

## Unternehmensprofil (lang)

Januar 2009

### **Event- und Medientechnik**

## **SATIS&FY: GUTE VERBINDUNGEN**

Deutscher Opernball in Frankfurt, Deutschland-Touren der Ärzte, von Schiller, REM und Culcha Candela, Staatsoper für alle in Berlin, Europas größte LED-Werbefläche am Gasometer in Berlin, Isarbrückenfest in München, Olympia, Fußball-EM, Rock am Ring, Rock im Park, Mayday, Preisverleihung Entrepreneur des Jahres, Euro Finanzweek und Finanzplatz-Gala in Frankfurt - für diese und andere Events holen sich Eventagenturen und Unternehmen aus Wirtschaft, Politik, Kultur, Sport und Unterhaltung Hilfe bei den Profis der satis&fy AG Deutschland (satis&fy).

### **Profis am Werk**

Seit 1993 ist die Production Company auf die komplette Bandbreite an modernster Eventtechnik spezialisiert, auf Licht-, Ton-, Video-, Bühnen- und Präsentationstechnik. Auch im Bereich Dekoration, Messebau und 3D-Animation spielt satis&fy ganz vorne mit. Das Unternehmen mit Sitz in Karben, das heute außerdem Niederlassungen in Werne (in Nordrhein-Westfalen), Berlin und Amersfoort (in den Niederlanden) hat, feiert in diesem Jahr sein fünfzehnjähriges Firmenjubiläum. Für die technische Produktionsfirma mit der Sonne im Logo als Symbol für Licht und kreative Lösungen arbeiten heute mehr als 220 Mitarbeiter, darunter Multimedia-Designer, CAD-Planer, Innenarchitekten, Industriedesigner, Schreiner, Bühnenbauer, Meister für Veranstaltungstechnik und Theatermeister. 25 Auszubildende beschäftigt satis&fy derzeit. Die Firmengeschichte ist eng

mit den beiden heute 40 und 48 Jahre alten Unternehmensgründern verknüpft.

### **Helle Köpfe**

In der satis&fy-Zentrale in Karben sitzen die zwei Gründer und Firmenchefs Nico Ubenauf und Kai Weiberg. Ihr Weg kreuzte sich in den 80er Jahren. Auffällig die Parallelen in den Lebensläufen: Ubenauf studierte Politologie und Geisteswissenschaften, spielte Bass in einer Band und spezialisierte sich schließlich auf Lichttechnik. Erste Aufträge als Freelancer wickelte er unter anderem für Levis ab. Weiberg studierte Philosophie, kam durch Zufall an einen Job in einer Firma für Veranstaltungstechnik und half nebenbei als Kurierfahrer in der väterlichen Werbeagentur aus. Eines Sonntags fuhr er als Kurier zu Nike nach Darmstadt, und so kam er zu seinem ersten Job für den Sportartikelhersteller auf einer Messe als „Junge für alles“. Weitere Messeinsätze sollten folgen, bevor sein Händchen fürs Technische entdeckt wurde. Von da an kümmerte er sich um die Licht- und Tontechnik auf diversen Nike-Events. Seit 1993 sind die beiden eine Einheit. Zufall oder glückliche Fügung: für beide stand der Firmenname satis&fy auf der Prioritätenliste ganz oben. „Alle Firmennamen enthielten fast zwingend die Begriffe Sound oder Light oder beide. Für uns stand aber schon damals die Kundenzufriedenheit an erster Stelle. Dies wollten wir auch mit der Wahl unseres Firmennamen dokumentieren“, erklärt Nico Ubenauf.

### **Der Weg vom studentischen Start-Up zum Global Player**

Auf dem Gebiet der historischen Dögelmühle am Stadtrand von Karben richteten sich die kreativen Jungmanager mit anfangs zwei weiteren Mitarbeitern ein. Auf 1.000 Quadratmeter lagerten sie Schweinwerfer,

Traversen und Bühnenpodeste. Geschätzte 300.000 Mark investierten die beiden Freunde damals in den Aufbau ihrer Firma. Heute verfügt satis&fy über einen Materialpark im Wert von mehr als 20 Millionen Euro. Auch einen Showroom für Simulationen, Probeaufbauten und Kundenpräsentationen gibt es hier. Die letzten Fremdfirmen haben vor kurzem den Standort verlassen. Die Entwicklung des Geschäfts machte es notwendig. „Wir platzen aus allen Nähten“, so Firmenchef Ubenauf. In den letzten fünf Jahren hat sich die Zahl der Mitarbeiter mehr als verdoppelt. Heute arbeiten in Karben 166 Mitarbeiter, darunter zahlreiche freie Mitarbeiter. Anfang Juni war Spatenstich für ein 1.300 Quadratmeter großes Verwaltungsgebäude, das sich das Unternehmen mehrere Millionen Euro kosten lässt. Eine neue Lagerhalle wurde kürzlich fertig gestellt. Mit dieser vergrößert satis&fy ihre Lagerflächen von 5.500 auf 7.900 Quadratmeter.

