



YES, you can

Explosive Mischung

Molotov Design sehen sich als „Handwerker der Kommunikation“

LAROCLETTE
PIERRE MATGEN

Sébastien Steffes und Anamaria Jacquemart, die sich während ihrer Studien in Frankreich kennenlernten, gründeten 2011 mit dem Web- und Grafikstudio „Molotov Design“ in Larochette ihr eigenes Unternehmen. Das Besondere: Das Angebot richtet sich vor allem an Handwerksbetriebe, kleinere Unternehmen und auch Vereine, welche über keine eigenen Gestalter verfügen, aber ihre Sichtbarkeit nach außen, ob mit Logos, Internetseiten, Katalogen, Poster und so weiter verbessern wollen. Über die Startschwierigkeiten und den Werdegang der Firma hat sich das „Journal“ mit Sébastien Steffes unterhalten.

Wie kam es zur Selbstständigkeit?

SÉBASTIEN STEFFES Nach meinen Studien mit Masterabschluss bekam ich meine erste Anstellung bei einer Firma, die vornehmlich Kunden im IT-Bereich und Finanzsektor Wartungsdienste anbietet. Dort wurde ich zuständiger Leiter der neu gegründeten Designabteilung. Während dieser Tätigkeit bei meinem früheren Arbeitgeber und nach Diskussionen in meinem Freundeskreis, wo auch einige Selbstständige sind, merkte ich dann aber bald, dass in puncto Vermarktung hauptsächlich bei kleinen Unternehmen hierzulande Nachholbedarf besteht. Denn die konzentrierten sich auf ihre Tätigkeit als Handwerker oder Unternehmer, aber vernachlässigen oft die „Imagepflege“. Obwohl Jungunternehmer mehr und mehr die Wichtigkeit der neuen Medien erkennen, fehlt es ihnen an Personal, um diese neuen Medien und deren Möglichkeiten professionell einzusetzen. Darum beschloss ich 2011 mit einer Berufskollegin, Anamaria Jacquemart aus der Dominikanischen Republik, die ich schon während meiner Studien kennenlernte, eine eigene Firma zu gründen, um hauptsächlich den kleinen bis mittleren Betriebe meine Dienste anzubieten: Explosive Kommunikation zu erschwinglichen Mitteln ist unser Konzept, darum auch der Name Molotov-Design.

War der Anfang schwer?

STEFFES Wir haben bescheiden angefangen. In meinem Elternhaus in Larochette nutzten wir die ehemalige Arztpraxis meines Vaters als Büros. Angesichts der damaligen Wirtschaftskrise stand zunächst Überzeugungsarbeit bei den potenziellen Kunden an. Da wir mit relativ wenigen Nebenkosten operierten, konnten wir mit attraktiven Angeboten erste Aufträge einholen und unsere Kunden von der Qualität unserer Dienste überzeugen.

Die anschließende Mund-zu-Mund-Propaganda, unsere Nähe zum Kunden sowie gutes Networking halfen dabei, unseren Standpunkt als „Handwerker der Kommunikation“ zu etablieren.

Wie erklären Sie den Erfolg ihres Unternehmens?

STEFFES Die Zufriedenheit der inzwischen 200 Kunden spricht sich herum. Ich glaube, der Schlüssel zum Erfolg liegt in der guten Zusammenarbeit mit den Kunden, mit



Nach dem Abitur am Lycée Classique Diekirch in der Sektion „Arts Plastiques“ studierte Sébastien Steffes Grafik-Design an der Universität Paul Valéry in Montpellier, der Université Michel de Montaigne in Bordeaux und schließlich an der Universidad Complutense de Madrid

Fotos: F. Pizzolante

„In puncto Vermarktung besteht hauptsächlich bei kleinen Unternehmen hierzulande Nachholbedarf“

SÉBASTIEN STEFFES, Geschäftsführer Molotov Design



In Larochette fühlen sich Anamaria Jacquemart und Sébastien Steffes mit ihrem Grafik-Atelier gut situiert

denen wir auch nach der Erfüllung des Auftrags in Verbindung bleiben. Zwei unserer Mitarbeiter kümmern sich deshalb auch ausschließlich um die Kundenbetreuung. Wir entwickeln nicht nur Konzepte, sondern beraten diese auch bei der Anwendung. Unter anderem kümmern wir uns auch bei der Umsetzung um die „hardware“, das heißt Werbematerial wie Kataloge, Poster, Gadgets... das wir von uns auserwählten bewährten Partnerfirmen herstellen lassen. Wichtig sind auch das Design und der Unterhalt von Webseiten, das wir als Komplettpaket anbieten. Eine ansprechende aktualisierte Webseite gilt mehr und mehr als Vitrine eines Betriebes.

Und die Zukunftsaussichten?

STEFFES Die Auftragslage ist gut, aber es besteht noch Wachstumspotential, so dass wir mittelfristig unser Personal auf zehn Mitarbeiter aufstocken wollen. Eventuell wollen wir später größere Räumlichkeiten in Larochette beziehen.

Mit diesem Standort im Zentrum des Landes sind wir sehr zufrieden, er erweist sich als geographisches Vorteil, sowohl für uns als für unsere Kunden. Regelmäßig werden wir darauf hingewiesen, dass es nett sei, nicht stundenlang nach einem Parkplatz zu suchen, wenn man uns besucht. In dem doch eher ländlichen Umfeld können wir optimal arbeiten und die Kunden aus allen Landesteilen bestens betreuen. ●