



Bereits das zweite Jahr in Folge erzielte Kim Niclas Stahmer mit seiner Agentur BLICKFRISCH DESIGN exzellente Leistungen bei den German Web Awards. Besonders in Bezug auf die Zufriedenheit der Kunden setzt das Unternehmen Qualitätsstandards. BLICKFRISCH DESIGN übertrifft durch seine erstklassigen Dienstleistungen, seine transparente Kommunikation und sein umfangreiches Know-how die Erwartungen und gilt als Maßstab im Bereich Kundenzufriedenheit. Wie BLICKFRISCH DESIGN so große Erfolge feiern konnte, erzählt uns Kim Niclas Stahmer im Interview.



Interview // veröffentlicht am 11.8.2023

im Interview: Kim Niclas Stahmer

Freelancer

// Herr Stahmer, herzlichen Glückwunsch zum erneuten Erhalt des German Web Award des Jahres 2023. Als Frage vorweg: Können Sie uns kurz beschreiben, wie Sie den Einstieg in die Branche als Freelancer gefunden haben?

Ich bin gelernter Mediengestalter und war in Agenturen, als auch in europaweit und international agierenden Unternehmen als solcher, teilweise in Führungsposition, angestellt. Keine dieser Unternehmen oder Positionen hat mich wirklich glücklich gemacht oder erfüllt. Ich konnte nie so wirklich meine Ideen umsetzen, hatte selten Kundenkontakt oder die Chance, jemanden wirklich ganzheitlich zu beraten. So habe ich im Mai 2017 selbstständig gemacht und kann seitdem individuell auf jeden Kunden eingehen, beginnend mit der Beratung bis zum GoLive.

// Was ist Ihr wichtigstes Tätigkeitsfeld als Freelancer?

Meine Leidenschaft und Expertise ist die persönliche Beratung, das Konzeptionieren und Gestalten von individuellem Branding und das Erstellen von optimierten WordPress Websites. Damit unterstütze ich Solo-Selbstständige sowie kleine und mittelständische Unternehmen aus dem Dienstleistungsbereich, um sich professionell visuell im Markt zu präsentieren, um mehr Erfolg bei der Kunden- und Mitarbeitergewinnung zu haben.

// Welche Auswirkungen kann der Erhalt des Awards auf Ihre Arbeit haben und was erhoffen Sie sich?

Ich habe bereits 2022 den Award gewonnen, was für mich schon ein großes Erlebnis war und es ist seitdem schon irgendwie anders. Die Kunden nehmen mich und meine Leistung nicht besser, aber irgendwie anders wahr. So mein Gefühl zumindest. Eine Auszeichnung verleiht einem irgendwie einen anderen Touch. Ich denke mal, dass wenn jemand sieht, dass ein Dienstleister ausgezeichnet wurde, dann setzt das der Dienstleistung noch mal ein kleines Plus obendrauf.

Natürlich erhoffe ich mir mit dem erneuten Gewinn des Awards, dass dieses "Ansehen & Bewundern" noch ein wenig mehr steigt und noch deutlicher wird, dass ich gute Arbeit leiste.

// Was unterscheidet Sie von anderen Freelancer*innen in Ihrem Bereich?

Ich bin ein Mediengestalter vom "alten Schlag" und kann aufgrund meiner langjährigen Berufsfahrung (20+ Jahre) die Kombination aus Beratung, Strategie und Designverständnis mit technischer Umsetzungskompetenz anbieten. Das ermöglicht es mir, meine Kunden hinsichtlich ganzheitlicher Markenauftritte zu beraten und sie auch komplett zu gestalten und umzusetzen.

Ich mache nicht nur Design, sondern betrachte jedes Projekt individuell, cross-medial und gehe auf jeden Kunden persönlich ein. Nur so kann ich einen ganzheitlichen Markenauftritt gewährleisten.

// Welchen neuen Herausforderungen sind Sie in den vergangenen Jahren begegnet?

Auf dem Markt gibt es mittlerweile so viele Freelancern, manche davon recht professionell, andere sind eher Hobby-Designer. Und letztere sind oft nicht ganz unschuldig daran, dass die Preise im Markt teilweise echt katastrophal sind. Hinzu kommt, dass seit Corona Onlineangebote wie z. B. Canva, auch Laien die Möglichkeit geben, Flyer, Logos und vieles andere selbst zu erstellen. Das macht es nicht immer einfach, individuelles Design zu "verkaufen". Geht ja mittlerweile Dank Templates & Co. auch so.