### **Schneller Erfolg**

Relativ schnell kam der Erfolg. Die Zahlen sind gut. Auch diverse Flauten der Branche konnten der Firma nichts anhaben, die konsequent Gewinne einfuhr. In den letzten Jahren erzielte die Firma eine durchschnittliche Wachstumsrate von fast zehn Prozent. Das vergangene Geschäftsjahr hat satis&fy einen Rekordumsatz von 34,4 Millionen Euro beschert. Das sind fast zehn Millionen Euro mehr Umsatz als im Vorjahr. 30 Prozent des Umsatzes entfallen dabei auf das Auslandsgeschäft. „2008 war unser bisher erfolgreichstes Geschäftsjahr überhaupt“, erzählt Ubenauf, der den Umsatz in diesem Jahr aufgrund der derzeitigen wirtschaftlichen Situation aber deutlich verhaltener einschätzt. Vor allem Sondereffekte wie die Olympischen Sommerspiele in Peking, die Fußball-Europameisterschaft in Wien sowie die Realisierung Europas größter Werbewand am Gasometer in Berlin haben sich positiv auf den Umsatz

ausgewirkt. Gern erzählen die Firmenchefs auch wie ihre Firma in den vergangenen Jahren gewachsen ist. Und zwar ohne Hilfe der Banken. Stockkonservativ seien sie da. „Wir investieren immer nur aus dem Gewinn. Und die Investitionen sind hoch, um die typische satis&fy-Qualität gewährleisten zu können“. Vier Millionen Euro lässt sich das Unternehmen jährlich die Erneuerung des Materialpools kosten.

### **Das Who-is-Who der deutschen und internationalen Wirtschaft**

Den ersten Großauftrag erhielt satis&fy von Nike - für 4000 Mark. Heute ist satis&fy für den Sportartikel weltweit im Einsatz und setzt für das Unternehmen mehr als 120 Veranstaltungen im Jahr um. Abgesehen von Nike-Events betreut satis&fy meistens in Zusammenarbeit mit Eventagenturen weitere nationale und internationale Top-Kunden aus unterschiedlichen Branchen. satis&fy-Mitarbeiter waren für Kunden nicht nur in allen europäischen Ländern im Einsatz, sondern auch in Russland, Japan, China, Südafrika und den USA unterwegs. „Es wäre sicherlich einfacher aufzuzählen, in welchen Ländern wir noch nicht tätig waren“, merkt Weiberg an. Die Referenzliste liest sich wie das Who-is-Who der deutschen und internationalen Wirtschaft. Lexus, Daimler, Chrysler, Bertelsmann und die Deutsche Börse gehören seit vielen Jahren zu den Stammkunden der Firma. Die Produktionen können dabei schon mal locker in den sechsstelligen Bereich gehen.

### **Gut aufgestellt**

Der Gründung 1993 folgten weitere Niederlassungen. 1997 eröffnete eine Produktionseinheit in Amersfoort in den Niederlanden ihre Türen. 2001 kam eine Niederlassung in Ascheberg in Nordrhein-Westfalen hinzu, die sich insbesondere auf Live-Entertainment und Touring spezialisierte. So tourte die satis&fy-Crew nicht nur mit den Ärzten und den Fantastischen

Vier durch Deutschland, auch Tokio Hotel gehört zu den Top-Acts, die satis&fy betreut. Vor kurzem wurde der Standort nach Werne verlegt. Eine Lagerfläche von 6.500 Quadratmetern, eine bessere Anbindung und größere Büroräume für die fast 50 Mitarbeiter brachte der Umzug mit sich. Der neue Standort beherbergt auch ein eigenes 400 Quadratmeter großes 1:1 Probe- und Produktionsstudio, in dem zuletzt das Farin Urlaub Racing Team, Schiller, Superstar Thomas Godoj, Claudia Fortenbacher und Culcha Candela für ihre Deutschlandtour probten. Auch die Kulisse des Musikantenstadls wurde hier maßstabgetreu aufgebaut. Um sich noch stärker im gesamten Bundesgebiet zu etablieren, wurde 2006 eine Niederlassung in Berlin gegründet. Vor allem die Aktivitäten in der eventintensiven Hauptstadtmetropole sollen mit der neuen Niederlassung abgedeckt werden. Hier arbeiten mittlerweile 30 Mitarbeiter für so unterschiedliche Kunden wie die Agentur meder, media events und Nowadays. satis&fy Berlin betreut unter anderem das Kongress- und Tagungszentrum axica am Pariser Platz. Vor allem in der Kunst- und Kultur-Szene setzt die Berliner Niederlassung eindeutige Schwerpunkte. Im letzten Jahr setzte satis&fy nicht nur die Spreeparade um und wirkte federführend an der Entstehung und Realisierung der Berghain Yellow Lounge I-V mit, sondern unterstützte auch noch junge Festivals wie das Asia Hot Shots Berlin und den Club Transmediale. Ein absolutes Highlight in den letzten zwei Jahren war die Umsetzung der Staatsoper für alle, die mehr als 60.000 Berliner auf den Bebelplatz lockte.

