



Roger Tinner

«Ich möchte meinen eigenen Weg gehen»

Nach acht Jahren als Mitinhaber der Agentur freicom gründet Roger Tinner sein eigenes Unternehmen. Die freicom consulting ag wird zur «alea iacta ag», die im Verbund mit anderen Unternehmen die verschiedenen Disziplinen der integrierten Kommunikation anbietet. Roger Tinner über seine Beweggründe zur Firmengründung, das künftige Aufgabenfeld – und warum er sich für ein Sprichwort aus römischen Mund als Firmenname entschieden hat.

Interview: Stefan Millius

Bild: zVg

Roger Tinner, Ihr Firmenname ist abgeleitet vom lateinischen Sprichwort, das übertragen «Die Würfel sind gefallen» bedeutet. Und Sie haben Ihre neue Firma auch sonst rund um das Sujet des Würfels aufgebaut. Sind Sie ein Spieler?

Wenn ich zwischendurch einmal spiele, dann spiele ich gerne mit Würfeln, und das Spiel heisst «Yatzy». Da haben mein Sohn und ich sogar eigene Regeln entwickelt. Was die neue Firma betrifft: Der Würfel ist ein Bild, das meine Vorstellung von Kommunikation sehr gut trifft. Sonst bedauert es meine Familie oft, dass ich auf das Mitspielen verzichte – es sei denn, es handelt sich um Fussball.

Die «alea iacta AG» ist laut Eigenbeschreibung eine «neue, starke Marke für integrierte Kommunikation aus der Ostschweiz». Die Frage sei erlaubt: Ist noch mehr integrierte Kommunikation überhaupt noch nötig? Das Angebot an Agenturen ist heute ja bereits riesig.

Agenturen gibt es tatsächlich sehr viele. Integrierte Kommunikation bieten – ausser der freicom, die ich mit aufbauen durfte – nur wenige. Oder anders gesagt: Wenn ein Grafiker mit lyrischer Ader seinen Kunden sagt, dass er auch Medienarbeit machen kann, oder ein PR-Fachmann meint, mit einem Mac auf dem Schreibtisch werde er auch zum Gestalter, dann ist das zwar ein verständliches Verkaufsverhalten, mit integrierter Kommunikation hat das aber wenig zu tun. Ich jedenfalls verstehe darunter: Spezialistinnen verschiedener Fachdisziplinen – insbesondere Corporate Design, Marketing und Werbung, Public Relations und Event-Kreation – erarbeiten gemeinsam Kommunikationslösungen, die der Kunde danach aus einer Hand beziehen kann.

Gerade für KMU ist es wichtig, einen Ansprechpartner zu haben, der diese Integration sicherstellt.

Sie gründen nicht einfach eine neue Firma, die «alea iacta AG» soll vielmehr «Kern einer neu entstehenden Gruppe von Unternehmen» sein, wie Sie schreiben. Wieso fangen Sie nicht klein und bescheiden an? Und was soll daraus in Zukunft genau entstehen?

Wer eine Aufgabe als Geschäftsführer einer der grösseren Kommunikationsagenturen der Ostschweiz freiwillig aufgibt und mit einer neuen Firma startet, der fängt wieder klein an – und Bescheidenheit passt gut zu mir. Wer mich kennt, weiss das. Dazu gehört zum Beispiel auch, sich als Agentur bescheiden im Hintergrund zu halten und den Kunden ins Rampenlicht zu stellen. «alea iacta» als Kern einer neu entstehenden Gruppe ist auf jedem Fall eine Vision. Dazu gehört bereits jetzt eine kleine, feine, neue Werbeagentur, die meine Vorstellungen von integrierter Kommunikation in hoher Qualität teilt. Auch in Zukunft können weitere Disziplinen innerhalb der Gruppe als weitgehend eigenständige Einheiten entstehen.

Sie waren ja im Grunde als Partner bei freicom – und nach der Aufspaltung der Agentur in verschiedene Kompetenzbereiche erst recht – bereits selbständig. Wo liegt für Sie der Unterschied?

Tatsächlich war ich Mitinhaber der freicom, dann Inhaber der freicom consulting ag. Neu ist die eigene Marke, mit der ich mich noch mehr identifizieren kann, weil sie von Anfang an meinen eigenen Vorstellungen entspricht: Ein integriertes Kommunikationsangebot, getragen von kleinen Einheiten.

Kein bitterer Nachgeschmack, keine Trennungsdifferenzen bei Ihrem Abgang mit einer Firma, die Sie doch in den letzten Jahren stark mitgeprägt haben?

Ich denke gern an die acht Jahre bei der freicom zurück. Das einst kleine Rheintaler PR-Büro hat sich zu einem in der ganzen Ostschweiz bekannten Unternehmen entwickelt. Die freicom wird auch in Zukunft an diesen Erfolgen anknüpfen. Ich selbst möchte jedoch nun meinen eigenen Weg gehen.

Ihre Selbständigkeit starten Sie mit einigen grossen Mandaten wie dem Schweizer KMU-Tag oder dem Eidgenössischen Musikfest 2011. Welche Art von Mandaten peilen Sie bei der Neuakquisition an?

Mit der freicom consulting habe ich mich innerhalb der freicom-Gruppe auf Verbands- und Projektführungen sowie Strategieberatung fokussiert. In Zukunft biete ich – zusammen mit

Partnerunternehmen – die ganze Palette der integrierten Kommunikation an. Insbesondere übernehmen wir gerne Mandate, in denen zur strategischen Begleitung auch die konzeptionelle Beratung, die textliche und gestalterische Umsetzung und die Wirkungskontrolle gehören. Hier sehe ich auch in der Ostschweiz noch grosses Potenzial auf Kundenseite. Ausserdem wird PR mit dem Eintritt eines Partners in diesem Herbst ein wichtiges Standbein werden.

Wird die «alea iacta AG» auch «panem et circenses», also Brot und Spiele, bieten?

Im Unterschied zu Edgar Oehler, der übrigens mein erster Chef im Berufsleben bei der damaligen «Ostschweiz» war, fehlen uns die Mittel für den dafür nötigen «Circus Maximus», wie es für St.Gallen die AFG Arena ist. Wir werden uns stattdessen auf das gute alte Würfelspiel konzentrieren. ■

Anzeige



Anonymitis

Eine Krankheit,
die's bei uns nicht gibt.

Mit unserem Versicherungsunternehmen hat Ihr Betrieb einen persönlichen und engagierten Berater. www.oekk.ch

ÖKK