

Ein Zuhause im Web

Vania Valdez-Papini lässt die individuellen Homepage-Wünsche ihrer Kunden mit viel Know-how und Zuverlässigkeit wahr werden.

Wenn es um Webdesign geht, geht es oft leider auch um Out-of-the-box-Lösungen und Homepages von der Stange. Ganz anders geht Vania Valdez-Papini an die Sache heran. Die studierte Marketing- und Computerfachfrau setzt auf individuelle Beratung und eine hohe Kundenzufriedenheit. Zuhören, Kundenbedürfnisse verstehen und aus ihnen eine maßgeschneiderte Lösung zu kreieren stehen bei ihr an erster Stelle.

16.02.2017, 11:40



Vania Valdez-Papini lässt die individuellen Homepage-Wünsche ihrer Kunden mit viel Know-how und Zuverlässigkeit wahr werden.

1. Beschreiben Sie Ihr Unternehmen in 3-4 Sätzen!

Meine Firma W3Bline arbeitet gemeinsam mit den Kundinnen und Kunden an deren professionellen Internetauftritten. Layout, Design und Text werden oft gemeinsam erarbeitet und in einem Gesamtpaket so aufbereitet, dass sich meine Auftraggeber damit zu 100 Prozent identifizieren können. Dabei ist es mir wichtig, jeden Kunden individuell zu beraten, auf die speziellen Wünsche der Kunden einzugehen und keine Lösungen von der Stange anzubieten.

2. Aus welchem Grund haben Sie sich gerade für diesen Bereich entschieden?

Ich habe Marketing- und Computerwissenschaften studiert. Zusammen mit meiner beruflichen Vergangenheit im Bereich Web-Design und -Programmierung war für mich von vornherein klar, dass ich in diesem beruflichen Umfeld tätig werden würde. Nach meiner Karenz habe ich mir Gedanken über meine Karriere gemacht und entschieden, mich im IT-Dienstleistungsbereich selbstständig zu machen.

3. Was macht es für Sie einzigartig, selbstständig zu sein?

Als dreifache Mutter ermöglichen mir die Selbstständigkeit und die damit verbundene Flexibilität meiner Arbeitstaggestaltung den notwendigen Spielraum, sowohl beruflich als auch privat bestmöglich verfügbar zu sein. Ich habe darin die ideale Möglichkeit gefunden, mich mit meinen Visionen und Zielen zu realisieren. So kann ich mit einem großen Maß an Flexibilität an Kunden herantreten und gleichzeitig bleibt auch für meine Familie und mich selbst die notwendige Zeit.

4. Wie heben sich Ihre Produkte/Dienstleistungen von denen der Konkurrenz ab?

Ich besitze die Fähigkeit, meinen Kundinnen und Kunden zuzuhören, ihre Anforderungen zu verstehen und daraus eine für sie zielführende Lösung abzuleiten. Zusätzlich habe ich das entsprechende fachliche Know-how, die notwendige Flexibilität und Zuverlässigkeit, die ich in meinem Beruf mitbringen muss. Meine Kundinnen und Kunden wissen, dass ich jederzeit für sie zur Verfügung stehe, unabhängig von Uhrzeit oder Wochentag.

5. Was würden Sie als größten Erfolg Ihrer Unternehmerlaufbahn bezeichnen?

Mein größter Erfolg ist es, zu wissen, dass alle meine Kundinnen und Kunden mit dem Ergebnis meiner Arbeit zufrieden sind. Und dank diesem Umstand entwickelt sich W3Bline stetig weiter und wächst.

6. Und was als größte Niederlage?

Meine größte Niederlage war es, mir einzugestehen, dass eine berufliche Selbstständigkeit nicht automatisch mit einer finanziellen Selbstständigkeit einhergeht und der Weg dorthin eine Langatmigkeit voraussetzt, auf die ich im ersten Moment nicht immer vorbereitet war.

7. Welchen Ratschlag würden Sie Menschen geben, die in die Selbstständigkeit starten?

Vertraut auf euch und eure Fähigkeiten. Beweist Ausdauer und Zielstrebigkeit. Seid flexibel und bleibt positiv realistisch eingestellt. Und lasst euch von „Durststrecken“ nicht aus der Bahn werfen!

8. Würden Sie heute etwas anders machen als zur Zeit der Unternehmensgründung?

Nicht unbedingt - solange ich die Möglichkeit habe, aus gemachten Fehlern zu lernen.

9. Was zeichnet einen guten Unternehmer aus?

Ein guter Unternehmer ist jemand, der Spaß an dem hat, was er tut und seine Arbeit dennoch mit dem notwendigen Ernst verfolgt. Er oder sie muss „Produkte“ immer unter dem Gesichtspunkt verkaufen, den Kunden damit bestmöglich zu bedienen. Daher ist es auch so wichtig, die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden zu verstehen, zu erkennen und sich für sie zu interessieren.

10. Was sind Ihre Pläne/Wünsche für die Zukunft?

Natürlich möchte ich, dass W3Bline sich weiterentwickelt und wächst. Ich könnte mir vorstellen, mein Portfolio durch Zusammenarbeit mit anderen Dienstleistern zu erweitern oder neue Services auch als W3Bline selbst anzubieten. Und natürlich möchte ich meinen Betrieb so positionieren können, dass ich mir neben der beruflichen, auch die erhoffte finanzielle Selbstständigkeit sichern kann.

Das könnte Sie auch interessieren



Jedes Schmuckstück wird hier zu einem Erlebnis

Schmuck ist bei „dekoster“ in Eberndorf nicht nur ein Gegenstand, sondern ein sinnliches Erlebnis. Die Gründer Arnold und Andrea Toplitsch haben sich auch in der Krise einiges einfallen lassen, um die Kunden weiterhin zu begeistern. [➤ mehr](#)

Mit Leidenschaft zum Erfolg

Wenn man die Geschichte der „CrossFit Box 9020“ liest, sind die Parallelen zu Erfolgsgeschichten aus dem Silicon Valley nicht zu übersehen: Im Garten in einem Zelt fing für die beiden Gründer alles an. Heute bietet die „CrossFit Box 9020“ in Klagenfurt den Mitgliedern eine Vielfalt an Angeboten auf 1.600m². [➤ mehr](#)

