

Wir sprachen mit Rudolf Sieber von „buero-sieber.de“ in Schwäbisch Gmünd. Das Büro arbeitet seit 30 Jahren erfolgreich für verschiedenste Kunden aus Industrie, Verlag, Verband und kultureller Einrichtung – national und international.

Herr Sieber, wo sehen Sie heute die Wertigkeit des Internets?

Das Internet ist definitiv das Medium mit der größten Reichweite und mit der höchsten Aktualität. Hier sind natürlich die Werbeagenturen gefordert, mit entsprechendem Know-how die rasend schnelle technologische Entwicklung zu begleiten. Wir sind hierfür in unserem Büro personell sehr gut aufgestellt

und arbeiten schon seit geraumer Zeit an Internetseiten, die sich den Endgeräten, wie Laptops, Tablets oder Smartphones, optisch anpassen. Ebenso stehen wir unseren Kunden beratend zur Seite, wenn zum Beispiel Facebook-Präsenzen erstellt werden sollen. Wir haben mehrere Kunden, deren Auszubildende mit viel Spaß und einer großen Themenvielfalt diese Firmenseiten betreiben.

Was sind nach Ihrer Einschätzung die richtigen Zutaten für einen erfolgreichen Werbeeintritt?

Es gibt keine Patentlösungen, jede Kommunikationsaufgabe muss individuell gelöst werden. Entscheidend ist sicher das erste Briefinggespräch zwischen Auftraggeber und Agentur. Man muss sich einig sein, die Chemie

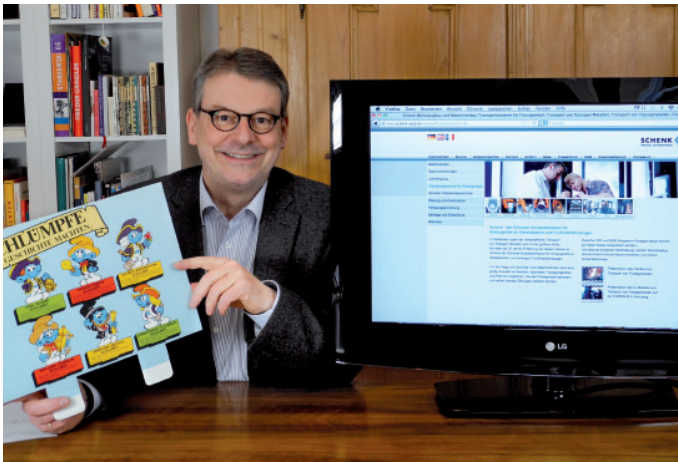
muss stimmen. Man sollte gemeinsam erarbeiten, dass man nicht alle Inhalte in eine Kampagne packen kann. Man reduziert und vereinfacht – und die dann entwickelte Kernaussage wird gemeinsam von Auftraggeber und Agentur gelebt und kommuniziert.

Was heißt „gemeinsam gelebt und kommuniziert“?

Durch alle Medien wie Print, Online, Pressearbeit, Messeveranstaltungen und vieles mehr muss diese Kernaussage transportiert werden. Wir achten auf eine strenge Befolgung des Gestaltungskonzeptes, die Bildersprache und die Argumentationslinie werden eingehalten, um erkennbar zu werden und zu bleiben. Diese Erkennbarkeit schafft eine Marken- oder Firmenidentität, das ist die merkfähige Qualität, die letztlich eine Trennschärfe zum Wettbewerb darstellt.

Sie betreuen Ihre Kunden in allen angesprochenen Medien?

Ja, wir bieten die Vollbetreuung und unterstützen 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 Agentur über einen längeren Zeitraum offen und vertrauensvoll zusammenarbeiten. Die Kommunikation untereinander muss einfach stimmen.



30 Jahre „buero-sieber.de“. Rudolf Sieber zeigt im Gespräch eine seiner ersten Arbeiten aus den frühen 80er Jahren und die aktuelle Website der Schenk Werkzeug- und Maschinenbau GmbH & Co.KG. Sieber betreut heute Kunden aus der Industrie, die teilweise Produktionsstätten in ganz Europa betreiben, Berufsverbände, kulturelle Einrichtungen und vieles mehr.