



© medianet/Katharina Schiffl

# Neuer Partner für ein breiteres Portfolio

Mit Helmut Stögerer holt sich The Skills Group einen langjährigen Kommunikationsprofi als Senior-Partner und Gesellschafter.

## Team-Erweiterung

Jürgen Gangoly, Geschäftsführer The Skills Group, und Neuzugang Helmut Stögerer (Senior Partner The Skills Group).

••• Von Dinko Fejzuli und Michael Fiala

Mit Helmut Stögerer (50) holt sich Skills einen der führenden Experten für integrierte Gesamtkommunikation in Österreich als neuen Partner und Gesellschafter an Bord. „Skills wächst ständig, und wir haben das System, dass alle unsere Kunden von unseren Partnern auf der Top-Seniorebene betreut

werden. Das führt dazu, dass die Agentur nicht nur auf Mitarbeiterebene wachsen muss, sondern dass wir uns auch auf der Partnerebene vergrößern. Aktuell haben wir somit personell, aber auch inhaltlich, den nächsten Wachstumsschritt“, sagt Skills-Geschäftsführer Jürgen Gangoly im exklusiven medianet-Gespräch zur neuen Personalie und ergänzt: „Wir kennen Helmut Stögerer seit über 20 Jahren. Er war in seiner ersten beruflichen Station bei Skills tä-

tig, da hatte ich noch von Kundenseite mit ihm zu tun. Seither kennen und schätzen wir uns.“

## Perfekte Ergänzung

Stögerer bringt aufgrund seiner Laufbahn für Gangoly langjährige Beratungs- und Managementkompetenz sowie fachliche Expertise in allen Kommunikationsdisziplinen in die Agentur ein.

„Seine Erfahrungen in den Bereichen Werbung, Marketing, Brand Positioning, Internal- und

Employer Branding ergänzen perfekt das Leistungsportfolio unserer Agentur“, so Gangoly weiter.

„Der Ausgangspunkt der Partnerschaft war letztlich, dass wir in den vergangenen eineinhalb Jahren bereits zusammengearbeitet haben. Wir haben schnell festgestellt, dass es viele Synergien zwischen dem Leistungsportfolio von Skills und meiner auf Positioning, Change und Internal Branding spezialisierten Beratungsfirma gibt“, erzählt

Stögerer im medianet-Gespräch über die Entwicklung der vergangenen Monate, „schließlich gab es dann einige gemeinsame Projekte, bei denen die Zusammenarbeit nochmals vertieft wurde und wo es einfach gut gepasst hat.“

#### „Schöne Geschichte“

Schlussendlich war die Chance, „bei einer der renommiertesten Kommunikationsagenturen Österreichs als Partner einzusteigen und gemeinsam die Agentur weiterzuentwickeln, einfach großartig“, so Stögerer. „Mein Einstieg bei Skills ist auch persönlich eine schöne Geschichte. Schließlich hatte ich nach meinem Studium bei den Gründern der Agentur, Renate Skoff und Paul Sills, meine erste berufliche Station und dabei eine exzellente Grundausbildung für meinen späteren Werdegang erhalten.“

#### Sengl lässt sich karenzieren

Stögerer war in seiner beruflichen Laufbahn in Managementfunktionen mehrerer renommierter PR-, Marketing- und Werbeagenturen tätig. Er verfügt über mehr als zwei Jahrzehnte Erfahrung in der Beratung von Großunternehmen, wie beispielsweise Verbund, Uniqa, Vienna Insurance Group, Erste Group, HP, A1, OMV, Wienstrom, Wiener Linien, Seestadt Aspern oder Voith. Zuletzt war er mit seiner Beratungsfirma HST Kommunikationsberatung aktiv.

Parallel zu Stögerers Eintritt als Partner in die Agentur lässt sich Stefan Albin Sengl karenzieren, weil er für die SPÖ den Wahlkampf managt.

„Wir haben meine Kunden darüber natürlich vorab informiert, und mit dem Einstieg von Helmut Stögerer auf Partnerebene macht es das auch ein bisschen einfacher“, so Sengl.

