

Studenten als Unternehmensgründer Eventlogistiker punkten mit Flexibilität

VON JOSEF ERTL

Jungunternehmer.

Aus einer Bubenfreundschaft wuchs eine Firma für Events und Werbemittel.

Sie waren drei Nachbarn in Lanzenberg bei Grieskirchen, alle drei haben studiert und nun gemeinsam eine Firma gegründet. Sie nennen sich „Die Werbearchitekten“ und nutzen eine Angebotslücke. „Wir führen für Firmen die komplette Abwicklung von Veranstaltungen durch. Wir machen nicht nur die Logistik, sondern wir lassen auch die dafür notwendigen Werbemittel herstellen. Wir sind ein Full-Service-Anbieter“, erklärt Michael Kitzinger den Unternehmenszweck. Sie verkaufen mehr als 150 Werbemittel wie Transparente, Fahnen, aufblasbare Zelte und Werbebögen.

Umsatz verdoppelt

Daniel Ertl (24), Gerd Frischmuth (24) und der 25-jährige Kitzinger sind voller Optimismus. Heuer wollen sie den Umsatz von 2012 verdoppeln. „Der Markt ist riesig groß, es gibt unglaublich viel Potenzial.“ Die Firmengründung erfolgte im August 2011. Sie haben aber bereits Jahre davor zusammengearbeitet. Um neben dem Studium Geld zu verdienen, haben sie bei Events regionaler Anzeigenblätter Bühnen auf- und abgebaut. „Wir haben



Die drei Firmengründer Daniel Ertl, Michael Kitzinger und Gerd Frischmuth (von links) in ihrem Büro am Oberen Stadtplatz in Grieskirchen

uns gedacht, was wir für andere machen, können wir selbst auch tun. Ganz professionell.“ Viele Firmen wollen sich um ihre Außenauftritte nicht selbst kümmern. Sie lagern diese Aktivitäten aus, „Die Werbearchitekten“ übernehmen. Die Mundpropaganda und die Webseiten sorgen für die Aufträge, die bereits auch aus Norddeutschland eintrudeln. „Mit einem derartigen Start haben wir nicht gerechnet.“ Das, was

die drei an den Unis theoretisch gelernt haben, können sie nun in der Praxis erproben. Das geht von der Kostenrechnung über die Buchhaltung bis hin zum Marketing. Sie erstellen Business-Pläne, müssen sich um die Finanzierung kümmern und begutachten Märkte.

300 Events

Im ersten Jahr haben sie mehr als 300 Events organisiert und dabei 70.000 Kilometer

zurückgelegt. Die Veranstaltungen sind hauptsächlich am Wochenende. „Wir unterscheiden uns von den Mitbewerbern dadurch, dass wir in der Nacht auf- und abbauen. Manchmal bis zwei Uhr früh.“ Diese Flexibilität käme bei den Kunden sehr gut an. Ihre Devise lautet, solange die Veranstaltung andauert, solange seien sie persönlich anwesend.

Die drei sind überzeugt, dass sie mit ihrem Konzept

die richtige Linie gefunden hätten. „Wir liegen zwischen den Online-Anbietern mit kleinen Werbemittel-Preisen, das kein Service beinhaltet, und den hochpreisigen Agenturen. Wir setzen auf niedrige Preise mit gutem Service. Wir haben extrem kurze Lieferzeiten und stellen die Produkte nach dem Kundenwunsch zusammen.“

INTERNET
www.diewerbearchitekten.com