Ein Hibbelkopp? Awatt!

Bünde. Wird Peter Vennebusch nach seinem ostwestfälischen Lieblingswort gefragt, kommt die Antwort prompt: "Awatt!". Übersetzt bedeutet es so viel wie "Ach was!" - so wie der 60-Jährige es ausspricht, erinnert es an Loriot. "Es spiegelt den Ostwestfalen wieder", begründet er seine Vorliebe, "diese ,Die Begeisterung kommt morgen'-Haltung." Insgesamt 22 Produkte - vom Plakat über Becher und Frühstücksbrettchen bis zum Zollstock - lässt er mit seinem "Ostwestfälischen Wortschatz" bedrucken.

Der Leser taucht ein in die ostwestfälischen Sprachwelten, freut sich über "ahlen" (gemütlich auf dem Sofa kuscheln), stößt auf das "Gedöns" (Unnützes, Wertloses) von Altkanzler Schröder und lernt die Bedeutung von "wullacken" (hart arbeiten) kennen.

Vor gut drei Jahren ist Vennebusch mit den ersten Plakaten gestartet, seitdem ist das Sortiment stetig gewachsen. Auch einen "Emsländischen Wortschatz" hat er im Programm, allerdings mit weniger Produkten. Denn den etwa zwei Millionen Einwohnern Ostwestfalen-Lippes stehen rund 380.000 Emsländer als potenzielle Kunden gegenüber.

Dabei hat Vennebusch die Idee des Wortschatzes entwickelt, um das Leistungsportfolio seiner "ProjektMarketing"-Agentur seinen Kunden am eigenen Beispiel erklären zu können.

Neben der Wort-Recherche und dem Aufbau der Vertriebsstruktur - inhabergeführte Buchhandlungen zwischen Minden-Lübbecke und Höxter - gibt es die Produkte auch noch in seinem eigenen Onlineshop. "Ich besetze eine Nische, betreibe keine klassische Werbeagentur", beschreibt er sein Geschäftsmodell. "ProjektMarketing" bedeutet, Marketinginhalte zu strukturieren, zu verbessern und mit dem Vertrieb in Einklang zu bringen. Und am besten noch ein Produkt mit Alleinstellungsmerkmal zu besitzen." Seine Zielgruppe seien kleinere, mittelständische Betriebe ohne eigene Marketingabteilung. Vennebusch arbeite auch als Interim-Manager, falls gewünscht.

Bevor er sich mit seiner Ein-Mann-Agentur 2009 in seinem Wohnort Bünde selbstständig gemacht hat, habe er über 30 Jahre Berufserfahrung in der Konsumgüter-, Markenartikel- und Investitionsgüter-Industrie gesammelt. Gestartet ist der gebürtige Bottroper in sein Berufsleben mit einer Ausbildung zum Schaufenstergestalter beim damaligen Karstadt-Konzern in Essen. Daran schlossen sich die Werbefachschule in Essen und die Werbeakademie in Köln an. "Früher hieß der Abschluss "Werbeleiter', heute nennen sie es "Marketingleiter:" Er komme aus der handwerklichen Richtung, heute würde vielfach über ein BWL-Studium der Einstieg in den Beruf gesucht. Begonnen hat Vennebusch als Werbeassistent bei der Falke Gruppe, vom Strumpfhersteller ging es weiter zu Hella nach Lippstadt, nach "Automotive" folgte die Möbelindustrie, in der er als Marketingleiter und Pressesprecher tätig war. Mit Anfang 50 habe er sich die Frage gestellt, ob es in dem Tempo und mit der Arbeitsbelastung weitergehen solle. Außerdem schiele die Marketingbranche immer auf junge Leute, die in dem Beruf starten wollen. "Ich war ja auch mal jung", kommentiert Vennebusch



Alleinstellungsmerkmal: Peter Vennebusch hat den "Ostwestfälischen Wortschatz" entwickelt.

den Verdrängungswettbewerb. Heute könne er "anders arbeiten", neben Kundenprojekten auch an seinen "Wortschätzen". Sich selbst beschreibt er teilweise als "Hibbelkopp", wobei er "Hektiker" eher als "rührig" verstanden haben möchte. Aber auf jeden Fall möchte er "zu Potte kommen", also vorankommen.

> Heiko Stoll