#### Breiter aufstellen als bisher

Aktuell hat Skills, seit 33 Jahren erfolgreich am Markt, 22

fixe Mitarbeiter mit einem Honorar-Umsatz von 2,85 Mio. €. Die Agentur ist mit ihrer Größe, Struktur und letztlich immer wieder prämierten Mitarbeiterqualität bestens in der Lage, auf die unterschiedlichen Bedürfnisse der Kunden einzugehen.

„Jeder Kunde ist erfahrungsgemäß anders zu managen und macht auch unterschiedliche Zyklen durch. Manche Unternehmen bauen wieder intern die eigenen Abteilungen auf und holen sich punktuell externe Berater. Andere lagern noch mehr aus als früher. Wir können uns mit unserem erfolgswahrgewährten Agentursetting auf alle diese Anforderungen auch kurzfristig einstellen“, so Gangoly.

*Seine Erfahrungen in den Bereichen Werbung, Marketing und Brand Positioning ergänzen perfekt das Leistungsportfolio unserer Agentur.*

**Jürgen Gangoly**  
Geschäftsführer  
The Skills Group

Mit dem Engagement von Stögerer will sich Skills noch breiter aufstellen: „Wir wollen unsere bestehenden Kunden noch umfassender und damit effizienter und besser betreuen sowie im New Business ein noch breiteres Leistungsspektrum anbieten können“, so Stögerer.

Der Bedarf ist jedenfalls gegeben, wie auch Gangoly bestätigt. „So haben wir im Rahmen unserer Projekte beispielsweise auch immer öfters Kontakt mit den HR-Abteilungen. Da geht es dann oft darum, Employer Bran-

”

*Wir haben schnell festgestellt, dass es eine große Schnittmenge gibt, da Agenturen auch immer öfter als Unternehmensberater fungieren.*

**Helmut Stögerer**  
Senior Partner  
The Skills Group

ding strategisch zu planen und kreativ umzusetzen oder Motivationsprogramme kommunikativ zu begleiten. Da gibt es Tätigkeitsbereiche für PR-Agenturen, die früher Randthemen waren, aber mittlerweile viel Potenzial haben.“

#### Unternehmensberatung

Vom Selbstverständnis einer reinen PR-Agentur hat man sich deshalb schon längst entfernt. Strategisches Denken ist mehr denn je gefragt.

„Wir fordern von unseren Kunden schon immer ein, dass wir so früh wie möglich in den Planungsprozess eingebunden werden, weil dann der Output deutlich besser ist“, so Gangoly.

Bestes Beispiel ist etwa die Therme Wien, wo in Kürze die neue U1-Station eröffnet wird. „Früher hätte die PR-Agentur dazu eine Presseausendung gemacht. Bei diesem Projekt sind

wir aber seit einem Jahr in den Prozess mit eingebunden, um strategisch zu überlegen, wie sich zum Beispiel die Gästeströme verändern, welche neue Informationen die Mitarbeiter und andere Stakeholder benötigen, etc. Hier sind wir also von Beginn an mit dabei.“

#### Gesamtkommunikation

Für diesen Berater-Zugang will Stögerer seine Erfahrungswerte gezielt einbringen: „Als Berater erwarte ich nicht, ein fertiges Briefing abzuholen, sondern vom Kunden mit einer Problemstellung konfrontiert zu werden. Um dann die eigentliche Aufgabenstellung erst selbst zu entwickeln, und dann die Lösung dazu. Gerade bei Skills gibt es sehr viele beratungsintensive Projekte, wo man auf Top-Management-Ebene agieren und exzellente Qualität liefern muss. Also eine anspruchsvolle und spannende Aufgabe“, meint der neue Skills-Gesellschafter.

Auch Gangoly zeigt sich von seinem neuen Partner überzeugt: „Die Erweiterung in Richtung Gesamtkommunikation mit einem entsprechenden Track Record in der Vita, aber auch der Spirit, haben bei Helmut einfach gepasst. Denn nur Kompetenz reicht nicht, es braucht bei uns als komplett eigentümer-geführte Agentur auch den entsprechenden Teamgeist.“

