



HEINZ NAGEL

DER VISIONÄR UND OPTIMIST

Mit Ehrgeiz, Fleiß und dem Mut, immer Neues zu wagen und zu lernen, hat Heinz Nagel ein florierendes Unternehmen aufgebaut, das den Service von Werbeartikelhandel und Werbetechnikfirma vereint. Neben ihm stehen seine Frau Heike und seine Tochter Sabrina Nagel an der Spitze des NagelTeams. Unser Portrait ist also auch ein Stück Familiengeschichte.

Schon im Vorfeld unseres Besuchs am 2005 bezogenen Firmensitz in Troisdorf nahe Bonn haben wir uns intensiv mit dem außergewöhnlich großen Leistungsspektrum der als Händler eingetragenen PSI-Mitgliedsfirma befasst. In seiner Unternehmensbroschüre bezeichnet sich das NagelTeam als Werbepartner, der auf Beschaffung, Produktion und Veredelung von Werbemitteln aller Art spezialisiert ist. Dass sich dahinter ein Unternehmen verbirgt,

das sich nicht nur mit Werbeartikeln bestens auskennt und damit handelt, sondern auch sämtliche Werbeanbringungsverfahren im eigenen Hause anbietet, ist schon nicht ganz selbstverständlich. Mit all dem, was Nagel darüber hinaus noch im Leistungsportfolio hat, wäre ein eigenständiges Werbetechnik-Unternehmen bereits gut ausgelastet. Die auf die Spitze getriebene Diversifizierung ist wohl bedachte Strategie: „Dank unseres breiten Portfolios an

Produkten und Services sind wir immer auf der sicheren Seite. Denn so können wir gut kompensieren, wenn es in einem Bereich einmal weniger gut läuft“, erklärt Heinz Nagel. In den letzten Jahren sei dies die Sparte des reinen Werbeartikelhandels gewesen. Doch wie die Marktsituation auch sei – Nagel setzt auf stabile und langfristige Lieferantenbeziehungen, die er nicht zuletzt dadurch festigt, dass er sich nicht zu Preiskämpfen hinreißen lässt. „Ein zuver-

lässiger Lieferant ist extrem wichtig und wir tun alles für eine gute Zusammenarbeit, indem wir nicht auf jedem Cent herumreiten. Deshalb sind wir mit unseren Stammlieferanten gut aufgestellt.“

SCHWERPUNKT TEXTILVEREDLUNG

Ein besonderer Schwerpunkt ist die Textilveredlung: Dank jahrzehntelanger Erfahrung kann Heinz Nagel dem Kunden jederzeit das passende Veredlungsverfahren für die gewünschten Textilien empfehlen, die er in großer Auswahl von namhaften Lieferanten bezieht. Mit Digital-, Transfer- und Flexdruck kann hier jede Werbeidee verwirklicht werden, sogar mit Strass kann man Motive kreativ umsetzen. Hochmoderne Stickmaschinen liefern hochwertige Designs und Motive in höchster Präzision. Natürlich ist die Beratung im Vorfeld immer der entscheidende Schritt, an dem man den wirklichen Profi erkennt. Nicht wenige enttäuschte Kunden dubioser Internet-Anbieter hat Nagel schon mit seiner Qualität im Textildruck und -stick die Augen geöffnet und dauerhaft von Qualität made in Germany überzeugt. Neben Textilien kann der Kunde beim NagelTeam auch andere Artikel der verschiedensten Produktgruppen individualisieren lassen. Auch hierfür steht das professionelle Equipment wie UV-, Laser-, Digital- und Tampondruckmaschinen zur Verfügung. Auch Sublimationsdruck und Gravuren sind möglich. Graviert werden können neben Werbeartikeln auch Schilder und Pokale, Embleme und Urkunden – geliefert wird alles aus einer Hand.

LEISTUNGSFÄHIGER FULL-SERVICE-DIENSTLEISTER

Als Full-Service-Dienstleister in Sachen Werbung liefert NagelTeam Beschriftungen und Beklebungen mit im Digitaldruck oder in Plottertechnik selbst gedruckten Materialien. So entstehen Schilder, Werbeaner, Aufkleber, Leuchtreklameschilder sowie diverse Folien für den Einsatz bei Fensterbeschriftungen und -verklebungen. Für Fahrzeugbeschriftungen werden spezielle Hochleistungsfolien verwendet. Und auch hier ist man so autark wie möglich und erstellt unter Verwendung von Fahrzeugbe-

