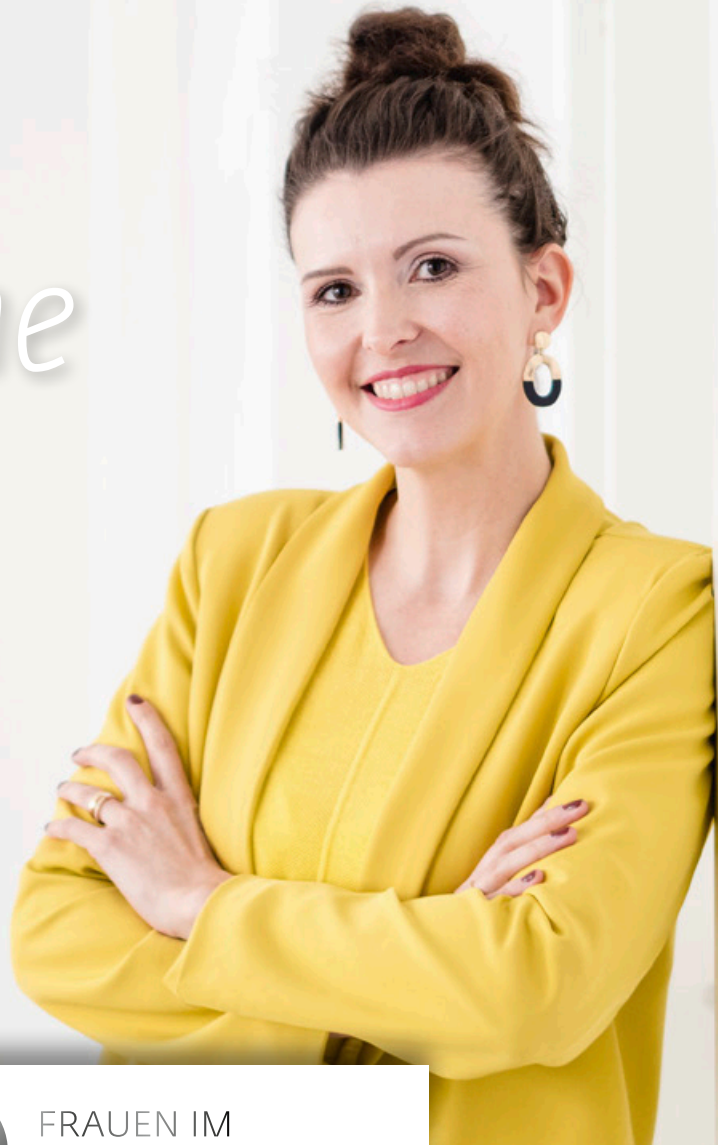


„Ich brenne
für gutes
Design“



FRAUEN IM
CHEFESSEL

Christiane Arndt von Büro 5

In dieser Reihe stellt Trainerin und Coach Gertrud Hansel, Inhaberin der Schule für Unternehmer in Augsburg-Friedberg, Frauen vor, die den Weg in die Selbstständigkeit gewagt haben und damit sehr erfolgreich sind. Diesmal spricht sie mit Christiane Arndt (40), die am 11. November 2015 ihr Unternehmen gegründet hat und zuvor bei ihr das Unternehmertraining gemacht hat. Schon während ihres Kommunikationsdesign-Studiums hatte sie parallel in einer Werbeagentur gearbeitet und ist bereits seit 2008 selbstständig als Freelancer. Heute managt die Mutter eines kleinen Sohnes diverse Projekte gemeinsam mit ihrem Geschäftspartner Jens Rieker und acht Mitarbeitern.

