

.Pitch
Vereinbarung

? → ! **welcome**
in any event

Herzlichen Dank für Ihr Interesse an der welcome Veranstaltungen GmbH. Sie sind richtig bei uns. Wir lieben Events. Wir denken uns ein in Ihre Markenwelt, Botschaften und Ziele. Und übersetzen diese in ein überzeugendes Konzept. Denn darin sind wir Spezialisten.

Leidenschaft, Kreativität, intelligente Logistik, detaillierte Ablaufplanung, ganzheitliches Veranstaltungsmanagement. Das sind die Pfeiler unseres Erfolges im Dienste unserer Kunden. Seit mehr als 20 Jahren. Bei mehr als 1.600 Veranstaltungen. Im Rheinland. Deutschlandweit. International.

Unser Profi-Know-How ist unser Kapital und Ihr Mehrwert. Das haben wir studiert. Das haben wir uns über zwei Jahrzehnte mit viel Erfahrungslernen aufgebaut. Darin bilden wir aus. Das prüfen wir als Mitglied der IHK Prüfungskommission. Und das bringen wir als echtes Pfund ein in unsere Zusammenarbeit.

Wir stellen uns gern dem Wettbewerb. Wir erwarten bei Ausschreibungen partnerschaftlichen und wertschätzenden Umgang, geprägt von wirtschaftlicher Fairness und Transparenz. Das dürfen Sie von uns erwarten. Und das erwarten wir auch von Ihnen.

.Pitch Regeln*

Basis für eine erfolgreiche
Partnerschaft. Von Anfang an.

Echt ■

Der Pitch ist ein **echter** Pitch,
kein Fake oder Alibi.

1

Begrenzt ■

Es werden
maximal 3 Agenturen
zum Pitch eingeladen.
Alle wissen, wie viele es sind.

2

Qualifiziert ■

Das **Briefing** ist umfassend
und qualifiziert von
Profis für Profis erstellt.

3

Angemessen ■

Zwischen Briefing und Präsentation
oder Abgabetermin besteht eine
angemessene Frist.
Sie ermöglicht eine kreative Konzept-
entwicklung und eine detaillierte
Recherche. Angemessen sollte auch die
Zeitspanne zwischen Präsentation
und Entscheidung sein.

4

Ansprechbar ■

Ein **kompetenter** und **fester**
Ansprechpartner für Rückfragen
steht uns während der Ausarbeitungs-
phase zur Verfügung.

5

Persönlich ■

Wir präsentieren gerne **persönlich**.
Denn Energie, Leidenschaft und
komplexe Inhalte lassen sich einfach
mündlich überzeugender trans-
portieren.

6

Klar ■

Die **Bewertungskriterien**
stehen vorab fest und gelten für alle.

7

Investieren ■

Bei Pitchaufträgen tragen **beide**
Partner die Investition -
zeitlich, personell und finanziell.

8

Wertschätzen ■

Zeigen Sie uns Ihre Wertschätzung.
Die Teilnahme am Pitch wird grundsätz-
lich vergütet. Je komplexer die Aufgabe,
desto höher ist das **Honorar**. Wird
die Ausschreibung von uns gewonnen,
wird das Pitch-Honorar auf das Agen-
turhonorar angerechnet.

9

Begründen ■

Wir wollen uns stetig verbessern.
Die Absage erfolgt zeitnah und in
begründeter Form, wenn wir
dieses Mal den Pitch nicht für uns
entscheiden konnten.

10

Copyright ■

Die von der welcome GmbH einge-
brachten Ideen werden nicht kopiert
oder an Dritte zur Umsetzung weiterge-
geben. **Nutzungsrechte** an
Kreativleistungen oder Lösungskon-
zepte werden individuell
vereinbart und abgegolten.

11

* Unsere Vereinbarung fußt auf einigen Vorläufern, Vordenkern und Vorsätzen der Branche, wie FAMAB "7 Regeln für einen fairen Pitch" 02/2015; "Pitch... Bitch? ... Switch!" Kampagne/Ranrauschen von Gordon Gröfke, 31.07.2015; "Manifest für einen erfolgreichen Pitch" der Wolf trifft Jäger GmbH, Hamburg 2016 oder "Für eine Kultur der Absage" von Dr. B.-A. Stegmann / Kolumne in der Convention, Aug. 2003, S. 107.