

Medienmitteilung

LIONHEART und atedo bündeln die Kräfte – creative leadership™ als neues Markenversprechen

Die beiden Teams der LIONHEART AG und der atedo Marketing & Kommunikation AG formieren sich neu zur atedo AG. Daniel Kölle, André Fischer und David Naef führen das Unternehmen fortan als gleichberechtigte Partner gemeinsam in die Zukunft. atedo steht für creative leadership™. Warum Kreativität und konsequente Unternehmensführung für atedo zusammengehören, erklären die drei Mitinhaber im nachfolgenden Interview.

Daniel Kölle, die LIONHEART AG blickt auf eine 25-jährige Unternehmensgeschichte zurück. Die atedo Marketing & Kommunikation AG ist seit fünf Jahren am Markt. Was hat Sie und Ihre neuen beiden Kollegen dazu bewogen zu fusionieren?

Daniel Kölle: «Unsere Kunden und deren Herausforderungen waren die zentralen Treiber unseres Entscheides. Diese Herausforderungen werden aufgrund der Digitalisierung und Globalisierung stetig komplexer. Mit unserem Zusammenschluss erweitern wir gegenseitig unser Fachwissen und Kompetenzen und schaffen neue Lösungen in den Bereichen Unternehmensführung, Verkauf, Marketing und Changemanagement.»

André Fischer: «Diese Komplexität erfordert von Unternehmen eine ganzheitliche Sicht auf das Kundenerlebnis. Es gewinnt das Unternehmen, welches diesen Spagat mit Kreativität und der richtigen Führung beherrscht, um Chancen zu nutzen, bevor sie zu Risiken werden.»

David Naef: «Mit dem Zusammenschluss ergänzen wir uns menschlich und fachlich in den Bereichen Strategie, Design und Sales optimal, um unseren Beitrag zur Lösung dieser Herausforderungen zu leisten. Die LIONHEART AG und die atedo Marketing & Kommunikation AG arbeiten bereits seit fünf Jahren projektbezogen und mit viel Freude zusammen. Nicht unerwähnt bleiben sollte: Daniel Kölle, André Fischer und ich haben bereits vor Jahren gemeinsam erfolgreich in einer Marketing-Agentur gearbeitet und uns freundschaftlich sowie beruflich kennen und schätzen gelernt.»

Alle drei Mitinhaber sind gleichberechtigte Partner. Wer von den Partnern bringt welche Kompetenzen ein?

Daniel Kölle: «Die Digitalisierung und Automatisierung in Verkauf und Marketing setzt ein immer umfassenderes IT- und Datenmanagement-Wissen voraus. Diese Kompetenz bringe ich zusammen mit meiner 20-jährigen Verkaufs- und Marketingerfahrung ein. David Naef versteht es wie kein anderer, Strategien und Ziele zu visualisieren und in schlüssige Massnahmen zu übersetzen. Als Buchautor hat er ausserdem bewiesen, dass er gleichzeitig ein Talent für Storytelling besitzt. André Fischer verfügt über ein umfassendes betriebswirtschaftliches Wissen und versteht die ökonomischen Anforderungen unserer Kunden. Er ist ein absoluter Crack, wenn es um die Positionierung von Unternehmen und Produkten geht, und hat die nötige Erfahrung in der Geschäftsmodell-Innovation. Dabei verliert er nie die gezielte Weiterentwicklung der Organisation und Kultur in den Unternehmen aus den Augen.»

Warum habt Ihr euch dazu entschieden, die Marke atedo weiterzuführen?

Daniel Kölle: «Wir haben die Vor- und Nachteile der bisherigen Markennamen genau abgewogen und gleichzeitig neue Vorschläge evaluiert. Dabei sind wir zum Schluss gekommen, dass atedo unsere Identität am besten zum Ausdruck bringt. atedo bedeutet frei aus dem Japanischen übersetzt: «Weg zum Ziel». Und genau dafür setzen wir uns ein: Unser Denken und Tun soll immer einen Beitrag zur Erreichung der Ziele unserer Kunden leisten.»

David Naef, Sie sind der kreative Kopf der Truppe. Bitte erklären Sie doch kurz, wie sich das Team von atedo zusammensetzt?

David Naef: «Halt, halt! (lacht) Ich bin nur einer von 11 kreativen Köpfen bei atedo. Wir erwarten vom betriebswirtschaftlich ausgebildeten Strategieberater genauso viel kreative Power in der Lösungsfindung wie von einem Gestalter. Auf der anderen Seite erwarten wir von unseren Designern, dass sie die unternehmerischen Herausforderungen unserer Kunden verstehen und ökonomische Ziele nachvollziehen können. So funktionieren wir grundsätzlich. Unser neues Corporate Design ist aus genau einer solchen Teamarbeit entstanden. Doch zurück zu Ihrer Frage: Wir verfügen über ein Advisor-Team, geführt von André, und ein Design-Team, das ich fachlich und personell führe. Mit gesamthaft elf Expertinnen und Experten sind wir schlank unterwegs und können als Digital-Spezialisten, Designer und Betriebsökonom in kurzer Zeit handfeste Lösungen schaffen. Der Mix macht es aus und es ist bereits jetzt spannend zu erkennen, wie die gemeinsam entwickelten Lösungen noch besser und fundierter werden. Wir denken, dass wir nun eine gesunde Grösse haben. Persönlich und gut aufgestellt, um agil und flexibel zu sein. Dazu gehören auch unsere erfahrenen und kompetenten Verwaltungsratsmitglieder Peter Urs Naef (VRP) und Reto Vogel (Finance), die gemeinsam mit der GL das Führungsgremium bilden.»

