

Der John Wick der Werbung arbeitet in Weißwasser

23 Jahren lebte der gebürtige Thüringer Sebastian Künzel in Görlitz, jetzt hat er schlechter Werbung in Weißwasser den Kampf angesagt.

INTERVIEW VON ANJA WAHRLICH

Einige kennen die Werbeagentur 15° aus Görlitz, aber viele auch nicht. Ich möchte mich heute mit Sebastian Künzel, dem kreativen Kopf der Agentur, unterhalten und den Menschen näher kennenlernen, den man sonst nur als arbeitswütigen Einzelkämpfer wahrnimmt.

Viele denken, Du bist Görlitzer, aber dem ist gar nicht so?

Geboren und aufgewachsen bin ich in Suhl, der Stadt mit den Jagdwaffen und Simson Mopeds im Thüringer Wald. Ich habe meine Lehre mit Gesellenbrief als Schilder- und Lichtreklamehersteller in Erfurt absolviert und nach einem Jahr Arbeit in diesem Job, habe ich mir die Frage gestellt, ob es dafür richtig war Abitur gemacht zu haben. Und so bin ich vor 23 Jahren nach Görlitz gekommen, weil es den Studiengang Kommunikationspsychologie mit Ausrichtung auf Werbe- und Multimediapsychologie nur in Görlitz gab.

Nach meinem Abschluss mit Diplom und einem Jahr bei GREY in Düsseldorf als Junior Creative Director zog es mich aber wieder zurück nach Görlitz. Hier hatte ich während des Studiums ein stabiles soziales Fundament aufgebaut, das ich in der Ferne sehr vermisste. Und da es nach meiner Rückkehr keine Stellenangebote in dem Bereich für mich gab, wählte ich die Selbstständigkeit.

Und nach 23 Jahren Görlitz arbeitest Du nun von Weißwasser aus?

Die Wahl meines Wohnortes war schon immer sehr stark von sozialen Aspekten beeinflusst und inzwischen ist es so, dass meine kleine Tochter im Umkreis von Weißwasser lebt und ich sie öfters sehen möchte, um mehr für sie da sein zu können.

Für meine Kunden spielt es im Grunde keine Rolle wo ich arbeite, kreative Ideen kann man an jedem Ort auf der ganzen Welt umsetzen, wichtig ist nur, Arbeitswelt und Familienleben in Einklang zu bringen - Stichwort Work-Life-Balance, denn erst dann ist der Kopf frei, um perfekte Marketingstrategien und werbewirksame Kampagnen entwickeln zu können.

Auch wenn die zunehmende Digitalisierung dazu beiträgt, dass nicht jedes Kundenmeeting face-to-face geführt werden muss, so freuen sich einige Kunden aus dem nördlichen Landkreis, dass ich jetzt näher dran bin und zu den Görlitzer Kunden muss ich zukünftig einfach etwas mehr Fahrtzeit einplanen.

Du hast schon mit den Klitschkos Werbung gemacht, stimmt das?

Ja, das stimmt, ich habe während meines Studiums viele Praktika in Agenturen wie „Aimaq-Rapp-Stolle“ (Berlin), „Scholz and

friends“ (Berlin) und auch „GREY“ (Düsseldorf) absolviert und konnte da eine Menge Erfahrungen sammeln. So auch zu den TV-Spots für Milchschnitte, die damals mit den Klitschko-Brüdern groß aufgezogen wurden. Aber auch Radio und Print zu kreieren für Heineken, Pringels und IKEA waren von unschätzbarem Wert für meine Entwicklung.

In Deiner Werbeagentur 15° arbeitest Du allein oder hast Du Angestellte?

Es gab Zeiten, da hatte ich eine Mitarbeiterin für die Kundenakquise für StadtRUNDblick®, der agentureigenen Marke für ein 360° Tourismusportal auf dem Unterkünfte, Gastro, Geschäfte, Sehenswürdigkeiten und Events einzigartig mit interaktiven Rundblicken präsentiert werden und einen Mitarbeiter für den Bereich IT. Als 2020 aber komplett alle Aufträge aus den Bereichen Messe, Freizeitevents, Hotel- und Gastrogewerbe ausblieben, war es leider nicht mehr zu kompensieren und ich musste zurück in den Einzelkämpfermodus.

Durch meine handwerkliche und akademische Ausbildung und meinen Werdegang bin ich aber auch in der Lage, die meisten Projekte in Sachen Werbung, Webdesign und Marketing auf einem sehr hohen Niveau allein umsetzen zu können.



