

INTERVIEW

BUSINESS TO BUSINESS

Die Heudorf Services GmbH ist spezialisiert auf B2B-Werbung der Branchen Industrie, Pharma, Finanzen und Mobilität im Premium-Segment. Das Leistungsspektrum umfasst Strategie, Positionierung, Kreation, Produktion, Corporate Publishing und Event.

Die Agentur wurde 1985 gegründet und blickt nun inzwischen auf fast 25 Jahre Erfahrung zurück. Magazin exklusiv unterhält sich mit Geschäftsführer Bernhard Heudorf über emotionale Werbung für erklärungsbedürftige Themen.

Heudorf ist schon fast ein Dinosaurier in der Werbebranche. Täglich schießen neue Agenturen und Kreativ-Teams wie Pilze aus dem Boden. Ihre Stärke liegt in der emotionalen Werbung für erklärungsbedürftige Themen. Was kann man sich darunter genau vorstellen?

Wir sind seit fast 25 Jahren am Markt und unsere Kunden erwarten von uns, dass wir Sie nicht nur strategisch und fachlich beraten. Zunehmend ist auch gefragt, schwierige Themen attraktiv und leicht verständlich zu transportieren. Das gilt insbesondere für B2B-Kommunikation, etwa in Pharma-, Industrie- sowie dem Finanzbereich. Also überall dort, wo komplizierte Inhalte oft nur von Insidern verstanden werden. Auf der rationalen Seite zählen zwar Zahlen, Wirkstoffe oder der Preis. Wir sprechen aber auch die emotionale Seite an und positionieren den Kunden somit unverwechselbar.

Arbeiten im Detail mit Strategie, Controllingschleife und genauem Kostenrahmen? Das klingt aber gar nicht sexy... Heißt das, Kreativität ist nicht gefordert?

Doch! Aber am Anfang steht die Planung. Wer einfach drauflos arbeitet, wird keine durchgängige Emotionalisierung erzielen. Also erst planen, ganz klassisch: Ziele, Zielgruppen, Botschaften, Strategie. Ich würde das auch gerne anders formulieren. Wir sehen unsere Kunden, deren Produkte oder Dienstleistungen mit anderen Augen. Wir sind Querdenker, die gewohnte Abläufe hinterfragen. Gerade hier steckt viel Kreativität dahinter, ohne profundes Wissen funktioniert das aber nicht. Man könnte auch sagen: die Idee – ein planbares Arbeitsergebnis.

Das klingt nach großem Budget und viel Aufwand.

Nein, ganz im Gegenteil. Mit einer strategisch einwandfreien Planung und einer soliden Marketing-Kommunikation spart man Budget, denn man definiert, wohin die Reise gehen soll.

“Man könnte auch sagen: die Idee – ein planbares Arbeitsergebnis.”

Wir denken auch an Unternehmen, die nicht mit riesigen Marketingbudgets operieren und trotzdem emotionale und glaubwürdige Marketingkommunikation betreiben wollen. Wichtig sind uns verbindliche Terminzusagen, eine transparente Preis- und Kostenstruktur sowie nachvollziehbare Abrechnungen, die nicht vom vereinbarten Angebot abweichen.

Wieso zu Heudorf, es gibt ja reichlich Auswahl an Werbeagenturen?

Prinzipiell haben Sie recht. Es gibt viele Agenturen, genau wie Anwälte oder Steuerberater. Die Kunst ist, den zu finden, der zum Produkt passt und Ihre „Sprache spricht“. Unsere langjährige Erfahrung ist der Vorteil unserer Kunden. Wir wissen, wie Sie von Ihrer Zielgruppe gehört, gesehen und überhaupt wahrgenommen werden. Dies braucht eine klare Kommunikationsstrategie und die richtigen Marketing- und Kommunikationstools. Wir kennen branchenspezifische Prozesse und die entsprechende Terminologie. So können wir Ihnen helfen, Ihre Zielgruppe emotional anzusprechen oder das Produkt geradlinig zu präsentieren.

Macht es Sinn, die Werbeagentur regelmäßig zu wechseln?

Sind Sie mit Ihrer Agentur rundum zufrieden – bleiben Sie ihr treu. Dort kennt man Ihre Abläufe, Ihre Vorlieben und kann eigenständig, kostengünstig und zeitsparend arbeiten. Unsere Kunden sehen das zumindest so und schätzen die Tatsache, dass wir uns in langjähriger Zusammenarbeit auch ein enormes Wissen über sie, den Markt und Wettbewerber angeeignet haben. Ich freue mich sehr über unsere langjährigen Kundenbeziehungen, die teilweise bis zur Gründung der Agentur im Jahre 1985 zurückreichen.

“Wir sind Querdenker, die gewohnte Abläufe hinterfragen. Gerade hier steckt viel Kreativität dahinter...”

Weitere Informationen und Kontakt unter:
www.heudorf.de

