

NEUGIERIG

was aus unseren
Gründern wird?
Dann lesen Sie
hier:
[https://t1p.de/
01yy](https://t1p.de/01yy)

**V.L. JATIN KANJIA
UND LUKE HOSS** sind
durch Corona auf die
Idee gekommen, eine
Social-Media-Agentur zu
gründen.



»EINMAL MIT DEM VFB ZUSAMMENARBEITEN«

GRÜNDER Die Overtake Marketing Agency UG macht Social Media für regionale Unternehmen.

Die letzten beiden Abiturjahrgänge mussten ihre Reife quasi doppelt unter Beweis stellen: zu den üblichen Prüfungen kam hinzu, dass die jungen Leute bei den Vorbereitungen darauf weitgehend auf sich allein gestellt waren. Das gilt besonders für das Frühjahr 2020, als das Home-Schooling erst sachte anließ.

Nicht für jeden erwies sich das jedoch als Nachteil. Ganz im Gegenteil: viele Abiturienten durchliefen eine Art Turbo-Reifung, zum Beispiel Jatin Kanjia und Luke Hoß. Den Jahrgangskollegen und besten Freunden seit dem Skischullandheim öffnete der Verlust der gewohnten Kontaktmöglichkeiten die Augen für die Probleme anderer: „Nicht nur wir Schüler waren ja von unserem Umfeld abgeschnitten, sondern fast alle Firmen von ihren Kunden“, sagt Hoß, Enkel eines Unternehmers. Wie man das ändern kann? 19-Jährige muss man das nicht lange fragen: mit Social Media natürlich.

Kaum war das Abi am Fellbacher Schiller-Gymnasium in trockenen Tüchern, gingen die beiden ans Werk. Bereits im August stand die Geschäftsidee: Kanjia und Hoß wollen Struktur in den Online-Auftritt von Unternehmen bringen, damit deren Produkte besser wahrgenommen, die Glaubwürdigkeit erhöht, die Kundenbetreuung verbessert und die Mitarbeitergewinnung einfacher wird. Schon zehn Wochen später saßen sie beim Notar: die Agentur Overtake Marketing Agency UG war geboren.

Die erste Kundin fand sich schnell. Mit-Abiturientin Vanessa Bürkle, die Masken entwickelt hatte, die die Brille nicht beschlagen lassen, suchte für ihr neues Projekt Unterstützung. **Richtig Fahrt nahm Overtake Marketing aber erst auf, als sich Marcel Baars der beiden jungen Männer annahm.**

Baars ist Kümmerer in der Remstal-Gemeinde Kernen, wo Hoß wohnt und die Firma ihren Sitz hat. Zu seinen Aufgaben gehört es, die örtliche Wirtschaft marketingmäßig voranzubringen. „Er hat uns im regionalen Unternehmensnetzwerk ins Gespräch gebracht“, freut sich Kanjia. **So kam der Kontakt zur Tankstellenkette Schaal zustande, dem ersten professionellen Kunden.**

War es schwierig, als Teenager solch „alten Hasen“ zu überzeugen? „Nein“, antwortet Hoß, „schließlich ist es unser USP, dass wir mit Social Media aufgewachsen sind.“ Und das Betriebswirtschaftliche? Woher weiß man als Gründer beispielsweise, welche Preise man verlangen kann? „Wir haben ja unsere eigenen Kanäle aufgebaut und gesehen, wie viel Arbeit das macht. Außerdem beobachten wir natürlich den Wettbewerb“, erklärt Hoß.

Noch zahlen sich die beiden Gründer keine Gehälter aus, sondern reinvestieren die Einkünfte lieber. Zum Beispiel in Analysetools und in ein System, das die Absprache und die Terminvereinbarung

mit den Kunden fast vollständig digitalisiert.

Der persönliche Kontakt aber, da sind sich die beiden Digital Natives ganz sicher, wird niemals durch das Internet abgelöst, das persönliche Netzwerken niemals durch LinkedIn ersetzt werden. „Selbst unsere tägliche Arbeit ist viel effizienter, wenn wir nebeneinandersitzen statt zu skypen“, haben beide festgestellt.

Was sagen die Eltern dazu, dass ihre Söhne nicht gleich Ausbildung oder Studium begonnen haben? „Erst waren sie schon etwas skeptisch, aber inzwischen haben sie gesehen, dass wir mit Leidenschaft dahinterstehen“, erzählt Kanjia: „Und überhaupt ist ihnen ja klar, dass wir nicht unser ganzes Leben kaputt machen, falls es doch nicht funktionieren sollte.“

Nur Großvater Hoß mahnt ab und zu, die negativen Seiten der Selbständigkeit nicht zu unterschätzen, gerade den Arbeitsaufwand. Aber „einen Nine-to-five-Job, das wollten wir nie“, erklärt sein Enkel, „wir haben schon immer gedacht, das kann doch nicht alles sein!“ Und überhaupt hat er einen großen Traum: „Einmal mit dem VfB zusammenarbeiten.“

DR. ANNJA MAGA
Redaktion Magazin Wirtschaft
annja.maga@stuttgart.ihk.de