// Auf welches Ihrer bisherigen Projekte sind Sie besonders stolz und was war das für ein Projekt?

Ich habe zusammen mit einem Netzwerkcollegen (SEO) einer Website inkl. Shop von einem Influencer aus der Fitnessszene ein komplett neues Design, neue Struktur und neue Inhalte verpasst. Die alte Seite hatte über 4.200 URLs, welche teilweise neu kategorisiert oder neu zugewiesen werden mussten. Mehr als über die Hälfte sollte aber wegfallen und musste neu umgeleitet werden. Dann gab es einzelne Seiten, die nur ein Update erhielten, wo die URL dann anders (kürzer) lautete. Auch diese mussten alle neu zugewiesen und weitergeleitet werden.

Es gab über 1.000 verschiedene Tags, die runtergebrochen werden sollten auf eine Handvoll Tags. Hierzu gab es dann auch verschiedene URLs, die ebenfalls neu kategorisiert und umgeleitet werden mussten. Der zugehörige Shop wurde ebenfalls komplett neu aufgebaut, die Produkte anschaulicher und schöner dargestellt. Das Ganze Projekt hat 9 Monate gedauert, aber war am Ende (Anfang 2023) ein großer Erfolg.

// Was sind die aus Ihrer Sicht besonderen Herausforderungen der Freelancer*innen in der Branche?

Eine Nische/Zielgruppe zu finden und/oder sich selbst richtig zu positionieren. Viele Freelancer wollen für jeden Kunden- oder Branche etwas umsetzen, Hauptsache es kommt Geld rein. Dann bieten sie eine Art "Bauchladen" an, nur, um so viele Aufträge oder Projekte wie möglich zu erhalten.

Und natürlich immer der Preiskampf und die Vergleichbarkeit. Viele Kunden vergleichen Freelancer und dann natürlich auch die Preise. Das aber günstig nicht immer gut bedeutet oder zum Kunden selbst passt, verstehen viele erst hinterher und zahlen dann oft doppelt.

// Welche Faktoren bestimmen Ihrer Einschätzung nach den Erfolg eines Projekts?

Auf den Kunden und seine Bedürfnisse eingehen. Ihm zuhören und ehrlich beraten, ungeachtet dessen, ob er es gut findet oder nicht. Die Zielgruppe verstehen und analysieren, um benutzerzentriert umsetzen zu können. Der User (im besten Fall wurde zuvor eine Persona erstellt) steht immer im Vordergrund. Stetige Überwachung und Optimierung während des Projekts, um nie das Ziel aus den Augen zu verlieren. Täglich ändern sich Gegebenheiten, Anforderungen und Möglichkeiten. Hier sollte man immer das Ziel im Auge behalten, damit der Kunde den Erfolg hat, den er sich vom Projekt und der Zusammenarbeit erhofft. Und hinterher weiterhin Beobachten und bei Bedarf Optimieren oder Ändern.

// Was sind Ihre Herausforderungen in der Zukunft?

Alles, was mich besser macht, um meinen Kunden stets die bestmögliche Umsetzung bieten zu können, damit sie den Erfolg haben, den sie sich wünschen. Ich möchte die Qualität meiner Leistungen stets steigern, denn jedes Projekt ist eine Referenz für mich und meine Arbeit und daher ist es mein Ziel, bei jedem Projekt das Maximum an Qualität zu liefern. Der Erfolg meiner Kunden steht für mich immer an erster Stelle.

// Was raten Sie anderen Freelancer*innen, die den Award auch gewinnen möchten?

Anderen Tipps geben, ohne dessen Ausgangssituation und Erfahrung zu kennen, tue ich mich eher schwer. Grundsätzlich würde ich aber sagen, dass man bei jedem Projekt so denken und umzusetzen sollte, als wäre es das eigene. Ebenso sollte man nur Kunden/Projekte annehmen, an denen man ggf. selbst noch wachsen kann, die einen selbst motivieren und wo man dem Kunden sowohl Nutzen als auch Mehrwert liefern kann - und dann mit 150 % Qualität.

Es gehört aber auch dazu, mal "nein" zu einem Auftrag zu sagen, wenn die zwischenmenschliche Chemie nicht stimmt, man weiß, dass man nicht die Leistung bringen kann, die das Projekt erfordert oder, wenn schon von Beginn an Stolpersteine oder andere Dinge nicht ganz rund laufen.