



twoHEADS®

MICE FOR PEOPLE

two heads® – die „Newcomer“ der MICE-Branche

Die beiden Gründerinnen von two heads® Kerstin Noe-Apel und Jessica Heimes sind sich sicher: MICE kann auch anders gehen! In Zeiten von Digitalisierung, Cloud-Lösungen & Co. als Offline-Anbieter neu auf den MICE-Markt zu gehen, zeugt von viel Mut und einer großen Portion Überzeugung. Statt über anonyme Suchmasken auf Online-Portalen zu filtern, setzen sie auf persönliche Beratung. Dabei wählen sie gezielt mögliche Partner aus, anstatt im Gießkannenprinzip Hotels abzufragen und bereiten die Information einfach, verständlich und schnell vergleichbar auf ohne den Kunden mit komplizierten Angeboten zu überfordern. „Wir sind der Meinung, dass das MICE-Business, wie wir es definieren – sprich: Die individuellen Ansprüche eines jeden einzelnen passgenau bedienen zu können – online nicht mit dem nötigen Feingespür abgedeckt werden kann“, erklärt Kerstin Noe-Apel.

Dank der langjährigen Branchenerfahrung im Hotel- und Kongressbereich, sowohl auf der Anbieterseite als auch im Umfeld von Portallösungen und Agenturen, kennen die zwei Macherinnen von two heads® den Markt genau. In ihrem Leitsatz „MICE for people“ vereinen sie die Leidenschaft für ihre Arbeit und das Ziel, ihren Kunden den bestmöglichen Service kostenfrei anzubieten. two heads® übernimmt bei jeder Anfrage auf Wunsch alle Schritte von der Recherche passender Anbieter bis hin zur finalen Buchung. „Unser Anspruch ist es, den Kunden nicht mit irgendeinem Hotel oder irgendeinem Restaurant zufriedenzustellen, sondern ihn mit dem Richtigen glücklich zu machen“, so Noe-Apel. Im Zentrum ihres Ansatzes steht dabei der direkte Kontakt: Sei es nun zwischen ihnen und ihren Kunden oder im Austausch mit ihren Partnern.

Als Vermittler zwischen Kunden und Anbietern prägen sie mit ihrem Selbstverständnis den neuen Begriff des LOHOKER (Location- und Hotel-Broker). Das Kerngeschäft von two heads® besteht im zielgerichteten Location-Scouting für Meetings, Tagungen, Konferenzen und Events zu besonderen Anlässen ebenso, wie in der Vermittlung von passenden Hotels für Messen, Veranstaltungen und Incentive-Angeboten. Das umfangreiche und weitverzweigte Netzwerk sowie die etablierten Kontakte auf nationaler und internationaler Ebene ermöglichen two heads® eine ideale Verhandlungsbasis für

die optimalen Konditionen und Rahmenbedingungen. Und das Ziel ist klar: 2025 möchte das junge Unternehmen zu den Marktführern unter den Offline-Anbietern im MICE-Bereich gehören.

Mit ihrem individuellen Service unterstützt two heads® vor allem Mittelständler dabei sich im MICE-Bereich zu professionalisieren. „Eine Location oder eine Tagung ist wie eine große Visitenkarte für ein Unternehmen. Hier sehen wir viel Potenzial, Events & Co. noch stärker zur Markenkommunikation zu nutzen. Wir denken dabei nicht nur an Kundenveranstaltungen und Messen, sondern auch in Richtung Employer Branding. Gerade auf dem heutigen Arbeitsmarkt wird es immer wichtiger, sich auch als Unternehmen in Pose zu rücken“, weiß MICE-Expertin Noe-Apel. Ziel ist es, den Zuständigen in den Betrieben durch professionelle Unterstützung die Arbeit zu erleichtern und gleichzeitig die Qualität der Veranstaltungen zu steigern.

Weitere Informationen unter www.two-heads.de.

Kontakt

two heads GbR
Kerstin Noe-Apel / Jessica Heimes
Max-Planck-Straße 6-8
D-50858 Köln
Tel +49 8092234 6999870
Fax +49 8092234 6982056
info@two-heads.de

Medienkontakt

piroth.kommunikation GmbH
Teresa Schreiner / Melanie Mügler
Gotthardstraße 42
D-80686 München
Tel +49 (0)89-55 26 78 90
media@piroth-kommunikation.com