

# Bayerisch-Schwäbische

# WIRTSCHAFT

4|11

Das IHK-Wirtschaftsmagazin für die Region Schwaben

[www.schwaben.ihk.de](http://www.schwaben.ihk.de)



## Arabische Welt im Wandel

العالم العربي في مرحلة إنتقالية

Geschäftspartner finden  
mit der Unternehmerdatenbank

Seite 17

Arbeitnehmerfreizügigkeit  
für acht EU-Staaten ab 1. Mai

Seite 47

Firmenhighlights aus und für unsere Wirtschaftsregion  
**BAYERISCH-SCHWABEN**  
**exklusiv\_4/11**

KONKRET | ÜBERSICHTLICH | INFORMATIV



## KLEMPNER UND ANWALT

**DOWE DESIGN & WERBUNG** | Martin Vetter, Geschäftsführer von DOWE Design & Werbung erklärt, weshalb sich die Investition in einen Marketingprofi lohnt

**D**OWE Design & Werbung ist bereits im 18. Jahr erfolgreicher Marketingplaner, Gestalter, Werbedienstleister und Berater für Industrie, Handwerk und Handel.

Das Hauptaugenmerk der Agentur liegt dabei stets auf der Nachhaltigkeit Ihrer Arbeit und damit dem langfristigen Erfolg ihrer Kunden.

„Ist die Heizung kaputt, rufe ich einen Klempner. Habe ich mit einer Klage zu tun, konsultiere ich einen Rechtsanwalt – der Hintergrund ist, dass ein Fachmann weiß, was in seinem Spezialgebiet zu tun ist und wie die optimale Lösung für den Kunden aus-



zusehen hat“, erklärt Martin Vetter von DOWE Design & Werbung. In der Vermarktung der eigenen Firma setzen viele auf das Modell >Do it yourself<, obwohl Sie damit in vielerlei Hinsicht mit einem Profi an der Seite besser beraten wären.

Als Leiter einer Firma hat man nur wenig Zeit für die wichtige Vermarktung und Sichtbarmachung der eigenen Firma. Ungeplante Aktionen, schnell zusammengesteckte Anzeigen oder die selbstgebaute Homepage

– mit diesen Einzelaktionen zu arbeiten funktioniert meist nicht richtig und ist nicht mehr zeitgemäß.

„Ob Beratung oder Werbung, wir versuchen das vorgegebene Budget

unserer Kunden effektiv einzusetzen. Auf nachhaltige Werbung legen wir größten Wert, denn nur das bringt auch langfristigen Erfolg!“, so Martin Vetter. „Als Geschäftsführer der Firma DOWE und Berater bin ich in ganz Deutschland unterwegs. In vielen Firmen finde ich immer wieder Situationen vor, die einem marketingtechnischen Kleinkrieg ähneln. Über Rabatte werden Situationen herbeigeführt, die alle Beteiligten in ein >was der kann, kann ich auch-Marketing< verstricken. Das ist die schlechteste Form des Marketing und führt nirgendwo hin.“

Das 12-köpfige Team von DOWE verfolgt das Ziel, seine Kunden mit gezieltem Marketing aus der Vergleichbarkeit hervorzuheben und das Firmenimage positiv zu beeinflussen. Ein wichtiger Baustein auf dem Weg aus der Vergleichbarkeit ist die Außendar-

stellung – also alle Dinge, die eine Firma nach außen hin präsentieren.

Das beginnt beim Logo, geht über das Internet bis hin zur Außenansicht der Firma. Hier machen viele die größten Fehler. „Dieser Bereich des Marketings ist heute wichtiger denn je. Alle Dinge, die mich als Firma darstellen, sollten ein hochwertiges Gesicht haben und ansprechend sein. Anders gesagt: Als Firma muss man selbst eine Marke im Markt werden, dann schlägt sich das auf lange Sicht auch im Ertrag nieder“, erklärt Martin Vetter.

Die Erfahrung aus fast 18 Jahren hilft heute vielen Kunden, Fehler zu vermeiden und spart unterm Strich viel Geld und Zeit. Aus diesem Grund setzen immer mehr Firmen auf die Full-Service-Agentur mit Vermarktungserfahrung aus Lauchheim.

### Info/Kontakt

Tel.: 07363 95290-0  
www.dowe.de  
info@dowe.de