

nugg.ad blog

What a feeling

Posted: September 20th, 2010 | **Author:** [Stephan Noller](#) | **Filed under:** [Allgemein](#) | [1 Comment](#) »

Jetzt habe ich also meine Firma verkauft. Ein grossartiges Gefühl – nach so vielen Jahren der Vorbereitung, des Aufbaus, des Bangens, Durchhaltens und Hoffens. In einem [früheren Artikel hier](#) habe ich ja schonmal geschildert wie gerne ich – überraschend – Unternehmer bin und wie sehr ich diese Firma mag...

Und jetzt ist es uns tatsächlich gelungen worauf jeder Unternehmer (zumindest im Typus VC-finanziertes Unternehmen) hinarbeitet – der Verkauf an einen strategischen Partner – und was für einen! Es ist ja eine Sache eine Firma aufzubauen, die richtige Strategie zu wählen, die richtigen Leute zu finden, Kunden zu gewinnen, Investoren zu überzeugen usw...

Aber beim Verkauf geht es ja nicht nur darum einen attraktiven Abschluss zu finden – man wünscht sich auch einen Partner, der die Leidenschaft für das Unternehmen teilt, einen, der es wertschätzt was man auch Abseits der Zahlen geschaffen hat, der das Team und das Management schätzt und respektiert und sich idealerweise von der Übernahme mehr als nur einen Ergebnisbeitrag oder eine schöne Story für die eigenen Aktionäre verspricht.

Mit der deutschen Post ist genau das gelungen, und das macht mich nochmal besonders glücklich. Zum einen ist es so, dass die Post in wirklich idealer Weise unsere Positionierung unterstreicht – das wäre bei fast keinem anderen denkbaren Käufer so deutlich möglich gewesen. Zum anderen können wir nugg.ad nicht nur genau so weiterführen wie wir es aufgebaut haben – sondern dies sogar in grosser Unabhängigkeit und Selbständigkeit tun. Das ist wirklich ein grosses Zeichen von Respekt und Wertschätzung für die Firma und das Team!

Was mich aber vor allem glücklich macht ist eine Firma mit einem Haufen ebenfalls brennender und inspirierter Leute (dazu gehört auch der eine oder andere im Umfeld wie z.B. @nico, die Jungs von Spring und Interrogare, Prof. Fink, @pickihh und viele wohlmeinende Freunde und Unterstützer) aufgebaut zu haben, die sowohl nach aussen als auch nach innen vom ersten Tag an bestimmte Prinzipien hochgehalten hat, welche für Investoren eher ein Graus sein mussten (nicht aber für unsere – ehrlich nicht). Also zum Beispiel der Fokus auf den Datenschutz. Familienfreundlichkeit*. Aufrichtigkeit und in die Augen schauen können selbst im Fall von Kündigungen (die wir im Krisenjahr 2009 in ein paar Fällen leider aussprechen mussten). Gerne zur Arbeit kommen und Spass haben dabei. Aus Fehlern lernen und diese auch zugeben. Kundenfokus lernen ohne dabei zu Buckeln. Innovation betreiben aus der Leidenschaft für die Sache und nicht weil der Wettbewerb irgendwas macht. Fokussieren auf das Wesentliche. No Bullshitting.

Um ehrlich zu sein – ich hätte es selbst nicht für möglich gehalten, dass es möglich ist in einem harten Markt ein Unternehmen aufzubauen mit einem hohen Finanzbedarf und dabei fast ausschliesslich mit einfach sehr netten Menschen zusammenzuarbeiten. Was für ein Segen.



Und jetzt gehts natürlich weiter – wir sind ja noch nicht am Ziel das wir uns vorgenommen haben. Jetzt wollen wir das, was wir geschaffen haben im europäischen Markt weiter etablieren, und da warten noch ein paar harte Nüsse auf uns. Der englische und der französische Markt. Ein Ausbau von Team und Strukturen ohne darüber plötzlich unsere Werte über den Haufen zu schmeissen. Skalierbarkeit unter Beweis stellen (eine der coolsten Herausforderungen).


Wir folgen einfach weiter dem Motto: Take your passion – and make it happen.

*im ersten Beteiligungsvertrag war für mich als Gründer die Option für eine Elternteilzeit vorgesehen – die Anwälte haben mich angesehen wie einen Ausserirdischen als ich es gefordert haben – dann aber brav eingebaut (nach stundenlangen Beratungen über die Details)

160

No related posts.

One Comment on “What a feeling”

1.  1 *calceola* said at 00:07 on September 21st, 2010:

Vielleicht haben sich zur richtigen Zeit einfach die richtigen Menschen getroffen und gesagt sie wollen die Welt verändern. Nur einen kleinen Teil der Welt, aber ihren Teil und sich dabei nicht beirren lassen.

Mich freut es zumindest zu sehen das es Dir nicht nur gelungen ist das durchzustehen, sondern dass Du dabei viel von dem Stephan behalten hast der Du schon immer warst.

Suche nach:

neueste Artikel

- [Deutschlandstipendium – mein Sprungbrett in den Beruf](#)

- [Leaving nugg.ad...](#)
- [Wie viel 2013 steckt in 2014?](#)
- [Pay Gap Analyse: Gehalt von Frauen & Männern bei nugg.ad](#)

beliebteste Artikel

- [What a feeling](#)
- [Gurkenworkshop 2011 – Euer Input ist gefragt](#)
- [Pay Gap Analyse: Gehalt von Frauen & Männern bei nugg.ad](#)
- [Ich hab' noch einen Koffer in Berlin – der nugg.ad Anwendertag 2011](#)

Blogroll

- [nugg.ad Homepage](#)
- [Targeting Blog \(de\)](#)
- [Targeting Blog \(en\)](#)

[2nd-Life](#) [adoptimization](#) [advertising](#) [AGOF](#) [Algorithmus](#) [Analyse](#) [Audience-Measurement](#) [Außenwerbung](#)
[behavior](#) [Behavioral-Targeting](#) [Berlin](#) [Burma](#) [community](#) [company](#) [cookie](#) [Datenschutz](#)
[FMCG](#) [Fragmentierung](#) [Google](#) [Grundprinzip](#) [implodierende-Reichweiten](#) [Internet](#) [Klickraten](#)
[mediaplanning-on-the-fly](#) [Messung-&-Befragung](#) [next07](#) [nugg.ad](#) [OMD](#) [Onlinewerbung](#)
[predictions](#) [Predictive-Behavioral-Targeting](#) [privacy](#) [Reichweite](#) [Relevanz](#) [Soziodemographie](#) [tante-](#)
[emma](#) [Targeting](#) [Trends](#) [Umfeld](#) [video](#) [web-2.0](#) [Werbewirkung](#) [werbung](#) [Witterung](#) [YOU](#)

Archiv

Archiv 

© Copyright 2017 | [nugg.ad blog](#) | All Rights Reserved