

Stefan Filtgen kauft ein Stück For Sale

Stefan Filtgen, 42, beteiligt sich zu einem nicht näher bezifferten Teil an der von ihm mitgeführten Agentur For Sale, München. Verbunden mit dem Schritt ist sein Aufstieg zum Geschäftsführer. Der Creative Director, dessen wichtigste Stationen zuvor die Ortsrivalen Eiler & Riemel und Heye & Partner waren, wech-



Neugesellschafter Stefan Filtgen

selte 2002 zu For Sale. Hier betreute er, damals noch an der Seite des For Sale-Gründers **Kai Fehse**, Kunden wie Media Markt, L'TUR, 11818 und Praktiker.

"Nach einer genau 10-jährigen Probezeit, ist das ein solider und konsequenter Schritt", scherzt Filtgen über seinen Aufstieg zum geschäftsführenden Gesellschafter

Vor drei Jahren hatte **Christi-an Rechmann**, 40, die Firma von Kai Fehse übernommen, der sich inzwischen als Dr. Kai Fehse der Werbewirkungsforschung widmet. Chef-Gestalter ist seitdem Stefan Filtgen. Aus der Feder der neuen Führung stammt auch die jüngst mit dem Effie ausgezeichnete Kampagne für Liqui Moly (TV). Weitere aktuelle Kunden sind die Firmengruppe Liebherr (international), XXXL Deutschland, Hubert Burda,

Überkinger und die Volksbanken Raiffeisenbanken.

Gemeinsam mit Rechmann ist Stefan Filtgen nun geschäftsführender Gesellschafter der 35-köpfigen Agentur. Für Rechmann ist damit ein in der Branche nicht immer so geräuschloser Führungswechsel abgeschlossen: "Ich freue mich, dass die For Sale damit wieder einen Kreativen nicht nur auf der Brücke, sondern auch im Kiel des Schiffes hat."

For Sale Services ist eine inhabergeführte Full-Service-Werbeagentur. 35 Mitarbeiter arbeiten für die Kunden Liebherr, Liqui Moly, die Volks- und Raiffeisenbanken sowie verschiedene Handelskunden in den Disziplinen klassische Werbung, Verkaufsförderung, Produktion und Media. Werbung von For Sale soll vor allem eins: "Verkaufen – und das unter Verzicht auf branchenübliche Allüren!"