medianet.at | Freitag, 15. Juni 2018 | MARKETING & MEDIA | 17



Hirschen Group Gründer und CEO Martin Blach baut Expansion aus.

Bannern oder das Designen von Websites, sondern wir reden über alle digitalen Angebote entlang der Customer Journey."

Expansionspolitik

Für Österreich wünscht sich Blach, im besten Fall schon bis kommendes Jahr eine weitere Marke aus dem Haus der Hirschen Group zu etablieren; infrage kämen für ihn dabei die Marken ressourcenmangel, Health Angels oder Vorn. Festgelegt habe man sich hier aber noch nicht. Überhaupt will man Abstand nehmen von allzu starren Zielvorgaben: "Wir sind in der Vergangenheit immer gut damit gefahren, keinem dogma-

tischen Plan zu folgen", so Blach, der ergänzt, dass es darum gehe, "die Kraft dieser 800 Leute, die wir in der Gruppe haben, nutzen zu können".

In der Praxis heißt das, gegenüber Kunden als eine Marke aufzutreten, während im Hintergrund mehrere Agenturen in die jeweilige Aufgabenstellung involviert sind. "Es gibt Pitches, da sind vier oder fünf einzelne Agenturen dabei; damit es für

den Kunden nicht unübersichtlich wird, tritt man dann beispielsweise als Hirschengruppe auf", erklärt Rohrmair-Lewis das Prozedere.

Best-Practice

Dass die Wahl für den Standortchef auf ihn fiel, ist kein Zufall. Rohrmair-Lewis soll künftig den Weg, den er bei 365 Sherpas vorgezeigt hat, weitergehen und die Kooperation des österreichischen mit den deutschen Standorten weiter ausbauen. "Die Herausforderungen von Unternehmen sind im Zuge der Globalisierung und Digitalisierung immer individueller geworden. Ihnen erfolgreich zu begegnen,

verlangt immer häufiger nach maßgeschneiderten Lösungen", so Rohrmair-Lewis. Dem entspreche auch die Arbeitsweise der Hirschen Group, die auf agile Strukturen und Prozesse setze. Die entscheidende Triebkraft, so der neue Standortleiter, sei die unternehmerische Herangehensweise, von der die Agentur getrieben sei. Der Erfolg gibt ihnen bislang recht. Ob der Weg für Österreich in dieselbe Richtung führen wird, muss sich erst zeigen. Ziel sei jedenfalls, den Standort Österreich zu stabilisieren und ein eigenes Profil zu entwickeln, um mit neuen Marken eine ähnliche Enwicklung zu schaffen wie mit 365 Sherpas.

