



Firmenfotos



**Fernwehreisen GbR**

**eXtabo**

**MDC My Digital Concept GbR**

**Was wollten Sie werden, als Sie klein waren?**

*Thomas Förster:* Als Kind war es schon immer mein Traum, fremde Länder und Kulturen zu entdecken, deshalb war mein Berufswunsch der Hotelmanager.  
*Sascha Brk:* Als Kind war es schon immer mein Traum, Menschen mit etwas Einzigartigem begeistern zu können. Da ich als Sänger sehr talentfrei war, mache ich es jetzt mit individuell designten Reiseerlebnissen.

*Sven Spangenberg:* Ich wollte als Kind Fußballer, Skifahrer oder Handwerker werden.

*Jascha Conrad:* Polizist  
*Christoph Witt:* Tierarzt

**Ihre Geschäfts-idee in Kürze:**

Fernwehreisen definiert den Wert einer Reise nicht am Luxus einer Destination oder an den Sternen der Hotels, sondern durch das Zusammenspiel aus Natur, Design und Wohlfühlatmosphäre. Kombiniert mit unserer Erfahrung vor Ort und den individuellen Kundenwünschen verwirklichen wir Dein ganz persönliches Reiseglück.

Ich führe Schulungen und Workshops zu Qualitätsmanagement-Systemen und Automotive Core Tools durch. Unter anderem unterstütze ich bei der Erstzertifizierung und bei der Aufrechterhaltung der Zertifizierung von QM-Audits. Der Kunde soll durch uns den Mehrwert erhalten, den er wünscht, und mehr noch darüber hinaus.

Die Zukunft des perfekten Messe-Marketings durch datenschutzkonforme und automatische Digitalisierung von Kontaktdaten der Messe-Besucher vorantreiben. Den Messe-Interessenten durch persönliche und automatische Nachbetreuung zum begeisterten und zahlungskräftigen Kunden umwandeln.

**Was ist Ihr Tipp für andere Gründer?**

Jeder Gründer sollte sich so gut wie möglich auf alles vorbereiten und entsprechende Angebote zur Beratung wahrnehmen. Des Weiteren ist es wichtig, seinen Traum zu verwirklichen, und nur wenn man mit Herzblut und Engagement bei der Sache ist, wird man auch auf Dauer erfolgreich sein!

Ich empfehle Gründern eine sehr gute Vorbereitung, das Aufbauen eines möglichst breiten Netzwerks an Kontakten und das Investieren von viel, viel Zeit.

Testen, testen, testen. Auswerten. Optimieren. Weitermachen. Und skalieren!

**Was wollen Sie in fünf Jahren erreicht haben?**

Wir möchten uns bis dahin einen guten Kundenstamm aufgebaut und uns in der Region als Spezialist einen Namen gemacht haben. Außerdem hoffen wir, durch unsere Arbeit einen positiven Beitrag für die Wirtschaft zu leisten und Arbeitsplätze zu schaffen. Nicht zu vergessen: Menschen für die wichtigste Zeit des Jahres glücklich zu machen. ■

Ich würde mir wünschen, dass ich einen diversifizierten Kundenstamm aus verschiedenen Branchen betreue (Automotive, Industrie, Pharma, Lebensmittel, Logistik). Zudem möchte ich ein bis zwei Netzwerkpartner oder Mitarbeiter gewinnen, die im Auftrag der eXtabo beraten, schulen und auditieren. ■

Die Digitalisierung und der kontinuierliche Wandel werden immer schneller. Unserer Ansicht nach lassen sich heutzutage maximal 1-2 Jahre überblicken. Doch bei einer Sache sind wir uns sicher: Geschäftsmodelle, bei denen Nutzen und Wert des Kunden und Menschen im Vordergrund stehen, werden immer wichtiger. ■