Unermühtlich und nicht aufzuhalten im Kampf gegen schlechte Werbung - Sebastian Künzel, Inhaber der Werbeagentur 15° ist der John Wick für Werbung, Webdesign und Marketing - www.15grad.com

Ist Deine Arbeit denn allein machbar, bei dem breiten Spektrum das Du anbietest?

Die Agentur gibt es mittlerweile fast 20 Jahre, mit Kunden in ganz Deutschland, darunter Sony, Disney, Euromaster und Siemens und tatsächlich werde ich das immer wieder von Kunden im Kennlergespräch gefragt. Auch was denn passieren würde, wenn es zeitlich mal eng wird. In jeder Agentur mit Angestellten gehen diese spätestens 16 Uhr nach Hause. Also wenn sich jemand um seine Kunden kümmert, dann ist es der „Einzelkämpfer“, der dann auch mal 19 Stunden am Stück arbeitet, aus Leidenschaft zur Arbeit und zum Projekt. Die Chefs der großen Agenturen wissen doch überwiegend gar nicht mehr wie man Indesign, Photoshop & Co bedient, geschweige denn wie man eine Selbstklebefolie faltenfrei verklebt.

Wir alle bewundern Denzel Washington, Liam Neeson und Keanu Reeves, wenn sie als top ausgebildete Spezialisten auf der Leinwand zu sehen sind, um ganz auf sich allein gestellt für Ordnung und Gerechtigkeit zu kämpfen. Aber niemand kann sich vorstellen, dass es diese top ausgebildeten Einzelkämpfer auch im wahren Leben gibt. Ich kenne aber einige Maler, Fliesenleger, Programmierer und Gärtner, die genau das sind.

Willst Du damit sagen, Du bist der John Wick der Werbung?

Das hast Du jetzt gesagt, aber ja, man könnte es so ausdrücken. *lacht*

Ich bin Spezialist in allem, was ich tue, weil ich auch nur Aufträge annehme, wo ich 100 % Professionalität abliefern kann und was ich nicht selbst kann setze ich mit anderen Spezialisten, also anderen Liam Neesons, zusammen um. Die Kunden und Partner schätzen hierbei mein professionelles Projektmanagement und die perfektionistische Arbeitsweise. Ich liebe es, an alles zu denken, für mögliche Probleme einen Plan B zu haben, um zum Abschluss ein perfektes Ergebnis für den Kunden zu erhalten.

John Wick sieht man eigentlich immer im Anzug, warum sieht man Dich kaum im Businessdress?

Ein Anzug ist in meinen Augen eine Art Verpackung, die versucht, das, was in ihr steckt immer besser aussehen zu lassen, um zu verkaufen. Es gehört zu meiner täglichen Arbeit solche Verpackungen zu entwerfen, um den Inhalt bestmöglich zu vermarkten. Ich persönlich versuche allerdings immer authentisch und natürlich zu sein. Zum Kundengespräch komme ich gern in Hemd und Jeans und wenn ich Schilder anbohre oder Folien verklebe, dann sieht man mich auch in Latzhose. Mir geht es bei meinem Outfit, wie auch bei meinen grafischen Layouts eher vordergründig um Authentizität und Funktionalität, wie bei jedem guten Design und weniger um Dresscode-Konventionen.

Mir ist bewusst, dass mir dadurch vielleicht der ein oder andere Kunde verloren geht, weil man bei einer „professionellen“ Agentur immer jemanden im Anzug erwartet, aber mir ist es wichtig nicht aufgesetzt rüberzukommen und das Gefühl hätte ich, wenn ich im Anzug auftrete. Und ein Anzug allein steht in meinen Augen nicht für die Kompetenzen einer Agentur.

Woran arbeitest Du gerade?

Corona hat die Digitalisierung stark vorangerieben. Momentan sind virtuelle Showrooms und Ausstellung das, was stark nachfragt wird und angesagt ist. Auch die Entwicklung von Web 3.0 und dem Metaversum lässt Unternehmer über neue Möglichkeiten sich zu vermarkten nachdenken.

Aber auch weiterhin sind Logoentwicklung, Webdesign, Printmedien und Verpackungsdesign die Bereiche, wo Kunden speziell zu mir kommen, weil sie die Qualität und den werbepsychologischen Ansatz meiner Arbeit, der sich natürlich bezahlt macht, sehr schätzen.

Weitere Informationen sowie Portfolio der Werbeagentur 15° finden Sie unter www.15grad.com oder im virtuellen Büro unter <https://virtuellesbuero.15grad.de>