Gertrud Hansel: *Du hast deine Agentur Büro 5 zusammen mit deinem Geschäftspartner gegründet. Wie schaffst du die gute Zusammenarbeit über so einen langen Zeitraum hinweg?*

Christiane Arndt: Wir kennen uns seit über 20 Jahren. Wir haben damals ein gemeinsames Vorstudium an der Freien Kunstschule Stuttgart begonnen und lebten auch zusammen in einer Wohngemeinschaft. Während sich Jens seit Studienbeginn bereits mit Programmierung

beschäftigt hat, habe ich mich parallel in Design weiterentwickelt. Gemeinsame Projekte gab es von Anfang an. Am 11.11.2015 haben wir dann gemeinsam die Büro 5 GmbH gegründet. Es funktioniert gut, weil wir unsere Aufgaben aufgeteilt haben. Jens kümmert sich um die internen Angelegenheiten und ich gehe nach außen zu den Kunden. Wir besprechen unsere Themen regelmäßig miteinander, das funktioniert gut. Ich würde sagen, wir sind ein top Team.

Gertrud Hansel: *Du bist Mama und Geschäftsführerin, was sollten andere Frauen unbedingt beachten, damit sie ihre Doppelrolle zufrieden ausfüllen können?*

Christiane Arndt: Ich habe rechtzeitig Personal eingestellt, damit ich entlastet bin. In einem kleinen Team bis zu zehn Personen müssen andere immer ausgleichen, wenn einer ausfallen sollte. Meine Geschäftszeiten habe ich an mein Mama-Sein angepasst. Es ist zudem wichtig, sich rechtzeitig Unterstützung zu holen.

Egal ob es um den Haushalt geht oder die Kinderbetreuung. Schon rechtzeitig habe ich mich um einen Kindergartenplatz gekümmert und meine Mutter und meine Notfall-Oma halten mir den Rücken zusätzlich frei.

Gertrud Hansel: Für die Unternehmensführung sind neben der Kundenbetreuung eine Menge weiterer Aufgaben zu erfüllen. Das geht vom Marketing und der Akquise, dem Personal bis zu den Finanzen. Was waren die Herausforderungen dabei?

Christiane Arndt: Wir haben sehr früh einen telefonfreien Freitag eingeführt, um unsere unternehmerischen Themen ebenfalls voranzubringen und um die Wochenenden nicht mehr wie früher durcharbeiten zu müssen. Das war das Beste, was wir je eingeführt haben. Und man sollte Erfolge feiern. Das ist wichtig für das gesamte Team. Inzwischen haben wir drei Awards gewonnen. Wir sind viel im Projektgeschäft und haben viele kleine Auftraggeber, die uns durch Corona getragen haben.

Gertrud Hansel: Warum hat eure Agentur vom Start an so gut funktioniert. Hattet ihr einen Plan?

Christiane Arndt: Wir machen einen Jahresplan und fixieren ein Ziel, das wir erreichen wollen. Wir überprüfen alle drei Monate, ob der Plan eingehalten werden kann. Ich brenne für ein gutes Design und wir legen viel Wert auf Qualität und kontrollieren alle Projekte ganz genau. Das ist mir sehr wichtig.

Gertrud Hansel: Wie schafft ihr es, die geeigneten Kunden zu finden und sie vor allem lange zu halten? Gibt es Wunschkunden? Damit meine ich Unternehmen, die besonders gut zu Büro 5 passen.

Christiane Arndt: Unser Kundenstamm hat sich entwickelt. Viele kommen aus der Ingenieursbranche und der IT. Strukturierete Unternehmen passen sehr gut zum Büro 5. Wir rufen unsere Kunden regelmäßig an und bleiben am Ball. Damit dies gelingt, haben wir uns im Team aufgeteilt. Jeder bleibt an seinen Kunden dran. Wichtig ist es auch zu kontrollieren, welche Maßnahmen gegriffen haben und welche nicht, damit man diese entsprechend im Folgejahr optimieren kann. **Unser Wunschkunde: ein familiengeführtes Unternehmen mit einem tollen Produkt.** Gerne möchte ich mal wieder eine tolle Verpackung designen und sie erfolgreich am Markt platzieren. Wir sind konzeptionell stark. Nach der Analyse des IST-Stands entwickeln wir eine Strategie und ein individuelles Vermarktungskonzept. Zuerst muss das



(von links) Sabine Roth (Top Magazin Augsburg) im Gespräch mit Coach Gertrud Hansel (Schule für Unternehmer) und Christiane Arndt (Büro 5).