schriftungsprogrammen sogar für alle Fahrzeuge selbst die Vorlagen, die dann gedruckt werden. Auch komplette modulare Messestände, Präsentationssysteme, großformatige Displays und Banner sowie Stempel und Drucksachen kann der Kunde beim NagelTeam ordern. Eine eigene Grafikabteilung unterstützt den Kunden bei der Umsetzung von Werbeideen und schafft die technischen und gestalterischen Voraussetzungen für die Veredlung und Produktion aller genannten Werbemittel. Das breite Angebotspektrum hat ganz nebenbei einen hervorragenden Eigenwerkeffekt. „Mit unserer Broschüre informieren wir bestehende Kunden über die anderen Angebotsbereiche und können auf diese Weise Interesse wecken“, erklärt Sabrina Nagel. „Dass wir dem Kunden die komplette Dienstleistung bieten, ist unser wichtigstes Differenzierungsmerkmal.“ Das spricht sich herum, so dass Neugeschäft zu nahezu hundert Prozent in Folge von Weiterempfehlung entsteht.

DER SELFMADE-MAN

Wie sich das NagelTeam bis zu seiner heutigen Form entwickelt hat, ist eine abenteuerliche Geschichte. Sie zeigt Heinz Nagel als klassischen Selfmademan, der schon in jungen Jahren mit viel Mut und Energie am Aufbau seiner Firma gearbeitet hat. Er gründete sein Unternehmen 1983, als er aus gesundheitlichen Gründen seinen früheren Beruf als Schreiner nicht mehr ausüben konnte. Handwerklich geschickt, neugierig und allem Neuen gegenüber aufgeschlossen, übernahm er zunächst einen Kopierladen in Bonn, den er nach und nach zur Druckerei ausbaute. Um den steigenden Ansprüchen – sowohl von Kundenseite als auch von sich selbst – gerecht zu werden, arbeitete er sich in ein für ihn vollkommen

neues Metier ein. Er besuchte Messen, informierte sich über die neuesten Technologien und investierte kontinuierlich in Druckmaschinen und alles, was dazugehört, inklusive in das entsprechende Fachpersonal. Dank seiner Kontaktfähigkeit und dem Spaß am aktiven Verkaufen entwickelte sich die Auftragslage hervorragend. Große Kunden waren die damals noch in Bonn ansässige Bundesregierung sowie



das Deutsche Rote Kreuz. Der Kontakt zum DRK stammt noch aus seiner Zeit als Rettungssanitäter und bis heute ist er der Organisation, die zu seinen besten und beständigsten Kunden zählt, in vielerlei Hinsicht verbunden.

NEUE HERAUSFORDERUNG

Mit dem Umzug der Bundesregierung nach Berlin ließ sich das Drucksachengeschäft in der bestehenden Form nicht mehr aufrechterhalten, so dass die Druckerei 1993 verkauft wurde: Für Heinz Nagel kein Desaster, sondern lediglich eine weitere neue Herausforderung, die er geschickt für sich nutzte. Mit einem Bekannten gründete er eine Agentur, die Prospekte und Werbeprodukte an Großkunden verkaufte. Hier konnte Nagel seine Erfahrung in Beratung und Sachkenntnis rund ums Drucken in die Waagschale werfen und betrieb die Firma auch nach Trennung von seinem Partner im Keller seines Hauses

HEINZ NAGEL IN PERSON

Was war heute Morgen Ihr erster Gedanke?

Was kochen wir denn heute zu Mittag?

Wann war Ihr Tag ein guter Tag?

Wenn ich abends mit meiner Frau und unseren Hunden im Garten oder vor dem Kamin sitze und den Tag bei einem Glas Wein ausklingen lasse.

Was bringt Sie in Hochstimmung?

Wenn viele Aufträge zu bearbeiten sind, sich positiver Stress entwickelt und alles gut läuft.

Und was bringt Sie auf die Palme?

Negativ eingestellte Menschen die dauernd nörgeln und versuchen für ihre eigene Inkompetenz andere verantwortlich machen zu wollen.

Was verzeihen Sie sich am ehesten?

Meine eigene Schlampigkeit und Unordnung.

Wie können Sie die Zeit vergessen?

Auf einer AIDA-Kreuzfahrt mit meiner Frau oder beim Motorradfahren mit meiner Harley.

Vier Wochen Zwangsurlaub. Wohin geht's?

Mit meiner Frau auf die AIDA und ab in die Karibik.

Wofür geben Sie gern Geld aus?

