

# **Learnings aus 19 Jahren Selbstständigkeit als Marketing-Berater**

Session am 28.3.18 auf der Barcamp-Night in Regensburg

# Was mache ich heute?

## Marketing-Berater, Blogger & Social Media-Trainer

- Seit 1992 in der Werbe-Branche
- Seit 1999 selbständig als Werbekaufmann
- Seit 2001 betreibe ich ein eigenes Blog
- Seit 2004 nutze ich Xing, seit 2008 Twitter, seit 2009 Facebook und LinkedIn, usw.
- Seit 2006 berate ich Unternehmen zu Online- und Social Media-Marketing, unterstütze andere Agenturen und bin als Ghostwriter tätig
- Seit 2008 gebe ich Seminare, halte Vorträge und bin aktiver Teil der regionalen Kreativ- und Web-Szene
- Meine heutigen Schwerpunkte sind die strategische und Medien-übergreifende Marketing-Beratung, die Umsetzung mit Multi-Projekt-Management, das Schreiben von Texten für Website-Blogs und Social Media-Profilen sowie Seminare und Vorträge dazu
- Weitere Infos: [www.adthink.de](http://www.adthink.de)



AD!THINK

Marketing weiterdenken.

Frank Neuhaus

Stephanstraße 14, 90478 Nürnberg, +49.911.2878331  
frank.neuhaus@adthink.de, www.adthink.de

# Was habe ich vor der Selbstständigkeit gemacht?

- Zwischen Schule und Ausbildung
  - Interesse am Reisen und Schreiben -> Die Idee: Reise-Redakteur beim Magazin GEO -> Der Weg: Bewerbung als Verlagskaufmann, als Reiseverkehrskaufmann und schließlich Stellenangebot über den Vater als Speditionskaufmann
  - Zivildienst im Landesjugend-Sekretariat der DLRG
  - Praktika in unterschiedlichen Agenturen in Bremen, Düsseldorf, Essen und Wuppertal -> Für ein Praktikum habe ich mir während meiner Ausbildung sogar Urlaub genommen
  - Tätigkeit in der Jugendarbeit, Öffentlichkeitsarbeit und als Schwimm-Trainer—> Alternativen: Pädagogik-Studium oder Ausbildung zum Werbekaufmann -> Suche nach Werbeagentur -> Zufälliges finden einer Event-Agentur in der Nachbarschaft
- Nach der Ausbildung
  - Der Chef der Event-Agentur will mich übernehmen -> ich will mich aber noch nicht auf das Thema Event spezialisieren, sondern mir noch die PR-Branche ansehen -> finde dort jedoch keinen Job -> Der Event-Chef will keine 2. Wahl sein -> bin 3 Monate arbeitslos
  - Betreibe Tauchen schon seit mehreren Jahren als Hobby -> Überlegung: Warum nicht über den Sommer als Tauchlehrer-Assistent in die Türkei? -> Warum nicht den Winter noch in der Karibik dranhängen? Warum anschließend nicht (Tauch)-Tourismus und Werbung kombinieren? -> Kein Bedarf bei Unternehmen
- Nach dem Auslands-Aufenthalt
  - Bundesweite Bewerbungen bei Werbeagenturen -> Erstes Job-Angebot als Assistent der Geschäftsleitung einer Werbeagentur in Nürnberg -> Nach einem Jahr werde ich gekündigt, finde aber direkt einen Anschluss-Job als Kundenberater, Kontakter und Unternehmenssprecher in einer Messebau-Agentur

# Wie kam es zur Selbständigkeit?

- Ein Beratungskunde, dessen Gesamt-Werbeetat ich als Angestellter in einer Agentur bereits anderthalb Jahre betreue, sagt zu mir, dass er sich alternativ zur Vertrags-Verlängerung bei der Agentur auch vorstellen könnte, mir in eine Selbständigkeit zu folgen, wenn ich das überlege.
- OK, was tun? Ich arbeite alleine in meinem Home-Office mit einem Netzwerk von freien Mitarbeitern. Da das 1999 (vor Xing, Co-Working, usw.) noch sehr exotisch war, habe ich meiner Selbständigkeit die Bezeichnung Werbeagentur gegeben (da sich Unternehmen darunter etwas vorstellen konnten), meine Firma ins Handelsregister - und mein Logo als Marke eintragen lassen (weil es dadurch vielleicht etwas seriöser wirkt).
- 2003 beendete dieser Startkunde nach insgesamt 6 Jahren die Zusammenarbeit und meine erste Krise begann, da ich mit ihm den Hauptumsatz machte. Es ging wieder bergauf und dann begann 2007 die Wirtschaftskrise, sodass sich meine Situation erst 2011 wieder dauerhaft stabilisierte und 2014 sogar das bisher erfolgreichste Jahr überhaupt war. Die Wirtschaftskrise drückte mich zwar einerseits mit dem Rücken an die Wand, brachte bei mir aber andererseits die ersten größeren persönlichen Weiter-Entwicklungen.