### **Die Erfolgsstrategie: Mehr bieten als die Konkurrenz**

satis&fy entwickelte sich schnell zu einer der gefragtesten Adressen für Unternehmen und Eventagenturen in Deutschland. Ubenauf erklärt den Erfolg so: „Wir positionierten uns im Markt durch unkonventionelle Ideen, echten Pioniergeist und mutige Konzepte abseits der gewohnten

Wege. Das fand Gehör.“ „Wir haben den Kunden immer sehr genau zugehört“, ergänzt der leidenschaftliche Kite-Surfer Weiberg. Als einer der ersten Anbieter der Branche verfolgte s&f einen ganzheitlichen Ansatz in der Kundenbetreuung und Projektumsetzung. „Licht und Ton haben wir nur ganz am Anfang gemacht. Spezialisten-Wissen in isolierten Bereichen ist schön und gut, reichte aber schnell nicht mehr aus. Gefragt war gebündeltes Knowhow, das aus enormen Material- und Ausrüstungs-Ressourcen schöpfen kann. Wir haben all dies unter einem Dach vereint“, so Weiberg weiter. Das Geschäftsmodell „one-stop-solution“ (oss) war geboren.

### **Ein schlagkräftiges Argument**

Unter einem Dach wird in der „oss“ alles zusammenfasst, was an Technik, Material, Personal und Einfallsreichtum zur erfolgreichen Realisierung eines Events nötig ist. Mit ihrer guten Infrastruktur, dem hochwertigen Equipment, ihren kreativen Lösungen und ihrer hohen Leistungsbereitschaft spielte satis&fy eine weitere Trumpfkarte im deutschen Wettbewerb aus. Als einer der ersten Anbieter stellte das Unternehmen auch Veranstaltungsinhalte durch aufwendige Renderings dar. Mit Hilfe der Computertechnik von Kinofilmen erstellen satis&fy-Grafiker für die Kunden detaillierte animierte Bilder, die ihnen ihr Projekt vorab visualisieren. „Das Prinzip ‚So-einfach-wie-möglich‘ kam bei unseren Kunden gut an, weil es für sie spürbare Entlastung brachte und ihre Kosten im überschaubaren Rahmen hielt. Unternehmen und Agenturen mussten sich nun nicht mehr um die komplexe, technische Seite der Veranstaltung kümmern, die sie zunehmend weniger überblickten“, sagt Weiberg. Das Modell machte Schule und fand viele Nachahmer in der Branche. „Das zeigt, wie erfolgreich unsere Idee war.“

„Aber nur wo oss drauf steht, ist auch oss drin“, fügt der Familienvater von drei Kindern mit einem verstecktem Grinsen an.

### **Ohne Handwerkskunst geht es nicht**

Sie hätten schnell erkannt, dass Qualität bei der technischen Umsetzung von Veranstaltungen eine Schlüsselrolle spiele, aber Mangelware sei, weiß Ubenauf zu berichten. „Und nicht nur bei der technischen Eventumsetzung zählte Qualität“, so der 40jährige. Seit jeher hätten sie Wert darauf gelegt, auf eigenes Equipment für ihre Produktionen zurückzugreifen. Nur beste Qualität schafft es bis heute in die Hallen der Company. Null Toleranz für Beulen, Kratzer und Co heißt das interne Arbeitsmotto der kompletten Company. Kommt Material von Produktionen zurück, geht es zuerst in die Qualitätskontrolle. Hier wird es einer sorgfältigen, intensiven Wartung unterzogen. In den hausinternen Werkstätten untersuchen die jeweiligen Spezialisten jedes Einzelteil, um auch den kleinsten Mangel auszuschließen. Der Qualitätsanspruch wird von den Kunden honoriert. Im Dienstleisterranking 2009 des Branchentitels „StageReport“, bei dem 950 Unternehmen, Marketing- und Eventagenturen sowie Insider mit Branchenkenntnis befragt wurden, belegt satis&fy im vierten Jahr in Folge den ersten Rang unter allen technischen Eventdienstleistern in der Königskategorie „Gesamtdurchführung“.