Gutes Stichwort. Welche Rollen spielt bei der atedo AG der Verwaltungsrat?

André Fischer: «Wir betrachten den Verwaltungsrat als Teil des atedo-Teams. Weiterhin stärkt uns Peter Urs Naef (NAEFPARTNERS) mit seiner geballten Consulting- und Changemanagement- Erfahrung im Toplevel-Management den Rücken. Seine Energie, Methodenkompetenz und sein Gespür für Menschen ist für uns unverzichtbar und immer wieder Inspiration. Auch auf Reto Vogel dürfen wir weiterhin zählen. Er ist ein gestandener Finanzexperte mit umfassender Controlling-Erfahrung in international tätigen KMU-Betrieben. Die beste Strategie nützt nichts, wenn man sie nicht finanzieren kann. Daher ist seine Expertise von grossem Wert. Sowohl Peter wie auch Reto sind an der atedo AG beteiligt. Daniel, David und ich halten die Aktienmehrheit.»

David Naef, Sie haben als Buchautor einen Roman geschrieben und im Eigenverlag vertrieben. Sind Sie der geborene Storyteller?

David Naef: «Angeboren wohl kaum (lacht). Es ist vielmehr die jahrelange Schreiberfahrung im Journalismus und in konzeptionellen Projekten, die Freude an komplexer Konstruktion und eine grosse Prise Passion. Ich liebe es, packende Geschichten zu bauen, die unterhalten und gleichzeitig strategisch einen Sinn ergeben. Visuell und textlich.»

André Fischer, Sie sind der Strategie-Chef. Für was steht atedo auf den Punkt gebracht?

André Fischer: «atedo steht ein für creative leadership™. Wir sind die Consultancy, die Kreativität mit ökonomischen Kriterien verbindet. Dieses kombinierte Denken und Handeln nutzen wir, um zukunftsgerichtete Strategien, Geschäftsmodelle und Massnahmen in den Bereichen Sales, Marketing und Cultur-Change unserer Kunden zu entwickeln.»

Was bedeutet das für Ihre Kunden konkret?

André Fischer: «Mit creative leadership™ bringen wir zusammen, was für eine fortschrittliche, erfolgreiche Unternehmensführung zusammengehört. Sich schnell wandelnde Kundenbedürfnisse und Märkte erfordern ein Denken in neuen Dimensionen und Methoden. Unternehmensführung setzt heute mehr denn je Kreativität voraus – kreatives Schaffen wiederum erfordert eine schlüssige Strategie und Führung. atedo verbindet beides, um unseren Kunden bei aktuellen und kommenden Herausforderungen mit Wort und Tat zur Seite zu stehen. Kreativ schaffende Leader wissen: 30% des Erfolges ist Kreativität. 70% ist Führung mit Struktur, Disziplin und vor allem mit viel Durchhaltewillen, um Lösungen bei Mitarbeitenden und Kunden zu verankern. Erst mit Leadership werden Lösungen real und erfolgreich bei Mitarbeitenden und Kunden verinnerlicht.»

Sie bieten Ihren Kunden auch weiterhin den bekannten Leistungsumfang und wollen sich gleichzeitig verstärkt als Corporate-Fitness-Coach Ihren Kunden anbieten. Was ist damit gemeint?

Daniel Kölle: «Wir verstehen uns als kreative Unternehmensentwickler mit Fokus Mensch. Wir forschen für unsere Kunden direkt am Puls des Marktes und schaffen Klarheit über Trends oder Bubbles rund um unsere Hauptfokusbereiche. Wir wollen unsere Kunden fit halten, indem wir unser Wissen via Trainings an Kundenteams zum Kompetenzausbau weitergeben.»

André Fischer: «Dabei stellt die Selbstkompetenz und -führung einen Erfolgsfaktor dar, wofür wir die organisatorischen Voraussetzungen schaffen. Wir gehen hin, eruieren Thesen und Fakten mit unseren Kunden, trainieren und sind bei der Umsetzung an der Seite. Und hey, es soll ja auch Spass machen. Ernst des Lebens in Ehren, aber ohne Humor geht die Welt zugrunde.»

Das Schlusswort gehört David Naef: Was macht atedo aus Ihrer Sicht einzigartig?

David Naef: «Drei Senior-Partner als Geschäftsführer, Inhaber und Kundenberater ist eine einzigartige Konstellation, welche kein anderer Anbieter im Bereich Strategie, Design und Sales-Kommunikation vorweisen kann. Für unsere Kunden bringt dies gewichtige Vorteile: Gespräche von Führungskräften auf Augenhöhe, Verständnis für die fundamentalen Belange der Unternehmensführung wie Strategie, Change und Customer Relationship und eine ausgesprochene Ziel- und Verkaufsorientierung.»

Medienkontakt:

André Fischer
Chief Strategy Officer | Managing Partner

+41 43 305 05 55
andre.fischer@atedo.ch