

# Wissens-Nugget

## Nach der Präsentation ist vor der Präsentation mit Mario Stadler

HANDOUT

### CO-CREATION ALS SCHLÜSSEL ZU GEMEINSAMEN ERFOLG

Offenheit und Empathie sind wesentliche Merkmale einer guten Beziehung zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer. Die Basis der Zusammenarbeit ist ein tiefes Verständnis der Marke für die man arbeitet:

- wofür steht die Marke,
- was zeichnet sie aus und
- durch welche Merkmale differenziert sich die Marke vom Wettbewerb?

**Nur wer die (eigene) Marke wirklich versteht, kann auch erfolgreiche Kampagnen entwickeln.**

Das Wissen über die Marke muss auf beiden Seiten - Kunde und Agentur - vorhanden sein und verstanden werden. Nur wenn man sich auf dem gleichen Informationslevel befindet, kann man auf Augenhöhe miteinander gute Lösungen erarbeiten.

**Den klassischen Prozess Briefing, Präsentation, Umsetzung gibt es nicht mehr.**

Co-Creation, das vernetzte, verschränkte Arbeiten in schnelleren Zyklen, ist das A und O. Vor allem auch in Zeiten, in denen ein Auftraggeber mit mehreren Agenturen gleichzeitig kooperiert. Es ist wichtig, dass beide Seiten auch die richtigen Expertisen, das Know-how und Knowledge zu den Themenbereichen bereitstellt bzw. über dieses durch Mitarbeiter\*innen oder auch selbst verfügt.

## PLEASE DO

- Offene Kommunikation in jeder Phase der Zusammenarbeit.
- Fragen stellen. Viele Fragen stellen.
- Als Agentur dürfen Sie den Auftraggeber challengen. Seien Sie aber nicht überrascht, wenn der Kunde Sie ebenfalls challengt. Höchstleistungen entstehen nur, wenn man sich gegenseitig fordert und pusht.
- Lieber einen halben Schritt zu mutig, als zu wenig mutig.
- Erfolgreich sein kann nur, wer als Team gut zusammenarbeitet.
- Bringen Sie Ihre Präsentation(en) auf den Punkt. Halten Sie diese kurz und knackig, inkludieren Sie Anschauungsmaterial (Scribbles etc.).
- Die Idee muss klar, relevant und kreativ sein. Spielen Sie die Idee voarb für alle Medienkanäle und Formate durch, um zu sehen, ob sich diese überhaupt umsetzen lässt bzw. eignet.

**Mario Stadler** ist seit dem Jahr 2002 Leiter Marketing Communications bei der Erste Bank Österreich.

Seine berufliche Laufbahn begann Stadler im Jahr 1996 als Product und Key Account Manager bei Elida Fabergé. Im Herbst 1999 heuerte er bei McDonald's Österreich an, wo er bis zu seinem Wechsel zur Erste Bank als Head of Marketing fungierte.

Mario Stadler hat an der Universität Innsbruck Sozial- und Wirtschaftswissenschaften sowie an der WU Wien Betriebswirtschaft studiert. Darüber hinaus hat er den Bachelor of Business Administration an der University of Alaska Anchorage (USA) erlangt.

→ [erstebank.at](http://erstebank.at)

---

„**Wissens-Nuggets**“ ist ein Projekt von Konrad Maric umgesetzt von Birgit Wagner für die Fachgruppe Werbung und Marktkommunikation Wien.

„**Schnapp Dein Wissen und mach Dein Geschäft**“ lautet das Motto dazu. In unseren Wissens-Nuggets geben erfahrene Kolleginnen und Kollegen und Personen, die viel spezielles Wissen und Erfahrung haben, ihr hilfreiches Know-how gerne weiter. Danke dafür!

Wissens-Nuggets sind Glieder eine Wissenskette die sich aneinandergereiht zu einem sich ständig verlängernden Branchen-Wissensstrang entwickeln und möglichst viele Themen abdeckt.

Weitere Wissens-Nuggets unter → <https://videolearnings.werbungwien.at/wissens-nuggets>