

Bestens vermittelt

Kooperationen sorgen für vieles: für zufriedene Talkshowgäste beispielsweise oder aber für Werbendienstleistungen nach Maß. Zwei Beispiele der Vermittlungskünste des POOL ...

Erfolgsbeispiel des POOL Kooperations-Service der WK Wien

Partnerschaft auf Sendung

„Beim Feicht“ ist eine neue Talksendung auf dem Wiener Kabelsender W24, in der Moderator und Geschäftsmann Oliver Feicht seit 15. September dreimal wöchentlich österreichische Prominente zu sich ins Studio bittet. Auf der Suche

nach einem wohlschmeckenden Getränk, das er seinen Gästen anbieten könnte, fand der Unternehmer mit Hilfe des POOL Kooperations-Service der Wirtschaftskammer Wien aber nicht nur den richtigen Durstlöcher. Getränke-Vermarktungs-

spezialist Thomas Basdera entpuppte sich auch als ausgezeichneter Geschäftspartner. Das Kultgetränk „GO“ im innovativen und einzigartigen Tubendesign wird sowohl als Wodka-Mischgetränk, als auch als nicht-alkoholischer Energy-

Feicht



POOL Kooperations-Service der WK Wien

T 514 50 - 6724
F 514 50 - 6749
E pool@wkw.at

Aktuelle Kooperationsangebote finden Sie jede Woche im Serviceteil der Wiener Wirtschaft (Seite 14) und auf der Website des POOL unter wko.at/wien/pool

drink verkauft. Den prominenten Gästen schmeckte es bereits während der ersten Aufzeichnung so gut, dass man sich auf eine Zusammenarbeit für die ganze erste Staffel einigte.

Beide Unternehmer sind rundum zufrieden mit ihrer Geschäftspartnerschaft - und freuen sich über die erfolgreiche Vermittlung des POOL Kooperations-Service der WK Wien.

Sendungsmaskottchen „Herr Friedrich“, Bernhard Kohl, Peter Stöger, Oliver Feicht, Fadi Merza (v.l.)

Erfolgsbeispiel des POOL Kooperations-Service der WK Wien

Individuelles für „Groß und Klein“

Über das POOL Kooperations-Service der Wirtschaftskammer Wien haben zwei Unternehmen aus dem Bereich Werbung zusammengefunden - und verfügen damit über ein Produktangebot, das sich wunderbar ergänzt: Mario Tutic von Tutic LifeStyle ist Spezialist für Eventmanagement und süße Werbeartikel, Herbert Havel von WT Merchandising Experte für Werbemittel und Geschenke.

Kundenanfragen werden nun auf Synergieeffekte überprüft, weitergeleitet bzw. gemein-

sam bearbeitet und umgesetzt. Ziel ist es, als Team innovative Ideen zu entwickeln, um Werbemittel zu realisieren, die den individuellen Wünschen der Kunden ganz genau entsprechen. Dem Transport einer Werbebotschaft kann so bestens Rechnung getragen, die Corporate Identity der Kunden richtig transportiert werden.

„Der Kunde nennt uns seinen Wunsch, und sagt, wie er seine Werbung verbreiten möchte“, heißt es bei Tutic und WT Merchandising, „und wir organi-

sieren und gestalten alles: vom Event über die Giveaways bis zu den Flyern.“ Auch kleine Stückzahlen können zu einem sehr günstigen Preis und mit kurzer Lieferzeit produziert werden.

Die beiden Unternehmen bieten also individualisierte Dienstleistungen für „Groß und Klein“ - möglich gemacht durch die Vermittlung des POOL Kooperations-Service der Wirtschaftskammer Wien.

www.tutic-lifestyle.at
www.werbetasche.at

Tutic/Havel



Herbert Havel und Mario Tutic (v.l.)