

"Es geht vermehrt um internationale Aufträge"

OLN NEWS, MEDIEN, AGENTUREN | 27.02.2018

Hammer, GF von kraftwerk, im Interview über das "All time high", den Ausbau der Agentur, Neukunden und die Auswirkungen der DSGVO auf die Branche.



Heimo Hammer (c) Kathi Schiffl

kraftwerk hat sich in rund einem Vierteljahrhundert mit mehr als 2.500 umgesetzten digitalen Projekten ein Kernkompetenzfeld in der Kommunikation geschaffen und gilt als eine der führenden Agenturen Österreichs. Welche neuen Geschäftsfelder etabliert wurden, warum sich die Agentur neu aufstellt und was es mit #hellotomorrow auf sich hat, erklärt kraftwerk-Gründer Heimo Hammer im LEADERSNET-Interview.

LEADERSNET: Wie ist das Jahr 2017 für die kraftwerk Gruppe gelaufen?

Hammer: kraftwerk hat im Jahr 2017 wieder ein "All time high" erreicht. Der Gruppenumsatz konnte auf über 17,1 Millionen Euro gesteigert werden. Die drei Offices wurden ausgebaut und acht MitarbeiterInnen neu eingestellt. kraftwerk hat sich als Firmengruppe neu aufgestellt: Die sechs Firmen und Start Ups gliedern sich in Communication (Agentur), Consulting (Markenberatung, Marketingberatung, Produktentwicklung, neue Geschäftsmodelle) und Technologie (Artificial Intelligence, sprachgesteuerte Systeme, Shopable technologies).

LEADERSNET: Welche Neukunden konnten Sie gewinnen?

werden.

LEADERSNET: Geht der Trend zunehmend zu Etats für den gesamten DACH-Raum?

Hammer: Bei unseren Ausschreibungen und Neukunden geht es vermehrt um internationale Aufträge. Egal, ob die Zurich Versicherung in acht Ländern, philoro im DACH-Raum oder BECOM schwerpunktmäßig im DACH Raum, betreuen wir Kunden international: Mondi weltweit, Kotanyi in 20 Ländern und LKW WALTER in ganz Europa. Zudem bringen wir internationale Topplayer nach Österreich. Kürzlich sorgten wir mit dem Markteintritt von Domino's Pizza, der am schnellsten wachsenden Restaurantkette der Welt, für Aufsehen.

LEADERSNET: Wie entwickelt sich kraftwerk Consulting? Hat sich diese Erweiterung ausgezahlt?

Hammer: Der Consultingbereich als Teil von Gesamtprojekten war schon immer stark, jetzt gibt es eigene Beratungsaufträge, die sich stark mit dem Thema Digitalisierung, Produktentwicklung und Geschäftsmodellen beschäftigen.

LEADERSNET: Wie fit sind die österreichischen Unternehmen im digitalen Bereich Ihrer Meinung nach?

Hammer: Die Studie von Arthur D. Little aus dem Vorjahr zeigt, dass Österreich im internationalen Vergleich im Mittelfeld liegt. In der Industrie und im öffentlichen Bereich ist Österreich vorne dabei, im Dienstleistungsbereich hat Österreich stark aufgeholt, aber bei den KMUs haben wir noch großes Kapital.

LEADERSNET: Bereiten Ihnen die gesetzlichen Regelungen betreffend DSGVO und e-privacy Kopfzerbrechen?

Hammer: Wir betreiben über 150 Websites und Plattformen bzw. betreuen über 80 Kampagnen im Jahr. Uns treffen die neuen Regelungen voll. Vor allem, weil wir mit Tracking und Targeting bis zum CRM mit Daten von Privatkunden unsere Kommunikation optimieren. Rechtsanwälte verdienen sich jetzt eine goldene Nase.

LEADERSNET: Welche Ziele haben Sie für das laufende Jahr?

Hammer: Wir haben für die Jahre 2018-2020 eine neue Strategie beschlossen und uns im Board neu aufgestellt. Wir werden die drei Bereiche Communication, Consulting und Technology stark ausbauen und Top-Professionals dazu holen. In der Strategie werden wir in allen Bereichen mit unserem #hellotomorrow aktiv neue innovative Projekte mit Kunden launchen.

www.kraftwerk.co.at