

Hasch die Geschäfte der Agentur führt. In den letzten Jahren wurde die digitale Kommunikation, aber auch das 3D-Rendering zum maßgeblichen Geschäftszweig. Dass heute stärker digital als analog gearbeitet wird, ist für Lindinger kein Nachteil. „Wir haben das Handwerk der Fotografie gelernt – vom Qualitätsanspruch, über die Lichtsetzung und Bildretusche bis hin zu Litografie und Druck. Wenn man jetzt das Thema 3D hernimmt, dann hilft uns dieses Wissen aus der Fotografie maßgeblich“, so Lindinger.

Neuester Stand der Technik

Heute arbeitet Conquest als „digitalisierte Print-Agentur“ am Stand der Technik. Gerade in der technischen Kommunikation geht der Trend, dem Automotive-Sektor folgend, stark in Richtung Digital. „Für das Imagebild einer Maschine brauchen wir kein reales Objekt mehr. Wir lösen das mittlerweile komplett durch Renderings“, fasst Lindinger zusammen.

Diese 3D-Modelle werden in-house angefertigt und nach den Wünschen der Kunden aufgebaut. „Es gibt bei uns keine Trennung zwischen 3D-Artist, Retuscheur und Creative Director – alle sitzen gemeinsam am Tisch und arbeiten am Konzept“, erläutert Lindinger. Der Anspruch ist dabei nicht nur ein ästhetischer. „Wir haben einen Mitarbeiter, der bei uns als Schnittstelle zwischen der Technik beim Kunden und der grafischen Seite bei uns arbeitet und seine Expertise einbringt. Der Kunde hat dadurch den Vorteil, dass die Briefings kürzer sein können und die gelieferten Resultate auch stets ihre technische Richtigkeit haben“, so Lindinger. Gerade im landwirtschaftlichen Bereich geht der Trend, dem Automotiv-Sektor folgend, stark in Richtung



© Peza Sarhani

Geschäftsführung

Klaus Lindinger (Bild) leitet die Full Service-Agentur Conquest gemeinsam mit seinem Vater Gerald Lindinger und mit Klaus Hasch.

Digital. „Für das Imagebild eines Traktors brauchen wir keinen Traktor mehr“, fasst Lindinger zusammen.

Zusammenarbeit neu gedacht

Eine Besonderheit, die auch die Kunden spüren, stellt die Arbeitsweise der Agentur dar: „Als ich zur Agentur gekommen bin, haben wir uns angesehen, wie die Zusammenarbeit mit dem Kunden funktioniert und dabei bemerkt, dass der Datentransfer zwischen Kunden und Agentur zunehmend zum Flaschenhals wird“, so Lindinger. Gerade bei großen Datenmengen ist man dadurch rasch auf externe Anbieter angewiesen, bei denen häufig wenig Klarheit über die Verwendung der Daten besteht. Conquest hat deshalb begonnen, die gesamte Arbeitsweise auf eine interne Cloud-Lösung umzustellen, in der Kunden jeweils Zugriffe auf ihre eigenen Teilbereiche haben. „Wir haben damit digitale Webspaces geschaffen, in die der Kunde beispielsweise Briefings oder Bilder stellen kann und dort auch direkt das fertige Produkt bekommt“, führt Lindinger aus.

Das mache den Prozess einerseits greifbarer und schaffe auf der anderen Seite größere Nähe zum Kunden. „Sicherheit wird dabei großgeschrieben“, meint Lindinger: „Unsere Daten liegen je nach Kundenwunsch nur in Österreich oder auch in anderen europäischen Datenzentren. Ich weiß jederzeit, was damit passiert und unser Cloudanbieter hat die nötigen Zertifikate, um das auch nachzuweisen.“

Keine Zukunftsangst

Um die Zukunft macht sich Geschäftsführer Lindinger wenig Sorgen. Die Agentur werde auch weiterhin den Pfad des sanften und nachhaltigen Wachstums fortsetzen und dann wachsen, wenn die Aufgaben das erfordern. Den oft heraufbeschworenen Fachkräftemangel sieht er zumindest für sein Unternehmen nicht: „Wir haben ein Arbeitsumfeld, das Mitarbeiter hält. Bei uns gibt es beispielsweise niemanden mit Überstundenpauschale, weil es aus meiner Sicht kein faires Modell ist, jemanden mit einem 40-Stunden Gehalt abzuspeisen, wenn er dann 60 arbeitet“, so Lindinger. Das Profil seiner Agentur umreißt er klar: „Wir sind technikversiert, international denkend und in Sachen Prozessen und Prozessdenken anderen weit voraus. Das wird uns auch künftig konkurrenzfähig halten.“ (har)

Fakten Conquest

„Digitalisierte, klassische Agentur“

Bereits seit 1973 arbeitet die oberösterreichische Full-Service-Agentur Conquest an den kommunikativen Bedürfnissen ihrer Kunden. Ursprünglich aus dem Print-Bereich kommend, ist Conquest heute eine digitalisierte Agentur mit 21 Mitarbeitern, die von der Konzeption, über die Kreation und das Prozessmanagement alles abdeckt. Die Agentur arbeitet für langjährige Kunden wie Case IH, Engel, Iveco oder Silhouette und verfügt neben weitreichender Expertise in technischen Belangen auch über umfassende internationale Erfahrung.