„Worte schaffen Realität“

Branding sitzen: von der Namens- über die Logoentwicklung bis zur Website. Danach braucht es eine schlüssige Vermarktungsstrategie: Digital oder Print, das hängt von der Zielgruppe ab. All das ist unser Steckenpferd.

Gertrud Hansel: Mitarbeiter sind der Kern funktionierender Unternehmen. Ihr habt kaum Fluktuation zu verbuchen. Hast du einen Tipp in Bezug auf Mitarbeiterführung?

Christiane Arndt: Man muss hinschauen und hinhören und schnell reagieren. Das geht im kleinen Rahmen ganz gut. Wenn einer sich nicht wohlfühlt, dann spürt es das ganze Team. Es geht nicht immer nur um das Gehalt. Die Arbeit muss Spaß machen. Und wir sind flexibel, was die Arbeitszeiten angeht und bieten zum Teil auch Homeoffice an. Wir arbeiten vertrauensvoll miteinander.

Gertrud Hansel: Als Business-Coach weiß ich, dass du deine Zukunfts-Pläne aufschreibst. Könnte man das als eines deiner Erfolgsmodelle sehen?

Christiane Arndt: Worte schaffen Realität. Die Ziele, die man sich aufschreibt, erreicht man auch. Ein Ziel muss fixiert werden, aber man muss auch immer die Umstände betrachten. Das ist wichtig. Es reicht, die wichtigsten Ziele zu wissen und zu kennen. Zahlen sind bei uns im Team kein Geheimnis. Wenn wir die Monatszahlen erreicht haben, haben auch die Mitarbeiter ein Erfolgserlebnis. Wenn nicht, dann müssen wir alle unsere Hausaufgaben machen. Gemeinsam haben wir die Zahlen im Blick.

Gertrud Hansel: Wachstum ist seit sieben Jahren euer Thema. Ich sehe, gesundes Wachstum ist euch gut gelungen. Habt ihr ein Geheimrezept?

Christiane Arndt: Gesundes Wachstum ist für jede Firma unterschiedlich definiert. Wir sind kontinuierlich und nach Machbarkeit gewachsen. Wir sind bodenständig mutig. Unser ganzer Gewinn wird in das Büro reinvestiert. Somit bleiben wir erst einmal unabhängig. Das Thema Design leben wir durchgängig. Darum gibt es jetzt auch wieder Umbaumaßnahmen in der Bürou Ausstattung. Das muss für mich passen, um erfolgreich zu sein.

Gertrud Hansel: Was sind Unternehmer-Aufgaben, auf die geachtet werden muss. Was würdest du aus heutiger Sicht nie weglassen?

Christiane Arndt: Das sind die Akquise und die Sichtbarkeit – beides sind Pflichtaufgaben. Man muss dauerhaft am Ball bleiben. Und man muss sich gut vernetzen.

Gertrud Hansel: Was ist dein ultimativer Tipp für Frauen, die aus der Freiberuflichkeit heraus ein erfolgreiches Unternehmen aufbauen möchten?

Christiane Arndt: (lacht) Nicht nur für Frauen. JEDER sollte das Unternehmertraining bei Gertrud Hansel besuchen. Als Freelancerin war ich eine sehr gute Designerin, hatte aber keine Ahnung von Finanzen, Vertrieb, Personal, Akquise usw. Eine Grundausbildung dazu konnte ich mir hier und vor allem auch in Zusammenarbeit mit anderen Unternehmern aneignen. Für diese Erfahrung bin ich sehr dankbar. Mit manchen Teilnehmern habe ich bis heute Kontakt und wir pushen uns gegenseitig, indem wir unsere Erfolge teilen. Das ist richtig cool, weil mich die Erfolge anderer genauso megamäßig freuen wie meine eigenen. SR ■