Für schönen Urlaub, gutes Essen und ein gemütliches Zuhause, was aber alles nicht teuer sein muss, um es genießen zu können.

Lassen Sie sich von Werbung verführen?

Nein, ich betrachte die Werbespots sehr kritisch und finde einige sehr gut gemacht, andere total daneben.

Wann ist ein Werbeartikel ein guter Werbeartikel?

Wenn man ihn benutzt und dabei positiv an den Werbenden erinnert wird.

Der beste, den Sie je bekommen haben?

Da waren einige gute bei, ich will mich da nicht festlegen.

Was nervt Sie im Zusammenhang mit einem Werbeartikel?

Wenn man meint, aus jedem Produkt einen Werbeartikel machen zu können, indem man nur einen Firmennamen aufbringt.

weiter, wo auch produziert wurde. „In dieser Zeit arbeitete mein Vater besonders viel, wir sahen ihn nicht so oft und der Lärm der Maschinen zerrte ganz schön an den Nerven“, erinnert sich Sabrina Nagel, die, wie so viele Unternehmerkinder, auch einen Teil ihrer Kindheit in der elterlichen Firma verbrachte. In diesem Fall eher Firmen, denn die gelernte Floristin Heike Nagel betrieb zu dieser Zeit ein eigenes Blumengeschäft.

GESCHÄFTSZWEIG WERBEARTIKEL

1996 kam Nagel in Kontakt mit dem PSI und erkannte im Werbeartikel-Vertrieb eine Möglichkeit, sein Angebot zu erweitern. Nach und nach belieferte er seine Kunden auch mit Werbeartikeln aller Art. Besonders Textilien sah er zu Recht als Werbemedium mit Zukunft und begann daraufhin, sich intensiv mit der Individualisierung von Textilien zu beschäftigen. 1998 schaffte er die erste Stickmaschine an und erwarb in Eigenregie umfangreiche Kenntnisse im Bereich Textilveredlung. Die nächste Herausforderung wurde also angenommen und wieder einmal erfolgreich gemeistert. Nach dem Umzug in größere Räumlichkeiten wurde der Maschinenpark nochmals erweitert, Fachkräfte eingestellt und das Wissen beständig vergrößert. Heike Nagel gab ihr Geschäft zugunsten der Werbefirma auf und ist inzwischen aus dem Unternehmen nicht mehr wegzudenken. Mit der Vergrößerung des Betriebs ist auch die Erkenntnis gewachsen, dass im eigenen Hause ausgebildetes Personal eine stabile Säule eines jeden Unternehmens darstellt. Deswegen bildet Nagel seither junge Leute in verschiedenen Berufen aus, zurzeit sind es zwei Mediengestalter und ein Industriekaufmann. Alle werden nach Möglichkeit in den festen Personalstamm übernommen. Heinz, Heike und Sabrina Nagel sowie zwei Facharbeiter sind von der IHK zur Ausbildung berechtigt. 2005 wurde in Troisdorf ein großzügiges Firmengebäude bezogen, das Platz zur weiteren Expansion bietet. Vor allem die Bereiche Werbetechnik und Werbeartikel, darunter insbesondere Textilveredlung, wurden nochmals erweitert.

DIE ZWEITE GENERATION

Mit Sabrina Nagel ist 2005 die nächste Generation ins Unternehmen eingetreten. Nach ihrer Ausbildung zur Mediengestalterin in einem anderen Unternehmen studierte sie BWL mit Schwerpunkt Marketing und Personal. Während der ganzen Ausbildungszeit arbeitete Sie bereits in der elterlichen Firma und ist heute im Alter von 28 Jahren mit allen Abläufen bestens vertraut. Seit 2010 hat sie neben ihrem Vater auch die Geschäftsführung inne und führt die insgesamt 15 Mitarbeiter eigenständig. Die Teilung der Verantwortung hat zur Folge, dass immer jemand da ist, der entscheiden kann. „Es ist schon eine Herausforderung, wenn man als Familie auch zusammen arbeitet und sich jeden Tag sieht. Aber da jeder seinen Aufgabenbereich hat, funktioniert es gut bei uns“, sagt Sabrina Nagel. Auch ihr Vater bestätigt dies und ergänzt: „Nach harten Jahren können wir jetzt genießen, was wir erarbeitet haben. Ans Aufhören denken wir noch lange nicht, denn Stillstand ist Rückstand. Wir haben noch viel vor und freuen uns auf weitere Herausforderungen.“

<