

B2B Kommunikation: Wahrnehmung schafft Realität

C-Level Projekte aus Kommunikation, Marketing und Investor Relations erfolgreich entwickeln – das ist die Profession der **ho'oa Kommunikation GmbH**

Kommunikation auf oberster Führungsebene muss sitzen. Der Austausch mit Stakeholdern zählt schließlich zu den Kernaufgaben des Top-Managements. Damit alles rund läuft, ist die professionelle Unterstützung von ho'oa Kommunikation seit über 15 Jahren gefragt. Geschäftsführer Jens Gebhardt stand unserer Redaktion Rede und Antwort.

Sie haben die Positionierung Ihrer Kommunikationsberatung geschärft. Wofür steht der neue Firmenname?

ho'oa ist hawaiisch und bedeutet so viel wie „die Wahrheit verkünden“ oder „etwas bestätigen“. Das ist eben genau der Anspruch, den wir und unsere Kunden an Projekte mit der obersten Führungsebene haben: perfekte Rahmen-

„Verantwortung für C-Level Projekte kann nur übernehmen, wer die internen Prozesse beim Kunden versteht und steuern kann.“

Jens Gebhardt,
Geschäftsführer von
ho'oa Kommunikation

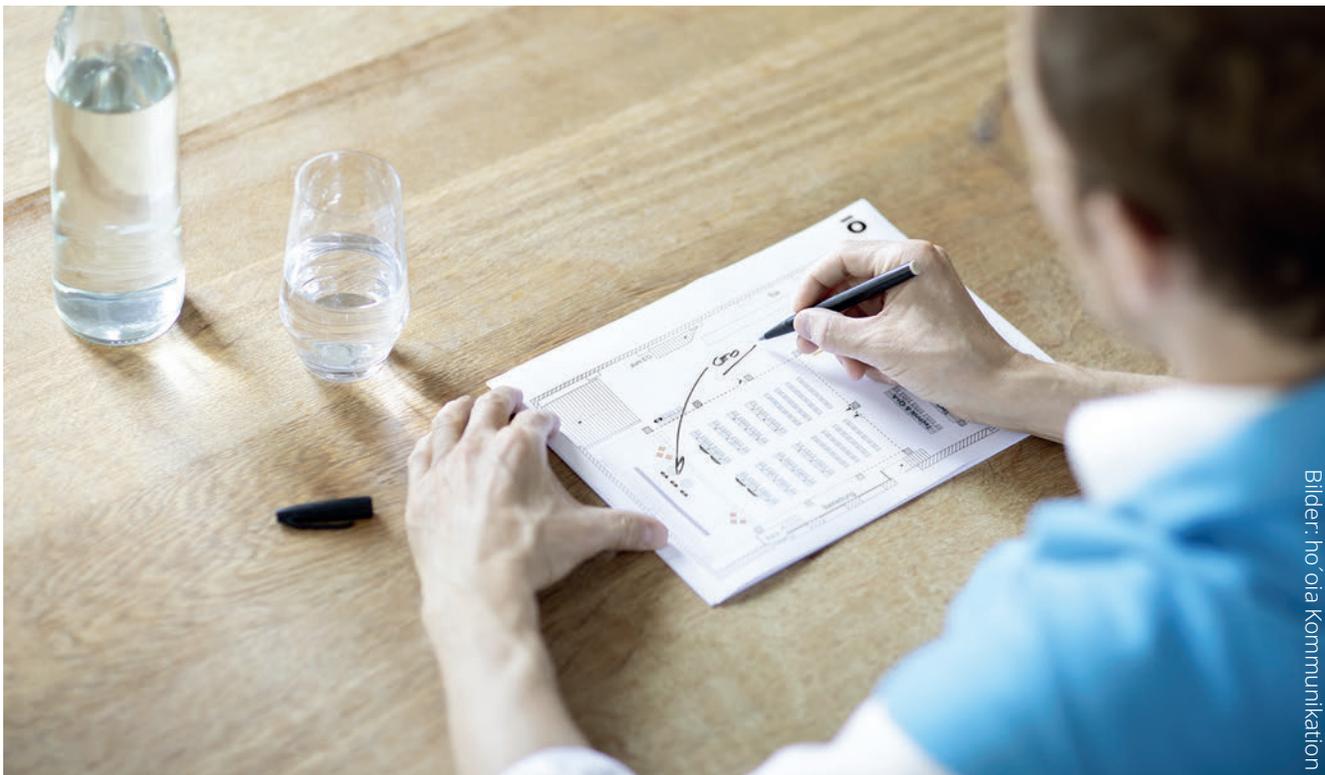
bedingungen schaffen für eine verbindliche und vertrauensvolle Kommunikation zwischen Management und Stakeholdern.

