

Winter 1997 Das Kennenlernen

Christian Kohnen und Stefan Weiss lernen sich bei SinnerSchrader kennen. Beide sind zu diesem Zeitpunkt als freie Mitarbeiter und selbstständig in ihren Berufen tätig. Sie beschließen, eine Agentur zu gründen, und reisen für ein paar Tage nach Moskau, um konkrete Pläne für den Start zu schmieden.



Juli 1998

Die erste Praktikantin wird eingestellt. Es geht darum, wöchentlich tausende Werbemailings für AOL zu personalisieren und zusammen mit einer Software-CD zu verpacken.

Winter 1998

ARP DATACON aus der Schweiz reiht sich ein in die Kundenliste. Kundentermine werden stets auf freitags gelegt, sodass sich Job und Freizeit verbinden lassen und das Wochenende immer noch Ski gefahren werden kann.

1999

WEISS&KOHNNEN wächst. Mittlerweile müssen die Herren Weiss und Kohnen auch nicht mehr selbst das Telefon abnehmen. 4 Mitarbeiter in der Kreation unterstützen die Geschäftsführung beim wachsenden Kundenstamm. Als Belohnung werden gleich 2 Audi TT bestellt, die sodann den eigenen WK-Fuhrpark schmückten.

1998



JANUAR 1998

Die ersten Agenturräume in der Wartenau 11 werden bezogen. In einer Stadthausvilla teilen sich die Herren die ersten herrschaftlichen Büroräume zunächst mit einem gemeinsamen Freund, der zu diesem Zeitpunkt biologische Toilettensysteme vertreibt. Zu den Startkunden bei WEISS&KOHNNEN gehören AOL Deutschland und Tchibo.

2000

Umzug in die Hamburger Speicherstadt. Unter der Adresse Brook 1 bezieht die Agentur den Sandthorquai-Hof auf rund 280 m². WEISS&KOHNNEN reiht sich ein in die neue Perlenschnur an New Economy Agenturen, die sich im Hafen- und Elbegebiet ansiedeln – zu diesem Zeitpunkt noch Zollgebiet. Sprunghaft steigt die Mitarbeiterzahl auf 15 Personen. Neue große Kundennamen schmücken das Portfolio (Otto, Görtz, Hawesko, Lenscare).



2001

Öfter mal was Neues: Durch den Wegfall des Zollgebietes in der Speicherstadt im Jahre 2000 eröffnen sich neue Möglichkeiten. Stefan Weiss und Christian Kohnen mieten gemeinsam mit dessen Cousin André Kohnen ein ehemaliges Zollhaus an und bauen es zu einem der ersten Coffee-Shops in dieser Lage um.



2001

Die Online-Blase platzt und einige Kunden (wie z. B. Ricardo.de) müssen aufgeben. Auch der Agenturmarkt der sogenannten 1. New-Economy-Bewegung dünnt sich nach ein paar starken Wachstumsjahren wieder sehr aus. WEISS&KOHNNEN hält durch und bekommt wegen seiner Kommunikationsstärke und Erfahrung im Bereich Dialogmarketing sogar neuen Aufschwung. Spannende neue Kunden kommen hinzu (z. B. Otto Supermarkt, Schwab), andere Kunden bleiben weitere Jahre. (Danke für die langjährige Treue an z. B. Tchibo und Hawesko!)

2002

Termin bei der Deutschen Bank in Frankfurt. Nach der Personenkontrolle geht's hoch in den obersten Stock des Deutsche Bank Tower. Beim Blick über Mainhattan wird einem noch mal klar, dass man hier ist, weil die was von uns wollen – und nicht umgekehrt. #stolz

2002



Die langjährige Tradition der Kickerturniere wird eingeführt. Von nun an werden jedes Jahr Kundenteams in Zweierformation gegeneinander antreten und sich bei Fischbrötchen und einem zünftigen Pils die spannendsten Ballduelle geben.

2003

2003

Die Herren Weiss und Kohnen gründen die supercards ambient media GmbH. supercards vertreibt seitdem verschiedenste Outdoor-Medien, um Zielgruppen an ihren Autos, Fahrrädern oder in ihrem Zuhause zu erreichen.



