

# INDIVIDUALITÄT IST STANDARD

Schreiendes Pink oder majestätisches Gold? Matt oder glänzend, verchromt und am liebsten mit einem ausgefallenen Design? Ob Stuhl, Auto oder Werbeartikel: Individualisierte Produkte sind gefragter denn je. Signal Reklame aus Schwäbisch Hall stattet Firmen mit Werbeartikeln aus, liefert die Ideen und realisiert das Design.

VON KATHARINA MÜLLER





  
TAG Heuer



Markus Schäffler, Geschäftsführender Gesellschafter (rechts) und Sebastian Kreuzer, Leiter Vertrieb auf den selbst designten und beklebten Stühlen der Signal Reklame GmbH.

**G**rüne, dicht bewachsene Wälder, feuerspeiende japanische Drachen oder schwedische Landschaften. In der Fahrzeughalle der Signal Reklame GmbH stehen zwar bekannte Automarken, doch jedes Modell wird aufgrund der ausgefallenen Farben und phantasievollen Designs einzigartig und aufmerksamkeitsstark – echte Hingucker eben.

### Start-up auf 150 Quadratmetern

Bereits mit zwölf Jahren hatte Markus Schäffler, Gründer und Geschäftsführender Gesellschafter der Signal Reklame GmbH begonnen, Modellautos zu sammeln. Er beklebte sie, um etwas Besonderes aus ihnen zu machen, bis er mit 16 Jahren richtige Autos vollverklebte. Damit kam der erste Job und nach der Ausbildung bei Würth zum Groß- und Außenhandelskaufmann schließlich im Jahr 1998 die eigene Firma. Er erinnert sich: „Wir haben auf 150 Quadratmetern begonnen, in kleinen, bescheidenen Räumen und mit fünf Schreibtischen, die noch besetzt werden sollten.“ Einige Male zog das Team um. Es war damals

schon ein Problem für junge Start-up-Unternehmen, Räumlichkeiten zu finden, die zugleich den Bedarf an Büro, Produktionsort und Ausstellungsraum deckten. 2003 wurde eine Existenzgründerhalle frei, die den Anforderungen entsprach und rund fünf Jahre später zog das Team schließlich in einen eigenen Neubau.

### Großauftrag als Herausforderung

Schäffler: „In dem Moment allerdings, als wir die Türe des Neubaus aufgeschlossen hatten, brach die Wirtschaftskrise über uns hinein. Wir hatten enormen Bedarf an Liquidität und haben damals unermüdlich gekämpft und alle Kapazitäten mobilisiert, um Aufträge an Land zu ziehen. Zum Glück ist dann das Unglaubliche passiert: Ich war auf einer Vergabe für Filialbeschriftungen, um Erfahrungen zu sammeln und plötzlich bekamen wir dort den Zuschlag für einen Großauftrag. Innerhalb von sechs Wochen sollten wir 1.600 Filialen einer deutschen Großbank ausstatten. Damit haben wir nicht gerechnet, aber letztlich hat uns das gerettet und zugleich herausgefordert.“ Seither stattet Signal

Reklame kleine, regionale Mittelständler ebenso aus wie international erfolgreiche Firmen. Ob Fünf-Mann-Betrieb, Handelskette oder Bank, Signal Reklame produziert und liefert Lichtwerbeanlagen oder Schilder sowie die dazugehörige, bundesweite Logistik.

### Vision Wachstum

Das Unternehmen hat zahlreiche Niederlassungen, die bei der Planung und Installation insbesondere die örtlichen Begebenheiten der Kunden berücksichtigen. Produziert wird allerdings zu hundert Prozent in Schwäbisch Hall. „Wie am Fließband geht bei uns nicht. Denn viele Schritte sind noch Handarbeit.“ Beispielsweise in der Fräswerkstatt, wo bedruckte Schilder ausgefräst werden, um sie schließlich weiterzuverarbeiten. Heute sind es bundesweit 60 Mitarbeiter, die Vision ist aber, weiter zu wachsen, allerdings nicht in der Region. „Hier fehlen die Fachkräfte“, erklärt der 42-Jährige. „Die Auftragsbücher sind voll, leider fehlt es uns aber an Manpower. Viele Werbetechniker haben nicht die ausreichenden Qualifikationen.“ Insbesondere

in Nischen-Branchen wie beispielsweise beim Bekleben von Fahrzeugen, dem so genannten Car-Wrapping sei das spürbar. Auch wenn das Portfolio bei Signal Reklame breit angelegt ist, arbeiten fast alle Mitarbeiter als spezialisierte Werbetechniker. Dabei bilden Werbemittel (Cross Selling) mit 20 Prozent den kleinsten Geschäftsbereich, Filialbeschriftungen, wie zum Beispiel Schilder, Leuchtschriften und Wände stellen rund vierzig Prozent dar, ebenso viel wie das Bekleben von Einzelfahrzeugen und Firmenflotten sowie Einzelanfertigungen für Luxusfahrzeuge.

### Umsätze verdoppelt

Allein im Jahr 2015 verdoppelten sich die Einnahmen in diesem Geschäftsbereich. Individuelle Fahrzeuge seien mehr denn je gefragt, betont Sebastian Kreuzer, Leiter Vertrieb und Mitglied der Geschäftsleitung: „Wir sind Folier-

Europameister. Bei uns ist hohe Qualität, auf gleichbleibend hohem Niveau gefragt und alles in einem Prozessgang.“ Die Leidenschaft für ausgefallene Ästhetik und interessante Designs steckt nicht nur im Geschäftsführer, sondern auch in den Mitarbeitern. Mit Stolz betont Schäffler: „Diese ‚Kisten‘ zu gestalten, das macht uns aus. Ein Design so zu entwerfen, dass Autos zu ansprechenden Hinguckern werden, dafür braucht man Kreativität und jede Menge Benzin im Blut. Da sind wir einfach einzigartig.“

### Neuer Porsche mit Rostflecken

Und Schäffler erzählt, die verrückteste Idee sei von ihm gewesen: Den neuen Porsche 911 Turbo durch Rostflecken alt aussehen zu lassen – inspiriert durch die Tuningmesse „Sema“ in Las Vegas, wo rostige Oldtimer mit Klarlack versiegelt wurden. Um die Folien zu gestalten, zeichnete Designer Timo Wuerz in Aqua-

rell den Rost-Effekt vor, anschließend stellte das Team die Folien her und zerlegte den fabrikneuen schwarzen Porsche 911 in seine Einzelteile, um diese dann mehrmals zu folieren. Nicht umsonst lautet der Slogan: „Wir lieben kleben.“

### Auffallen ist gewünscht

Zwar seien viele neu zugelassene Autos weiß, grau oder schwarz, dennoch setzen heute aber viele Firmen auf ein auffallendes Design. Aufmerksamkeit ist ein knappes und hart umkämpftes Gut und Schäffler bestätigt: „Derzeit sind individualisierte Produkte gefragter als jemals zuvor. Wenn Außergewöhnliches explizit gewünscht und Auffallen gewollt ist, dann wird das durch Signal Reklame möglich, denn bei uns ist Individualität Standard.“

[www.signal-reklame.de](http://www.signal-reklame.de)



Um den neuen Porsche 911 für den Rost-Look folieren zu können, musste ihn das Team von Signal Reklame in seine Einzelteile zerlegen.