Was machen Sie genau?

Für unsere Kunden verantworten wir Projekte aus Kommunikation, Marketing und Investor Relations. Einfacher gesagt, wir entwickeln maßgeschneiderte Lösungen für anspruchsvolle Kommunikationsaufgaben und kümmern uns um alles von der Planung bis zur Realisierung. Unsere Kunden nehmen uns meist nicht als Dienstleister wahr, sondern betrachten uns als Teil ihres internen Projektteams.

Wie kann man sich die Arbeit an Projekten vorstellen?





Bilder: ho'ōia Kommunikation

Mit unserem interdisziplinären Ansatz entwickeln wir den räumlichen, technischen und gestalterischen Rahmen für Presse- und Kapitalmarktveranstaltungen bis hin zur Hauptversammlung. Wir realisieren Gremiensitzungen und Führungskräfte tagungen und managen die Messeauftritte unserer Kunden.

Was ist dabei für Unternehmen besonders wichtig?

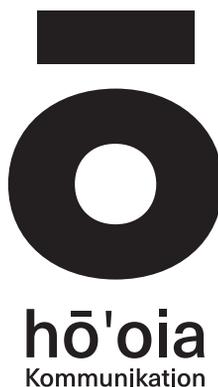
Der Druck auf Seiten unserer Kunden ist hoch. Intern haben diese Projekte eine starke Sichtbarkeit, von externer Seite stehen die Unternehmen unter ständiger Beobachtung und müssen zum Teil noch gesetzliche Vorgaben an die Finanzmarktkommunikation erfüllen. Wir entlasten unsere Kunden dabei, den Überblick über alle Anforderungen und Themen zu behalten.

Was braucht es, um solche Projekte verantworten zu können?

Ich sage, Verantwortung für solche Projekte kann nur übernehmen, wer die internen Prozesse beim Kunden versteht und steuern kann. Eine funktional perfekte Lösung hat für Unternehmen nur dann einen Wert, wenn wir die internen Entscheidungsprozesse von Beginn an mitdenken und die besonderen Anforderungen des Managements ein integraler Bestandteil unserer Planung sind. Daneben ist eine breite

„Wie viel Digital soll ich in meiner Kommunikation beibehalten?“

Jens Gebhardt



KONTAKT

ho'ōia Kommunikation GmbH

Remigiusstraße 22
67434 Neustadt an der Weinstraße
Telefon 06321 92 93 970
info@hooia.de
www.hooia.de

fachliche Kompetenz Grundvoraussetzung: Wir konzentrieren uns auf solche Aufgaben, bei denen wir mindestens 80 Prozent aller Gewerkeleistungen selbst übernehmen können.

Wo sehen Sie aktuell den größten Beratungsbedarf bei Ihren Kunden?

Mit der Corona-Pandemie haben viele Unternehmen schlagartig auf eine digitale Stakeholder-Kommunikation umstellen müssen. Mit etwas Abstand betrachtet stellt sich bei vielen nun die Frage „Wie viel Digital soll ich in meiner Kommunikation beibehalten?“. Gerade auf Vorstands- und Geschäftsführungsebene spielt der persönliche Kontakt zur Zielgruppe eine entscheidende Rolle für ein vertrauensvolles Miteinander. Hier die richtige Balance zwischen Präsenz und Digital zu finden, ist eine spannende Herausforderung, der wir uns gerne annehmen.

Wie unterstützen Sie die Kunden dabei?

Wir schauen uns an, welche Inhalte vermittelt werden sollen und wie die Rahmenbedingungen aussehen. Auf dieser komplexen Bestandsaufnahme aufbauend entwickeln wir Szenarien, wie sich Protagonisten und ihre Zielgruppe optimal begegnen können. Wenn am Ende alles sitzt und passt, dann ist das schon ein magischer Moment für alle Beteiligten. Denn erst die Wahrnehmung schafft Realität. pr