2005

Unser erstes Fashionlabel. Unter dem Namen zoobahnplan.de verkauften wir Shirts, Caps, Taschen etc. Die Idee: Wir sehen uns die U-Bahnenweltweiter Großstädte an und suchen in den Netzsystemen nach Tieren, die sich durch die Schienenlinien bilden lassen. Über 20 Städte, von Hamburg bis New York, hatten wir im Angebot, waren auf der Bread&Butter in Berlin und haben einige tausend T-Shirts verkauft. Irgendwann war der Hype dann vorbei ...



2004

WEISS&KOHNNEN startet eine großangelegte probono Fundraising-Kampagne für das Altonaer Kinderkrankenhaus, das von der Schließung bedroht ist. Durch die Medienpräsenz und die Spendeneinnahmen sowie die Unterstützung mit zahlreichen Partnern konnte die Schließung abgewendet werden.



2006

Stefan Weiss zieht es ins Rhein-Main-Gebiet. WEISS&KOHNNEN eröffnet in der Kaiser-Friedrich-Promenade in Bad Homburg eine neue Dependence. 2 neue Mitarbeiter werden für den Standort eingestellt. Christian Kohnen übernimmt die Leitung des Hamburger Standortes. Die Agentur bleibt aber trotz Umzugs nach innen und außen eine Einheit und arbeitet ungeachtet der räumlichen Trennung eng zusammen.



2007

Der nächste große Schritt: Bad Homburg wird als Zwischenlösung abgewickelt und die südliche Zweigstelle zieht um in die Mainmetropole Frankfurt. Allgemeines Neukunden-Update: u. a. B.O.C., Philips, Parship, Junge – Die Bäckerei.



2008

Willkommen Luna. Endlich haben auch wir unseren Agenturhund. Die Mitarbeiter im Hamburger Büro lernen schnell zu schätzen, was so ein Hund für das Büroklima tun kann. Und noch ein Meilenstein: WEISS&KOHNNEN wird 10 Jahre alt. Grund genug, die Agentur auf den Kopf zu stellen und einmal komplett neu einzurichten.

2010

Die goldenen Jahre. Die Kunden rennen uns die Bude ein. Querbeet aus allen Branchen kommen neue, spannende Aufgaben hinzu: Tourismuskunden wie Grömitz, Telco-Kunden wie Unity Media, (Versand-) Handelskunden wie Depot, Schneider, Conrad oder Staples. Erstmals greift WEISS&KOHNNEN auf freie Mitarbeiter für verschiedenste Bereiche zurück.



2013

WEISS&KOHNNEN zieht um in einen komplett renovierten, alten Boden – ein ehemaliges Teppichlager im St. Annenufer 2. Von nun an werden wir bei Kundenbesuchen noch öfter hören: „Sie haben es aber schön hier!“

2016

WEISS&KOHNNEN beim HSH Nordbank Run, im Wildpark oder beim Agenturausflug an der Ostsee – auch nach der Arbeit können wir nicht ohne uns.



2018

We are here!
Happy Birthday an uns selbst.
20 Jahre WEISS&KOHNNEN.
20 Jahre DIALOG UND DESIGN.

2015

Stefan Weiss verlässt das Unternehmen WEISS&KOHNNEN. Das Frankfurter Büro wird aufgelöst. Christian Kohnen ist nun alleiniger Geschäftsführer und übernimmt zu 100% die GmbH. Highlight-Projekte: kompletter Markenrelaunch für CITTI-Markt, und WEISS&KOHNNEN übernimmt für baumarkt direkt/hagebau die Umsetzung kompletter Kataloge. Die offizielle Ostsee-App ist fertig!

2012

Der digitale Wandel schreitet voran. Auch bei WEISS&KOHNNEN nehmen die Online-Projekte weiter zu. Newslettermarketing, Banner, Webdesign und Apps gehören nun fest zum Angebot dazu. Gleichzeitig steigt aber auch die Nachfrage nach Dialog. Für zahlreiche Energiekunden (Entega, Drift, EWE und diverse Stadtwerke) setzen wir Mailingmaßnahmen zur Neukundengewinnung um. Bertelsmann und Axel Springer zählen zu unseren Top-Referenzen im Dialogbereich, und für Küche&Co können wir den Lead-Etat gewinnen.

2018

