

UNIQUE EVENTS: DISTRIBUTION IM WEB

Den Event- und Incentive-Profis von Unique Events eröffnen sich neue Möglichkeiten in der Gesundheitsprävention.

Eigentlich begann 1995 alles mit Reisen. Die Kuoni-Mitarbeitenden Marco Wipfli und Christine Benguerel gründeten das Reisebüro Unique Travel und bald kam ihre angestammte Corporate-Kundschaft dazu. Worauf zwei Jahre später der Spin-off Unique Events gegründet wurde. Ende 2008 verkauften die beiden Unique Travel an Kuoni, «weil wir», so Benguerel, «zwar Destinationsprofis waren, aber als kleiner Anbieter in der Distribution nicht mithalten konnten». Benguerel zur Situation heute: «Wir sind zu viert und betreiben ein Event- und Incentive-Business, das sich durch Kreativität von anderen abheben will.» Dabei wird zweigleisig gearbeitet.

MASS- UND KONFEKTIONSARBEIT

Mangels Alternativen in der Distribution setzt Benguerel auf das Internet als Akquisitionsinstrument. Auf der umfangreichen Website erhält der Interessent einen tiefen und breiten Einblick ins Angebot der Agentur, werden doch zum Beispiel im Bereich Team-Building detailliert je zehn standardisierte Outdoor- und

Christine Benguerel,
Chefin von Unique Events



Die Agentur hat sich zum Ziel gesetzt, mit Kreativität zu punkten.

Indoor-Programme aufgelistet. Besonders stolz ist Benguerel auf das Angebot «Rent your villa», das Events in der Zürcher Villa des Eishockey-Verbands umfasst. So kommt die Agentur an Geschäfte, die entweder standardisiert oder nach Kundenwunsch erweitert über die Bühne gehen. Rund 60 Umsatzprozente werden mit Corporate Events erzielt, je 20% stammen aus den Bereichen Team-Building und DMC. Die Gefahr des Kopierens kontert sie lapidar: «Das zeigt doch, dass wir auf dem rechten Weg sind.» Dazu sei man in verschiedenen Suchmaschinen prominent vertreten und so über die Schweiz hinaus zu wertvollen Kontakten in Deutschland gekommen, für die man vor Ort als DMC agiert und dabei die bestehenden Angebote gebündelt einsetzen kann. «Die Schweiz hat im Zeitalter von Aschewolken an Attraktivität zugelegt.» Daneben nimmt die Agentur an Pitches teil, deren Ergebnisse oft «russisches Roulette gekoppelt mit nie kostendeckender Entschädigung bilden». Auch an Unique Events ist das Jahr 2009 nicht spurlos vorbeigegangen. Da die Agentur aber in grösseren Zeiträu-

men denkt, konnten Reserven zur Schadensbegrenzung eingesetzt werden, man musste sich nur von einer Mitarbeitenden trennen. Zwei Tendenzen manifestierten sich: Kunden lagerten Event-Aktivitäten aus oder machten mehr inhouse mit den eigenen Abteilungen.

AUF DEM WEG ZU NEUEN INHALTEN

2009 konnte die Agentur mit der Durchführung von Events für Kunden der Cisco in deren Büroräumlichkeiten einen grossen Erfolg einfahren. Für die Ende September in Zürich parallel zur Züspa stattfindende Lifefair (Cleveré Lösungen für besseres Leben) gestaltet die Agentur das begleitende Event-Programm mit Referaten und einem Forum zur Gesundheitsprävention sowie einem Erfahrungs-Vehiclepark auf der Offenen Rennbahn Oerlikon. In solchen Aufträgen sieht denn Christine Benguerel auch eine grosse Möglichkeit für die Zukunft: «Sich Know-how in Gesundheitsprävention verschaffen.» // » www.uniqueevents.ch