# Welche Tätigkeiten ergaben sich während der Selbständigkeit?

- Im Jahr 2000 überlege ich, dass es doch einerseits praktisch wäre, interessante Informationen und Event-Tipps an einem zentralen öffentlichen Ort zur Verfügung zu stellen und andererseits Projekte Orts-unabhängig online abzuwickeln (heute bekannt als Blog, Collaboratives Arbeiten und Digitaler Nomade). Also entwickle ich 2001 gemeinsam mit einem Designer ein eigenes Website- und Blog-CMS, inkl. webbasiertem Projekt- und Wissens-Managementsystem, welches z.B. Faber-Castell von 2001 bis 2003 eingesetzt hat, um das Marketing und den Einkauf von Holz seiner weltweiten Niederlassungen zu koordinieren. Dieses CMS entwickeln wir seitdem kontinuierlich weiter (heute bekannt als Cloud-Computing und Software as a Service).
- Seit 2003 fragen kontinuierlich andere Agenturen (Werbe-, Event-, PR-, ...) bei mir an, ob ich sie bei der Beratung ihrer Kunden oder/und bei der Weiterbildung ihrer Mitarbeiter unterstütze.
- 2006 spezialisiere ich mich auf Online- und Social Media-Marketing, woraufhin mich 2008 eine Agentur fragt, ob ich das, was ich in meiner Beratung mache, auch anderen erklären könnte, woraus sich mein Seminar-Standbein entwickelt. Nach 5 Jahren beim Marketing-Club beginne ich 2008 zu den Events der regionalen Kreativ- und Web-Szene zu gehen und seit 2010 zu Barcamps. Ebenfalls in 2008 interessieren mich die Erkenntnisse der Gehirnforschung für's Neuro-Marketing und ich mache die Trainer-Ausbildung für ein Persönlichkeits-Modell.
- Mitte 2013 fragt mich das Bildungszentrum, ob ich eine Workshop-Reihe für Schüler im Alter zwischen 13-15 Jahren zum Thema „Social Reading & Writing“ machen könnte, woraus sich seitdem immer mal wieder Vortrags-Anfragen von Bibliotheks-Verbänden und Schulbuch-Verlagen ergeben.
- Ende 2015 fragt mich ein Unternehmensberater, ob ich ihn berate sowie bei einer Onlineplattform und Veranstaltungsreihe zu „Service Design Thinking“ in Nürnberg unterstütze, was ich bis heute mache.

# Was ist mein beruflicher IKIGAI?

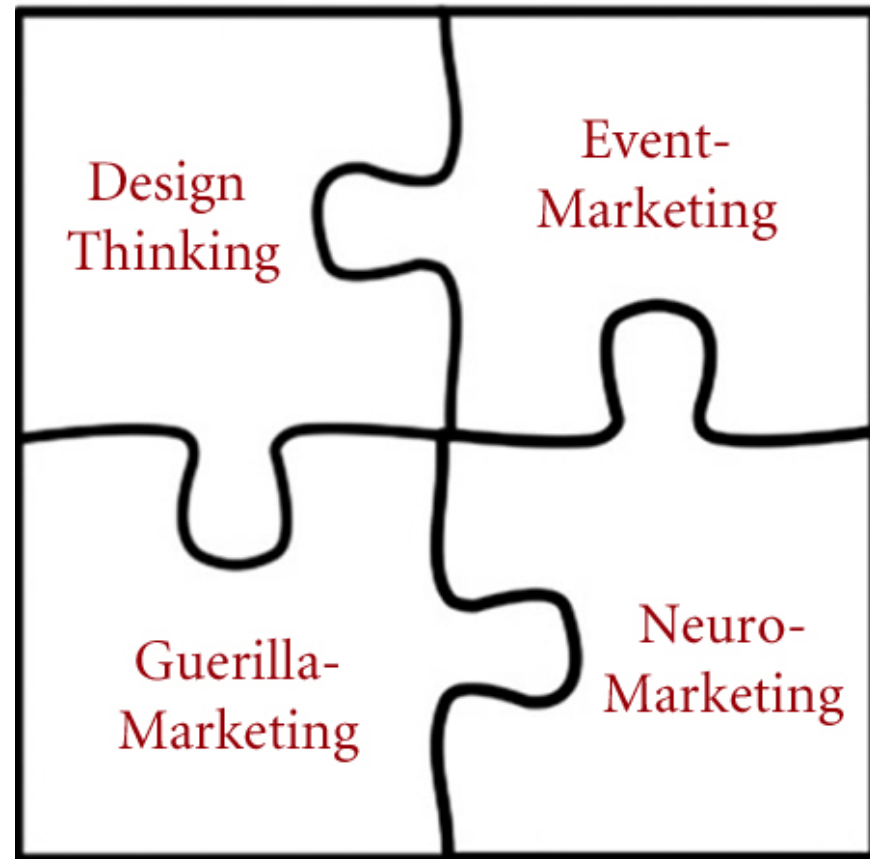
- Was bedeutet „IKIGAI“?  
Der Begriff kommt aus der japanischen Kultur und steht für „Lebenssinn“.  
-<https://de.wikipedia.org/wiki/Ikigai>
- Was ist es bei mir in Bezug auf meine Selbständigkeit?
  - Etwas analysieren, Muster erkennen und Strukturen schaffen
  - Mich mit neuem beschäftigen, Konzepte für Pilot-Projekte erstellen und diese auch durchführen
  - Andere dabei unterstützen, ihren Kern herauszuarbeiten, sie bei den ersten Schritten zu beraten und zu etwas befähigen
- 3 Tätigkeiten
  - Beratung, Projektmanagement
  - Schreiben von redaktionellen Texten
  - Vorträge und Barcamp-Sessions, Seminare



