

Büro Sieber Design & Kommunikation

Der erste Eindruck: Große lichtdurchflutete Räume, „denn für ein geordnetes Arbeiten an mehreren Projekten gleichzeitig muss man sich einfach ausbreiten können“. So arbeiten Rudolf Sieber und sein Team schon seit 12 Jahren auf annähernd 300qm in der obersten Etage eines Schwäbisch Gmünder Industriebaus aus dem Jahre 1900, älteren Gmündern noch unter dem Namen „Märklin-Gebäude“ bekannt.

Im Gespräch zeigt uns Rudolf Sieber einige Arbeiten aus der jüngsten Vergangenheit. „Ganz wichtig“, betont Sieber, „ist uns aber eines: Gestaltung darf nie Selbstzweck sein, unsere Kunden erwarten, dass wir strategisch mitdenken, dass wir Medien vernetzen und ganzheitlich vorgehen.“

Das Leistungsspektrum des Büros ist vielseitig: Drucksachen aller Art vom Plakat bis zu komplexen Druckwerken werden ebenso realisiert wie Websites, Messeauftritte und Öffentlichkeitsarbeit. „Wir betreuen unsere Kunden umfassend. Wir halten nichts davon, nach der Devise ‚Machen-Sie-uns-doch-mal-ne-Anzeige‘ zu arbeiten, das ist für den Auftraggeber und für uns als Agentur unbefriedigend. Wirklich effektive Lösungen sind nur zu erzielen, wenn Auftraggeber und Werbeagentur über Jahre offen und vertrauensvoll zusammenar-

beiten. Die Chemie muss stimmen, man muss sich über die gemeinsamen Ziele einig sein.“

Büro Sieber betreut viele Kunden schon seit mehr als 15 Jahren. Rudolf Sieber beschreibt die Arbeit seiner Agentur wie folgt: „Wir arbeiten sehr breit gefächert für Kunden aus den unterschiedlichsten Bereichen. Wir entwickeln Konzepte für Schmuck- und Brillenhersteller ebenso wie für die Fahrzeugindustrie oder für Maschinenbauunternehmen. Wir arbeiten für Verbände und kulturelle Einrichtungen – national und international. Ein von uns entwickeltes Katalogwerk z.B. wickelten wir zeitgleich in 13 Sprachen ab, ganzseitige vierfarbige Anzeigenmotive schalteten wir weit über 200-mal in allen skandinavischen Ländern, in Deutschland, den Benelux-Staaten, in Italien, Frankreich und Spanien. Für das ‚HolzAluForum‘, einem Verband zur Stärkung der Marktanteile von Holz-Alu-Fenstersystemen, konzipierten wir unlängst ein umfassendes Werbe- und PR-Paket, das derzeit von mehr als 50 verarbeitenden Firmen bundesweit eingesetzt wird.“ So vielseitig die Projekte sind, so unterschiedlich ist auch die Herangehensweise. Nur eines ist allen Aufgabenstellungen gemein, „es ist für uns hilfreich, schon sehr frühzeitig in alle Planungen einbezogen zu sein. Der Erfolg ist ungleich größer, wenn Marketinggedanken schon in die Produktentwicklung einfließen können.“



Je gründlicher eine Werbeagentur informiert ist, umso effektiver kann sie arbeiten. Rudolf Sieber setzt auf langfristige Kundenbeziehungen und lehnt „Schnellschüsse“ und „Einmalaufgaben“ ab, „das kostet nur unnötig Geld und führt nicht zum gewünschten Ergebnis“.