jahre in die Zukunft blicken, wo sehen Sie sich da stehen?

Herr Heinel: Genau da, wo wir auch heute stehen, in der Spitzengruppe von B2B-Agenturen in Norddeutschland. In 5 Jahren sind wir noch besser aufgestellt, noch schlauer und erfahrener geworden, noch routinierter und noch ideenreicher. Das ist unser Weg. So weiter zu machen wie bisher. Die Richtung stimmt, das Team stimmt. Und die Zahlen sind auch gut.

WuP: Vielen Dank für das Gespräch.

Kontakt Ahlers Heinel Werbeagentur GmbH

Herr Albert Heinel
Lortzingstraße 1
30177 Hannover

Tel.: +49 (0) 511 39 93 910
Web: www.ahlersheinel.de
E-Mail: info@ahlersheinel.de

Portrait

Sprechen Sie mit den Experten von AhlersHeinel über Markenbildung und Markenführung, über Brand Building und Brandmanagement. Wir sorgen dafür, dass Ihre Marke die perfekte Balance von Kopf und Bauch hält. Damit Ihre Vorteile, Ihr KnowHow, Ihre Werte mit Emotionen, mit klaren Bildern und Botschaften gesehen werden. Vertrauen Sie auf 25 Jahre Erfahrung in Strategie, Konzeption, Kreation und Realisation. AhlersHeinel schafft und betreut Marken, die sich im nationalen und internationalen Umfeld positiv absetzen.

News-ID: 729436 • Views: 828 (Stand: 28.09.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/729436/Ahlers-Heinel-ist-die-Full-Service-Werbeagentur-Hannover.html>