# Was ist meine heutige Spezialisierung?

- Fragen für sich beantworten:
  - Was kann ich gut, wird jetzt gebraucht und kann ich davon leben?
  - Wer ist mein Wettbewerb und wie unterscheide ich mich von dem?
  - Wer sind meine Zielgruppen, welchen Nutzen stifte ich für die oder welche derer Probleme helfe ich zu lösen?
- Spitze Positionierung schaffen und eine Nische finden:
  - z.B. mit EKS: [https://de.wikipedia.org/wiki/Engpasskonzentrierte\\_Strategie](https://de.wikipedia.org/wiki/Engpasskonzentrierte_Strategie)
  - z.B. von Werbeagentur über Online- und Social Media-Marketing bis hin zum Content-Marketing mit den nebenstehenden Modulen

Content-Marketing by AD!THINK  
Marketing weiterdenken.



# Wie wurde ich sichtbar und mein Logo, bzw. Firmen-Name bekannt?

- Eigenes Logo (z.B. für Sponsoren-Poster von Barcamps)
- Eigene Website und eigene Social Media-Profile
- Kontinuierliches scannen der Events der regionalen Kreativ- und Web-Szene, monatliche Hinweise auf diese Events in meinem Blog, teilen meiner Blog-Artikel in regionale und Themen-spezifische Facebook- und Xing-Gruppen, hingehen zu diesen Events, Unterstützung bei deren Organisation und Sponsoring
- Ausgelesene Zeitschriften mit einem Absender-Aufkleber monatlich in einem Gründer-Zentrum auslegen
- Von 2003 bis 2007 Vertrieb von Print-Anzeigen für ein Niederlassungs-Magazin von BMW = Ach, Sie sind die BMW-Agentur
- Dorthin gehen wo die Kunden sind = Mitgliedschaft im Marketing-Club von 2001 bis 2011

# Lebenslanges Lernen zu eigenen Themen und zu denen der Kunden

- 2015
  - Neuromarketing-Kongress in München und Konferenz KnowTech für Wissens-Management, Social Media und Collaboration in Hanau.
  - Barcamps in Nürnberg, Regensburg und Würzburg.
- 2016
  - Neuromarketing-Kongress in München, Service Design Summit in Nürnberg, Konferenz Digitale Transformation in Düsseldorf, Konferenz Disrupt in Berlin und Konferenz Innovation in München.
  - Barcamps in Augsburg, Düsseldorf, Heilbronn, Ingolstadt, Nürnberg, Regensburg, Wiesbaden und Würzburg.
- 2017
  - Neuromarketing-Kongress in München, Wirtschaftskongress Oberpfalz in Amberg, Puls Unternehmertag in Nürnberg, Workshops Business Model Canvas und weitere Visualisierung-Methoden in Würzburg sowie Lego Serious Play und Industrie 4.0 in Nürnberg.
  - Barcamps in Nürnberg, Regensburg und Würzburg.
- 2018
  - Big Data Marketing Day in München, Big Data und AI-Summit in Hanau, IT-Forum Oberfranken in Bayreuth, Unternehmer-Forum Design in Würzburg und IT-Unterstützung von Unternehmens-Prozessen in Nürnberg.
  - Barcamp-Night in Regensburg.

# Welche Erkenntnisse habe ich gewonnen?

- Entwickle Dich kontinuierlich weiter und bleibe am Ball.
- Stelle alles regelmäßig auf den Prüfstand, hinterfrage es und lass Dich dabei auch von anderen unterstützen.
- Mache Dich nie von einem Kunden finanziell abhängig und bleibe auch möglichst von Banken unabhängig.
- Überlege Dir, welches Firmen-Auto aus der Sicht Deiner Kunden angemessen ist.
- Berücksichtige Steuern und steuerabhängige Ausgaben.
- Umgebe Dich beruflich und privat mit Menschen, die Dich weiterbringen und ignoriere die, die Dich bremsen.