### **Auf die Pflege kommt es an**

Gepflegt wird bei satis&fy nicht nur das Material. Auch seinen Mitarbeitern lässt das Unternehmen eine besondere Pflege zukommen. Seit 1999 firmiert das Unternehmen als Aktiengesellschaft. Dies geschah nicht, um die Umsatzrekorde, die die Firma seit ihrer Entstehung einführt, zu würdigen. Vielmehr sollte der stetig wachsenden Belegschaft die

Möglichkeit gegeben werden, sich am Erfolg von satis&fy zu beteiligen. „Wir verlangen viel, sind aber auch bereit, viel zu geben“, sagt Weiberg. Dass die Mitarbeiter dieses Tempo mitgehen und selbst in der größten Hektik, freundlich und engagiert sind, spricht für das Arbeitsklima. Flache Hierarchien, in denen Aufpasser überflüssig, aber Entscheidungen auf Augenhöhe an der Tagesordnung sind, kennzeichnen den Unternehmensalltag. Die jährliche Aussteigerquote liegt im Promillebereich. Die fünf Mitarbeiter der ersten Stunde sind auch heute noch dabei. „Ohne die Exzellenz und Loyalität des Einzelnen hätten wir den Erfolg so nie geschafft“, sagt auch Dirk Vennemann, seit 1993 dabei und im letzten Jahr in den Vorstand der Firma berufen.

### **Familiäres Unternehmensklima**

In den Karbener Büroräumen stehen alle Türen immer offen, Duzen ist Usus, auch in den anderen drei Niederlassungen. Die drei Vorstände teilen sich ein Großraumbüro unterm Dach. Im Kreativ-Support stehen zwei Videospielautomaten aus den 80er Jahren. Die Deko-Abteilung arbeitet im ehemaligen Fitnessraum. Es kann vorkommen, dass man Kindergebrabbel aus einem der Büros hört. „Für uns kein Problem, so lange unsere Mitarbeiter ihre Arbeit machen und Spaß an ihr haben“, so Vennemann. Um den familienfreundlichen Charakter zu unterstreichen, sei geplant, im Neubau der Firma, eine Kinderbetreuung einzurichten. Denn der 41jährige Vater einer Tochter weiß: „Unsere Mitarbeiter werden auch nicht jünger, und da steht schon mal die Familienplanung an. Gut, wenn man vorbereitet ist und Mitarbeiter nicht aufgeben muss.“

### **Immer positiv eingestellt**

Fünfzehn Jahre ist es her, seitdem Ubenauf und Weiberg ihre Firma in Gang gebracht haben. Auch weiterhin will satis&fy kräftig mitmischen. So

wurden in jüngster Zeit die Vertriebsaktivitäten verstärkt und das Engagement auf den europäischen Märkten intensiviert. Das Auslandsgeschäft soll, wenn es nach dem Vorstandstrio geht, mittelfristig von 30 auf 40 Prozent gesteigert und das noch neue Geschäftsfeld Messebau weiter forciert werden. Jüngst ist satis&fy eine Kooperation mit dem Düsseldorfer Unternehmen TON-ART AG eingegangen. Mit dem Spezialanbieter für Hauptversammlungen will satis&fy ihr Dienstleistungsportfolio in diesem Bereich gezielt erweitern. Um die Qualität der Dienstleistung auch zukünftig zu sichern, investiert das Unternehmen darüber hinaus auch weiterhin systematisch in High-Tech-Equipment. Auch wenn sich die wirtschaftlichen Vorzeichen geändert haben, wirkt Ubenauf nicht wirklich besorgt. „Wir wissen, dass wir gut aufgestellt sind. Wir haben ausreichend finanzielle Reserven gebildet, um auch schwierigere Phasen zu überstehen. Zudem haben wir in den letzten Jahren überproportional in neues Equipment investiert und gehören daher weiterhin zu den Top-Anbietern der Branche“, fügt Ubenauf an. Man wolle die etwas ruhigere Zeit dazu nutzen, sich neu aufzustellen, zu sammeln und neue Geschäftsideen weiter zu entwickeln, so der Vorstand.

Weitere Informationen und Pressemeldungen unter [www.satis-fy.com](http://www.satis-fy.com).

**Pressekontakt:**

Katrin Fougeray

Fon: 06039/9120-983

Email: [katrinfougeray@satis-fy.com](mailto:katrinfougeray@satis-fy.com)