



# Kooperation

# Inhalt

<b>3</b>	<b>Das Unternehmen</b>
<b>4</b>	<b>Marktüberblick Online-Partnersuche</b>
<b>5</b>	<b>Das Produkt <i>contacting</i>...</b>
<b>6</b>	<b>...als Online-Partnersuche</b>
<b>8</b>	<b>...als Geschäftsmodell</b>
<b>10</b>	<b>Produktpartnerschaft (“Co-Branding”, “White-Label”)</b>
<b>15</b>	<b>Werbepartnerschaft</b>
<b>16</b>	<b>Kontakt</b>

# Das Unternehmen

## Spezialist in Sachen seriöse Partnersuche

Unternehmensgegenstand ist die Erbringung von digitalen Dienstleistungen über das Internet. Von Beginn an lag der Schwerpunkt dabei in der Entwicklung maßgeschneiderter Services zur seriösen Online-Partnersuche.

Neben dem Betrieb eigener Projekte, wie z.B. *contacting.de* - die *Online-Partneragentur für feste Beziehungen* oder *Spätzlesuche* - die

*Partnersuche fürs Ländle*, bieten wir unsere Dienstleistungen auch im B2B-Bereich an. So schafft eine konsequent multimandantenfähig entwickelte Software die Voraussetzungen für erfolgreiche Kooperationen, beispielsweise im "Co-Branding"- oder "White-Label"-Bereich.

Mit nunmehr über neun Jahren Erfahrung gehören wir zu den Pionieren der Branche.

## Nicht nur in Herzensangelegenheiten eine Bank - das *contacting*-Gründerteam

- ▶ **Jens Romer** - Diplom-Sportwissenschaftler cand. - Geschäftsführung/Marketing
- ▶ **Alexander Kühne** - Diplom-Ökonom - Entwicklung

# Marktüberblick

## Online-Partnersuche - ein profitabler und weiterhin wachsender Markt

Online-Partnersuche gehört nach wie vor zu den profitabelsten Dienstleistungsbereichen im Internet. In Zahlen ausgedrückt:

► **Zunehmende Zahlungsbereitschaft:**

Deutsche Singles gaben bereits im Jahr 2006 schätzungsweise 116 Millionen Euro online für die Suche nach einem Partner aus (Quelle: Online-Dating-Anbieter-Studie, singleboersenvergleich.de Mai 2007). Die Tendenz ist nach wie vor steigend.

► **Wachsende Akzeptanz:**

Über 20% der deutschen Singles sind der Auffassung, das Internet biete eine gute bis sehr

gute Option, einen Partner kennenzulernen. Ca. 50% haben bereits online einen Partner gesucht (Quelle: 2. Europäische PARSHIP Single- und Partnerstudie, Januar 2008).

Wie sich der deutsche Markt zukünftig entwickeln wird, zeigt ein Blick in die USA:

Ganze 516 Millionen Euro investierten die amerikanischen Singles im Jahr 2005 in Ihre Online-Partnersuche (Quelle: Marktforschungsinstitut Jupiter Research, Februar 2006). Marktexperten rechnen bis zum Jahr 2010 mit ähnlichen Größenordnungen in Europa, insbesondere in Deutschland.

## Zwei Marktsegmente - feste, langfristige Beziehungen erwünscht

War der Markt in den vergangenen Jahren durch eine eher unüberschaubare Anbieterstruktur gekennzeichnet, so kristallisieren sich in letzter Zeit zunehmend zwei Marktsegmente heraus. Auf der einen Seite Anbieter von unspezifischen Singlebörsen bzw. Social-Communitites; auf der anderen Online-Partneragenturen für die gezielte Vermittlung fester, langfristiger Beziehungen.

Wir haben uns von Beginn an auf die Vermittlung von langfristigen Partnerschaften spezialisiert. Aktuelle Marktstudien untermauern die Sinnhaftigkeit dieser Entscheidung:

In Deutschland suchen drei von vier Singles einen Partner. Der überwiegende Anteil davon (55%) wünscht sich eine langfristige Partnerschaft. Lediglich 15% der deutschen Singles sind dagegen auf eine unverbindliche, kurze Affäre aus.

Entgegen langläufiger Meinungen beziehen sich diese Ergebnisse keineswegs nur auf die Generation 35plus. Ganz im Gegenteil. Überraschenderweise haben sogar die 25-34-jährigen im Wunsch nach einer festen, dauerhaften Beziehung mit 34% zu 29% (35-50-jährig) die Nase vorn (Quellen: 1. und 2. Europäische PARSHIP Single- und Partnerstudie).

Es handelt sich keineswegs nur um eine zahlenmäßig große, sondern auch um eine wirtschaftlich hochinteressante Zielgruppe. Denn die Bereitschaft Geld für die Suche nach einer festen, langfristigen Partnerschaft auszugeben ist besonders hoch.

# Das Produkt...

## Mandantenfähige Infrastruktur zur Suche nach einer festen partnerschaftlichen Beziehung

Bei *contacting* handelt es sich um eine multi-mandantenfähige Infrastruktur zur Suche nach einer festen, partnerschaftlichen Beziehung. Mit Infrastruktur meinen wir nicht nur eine leistungsfähige Soft- und Hardware, sondern beispielsweise auch eine kompetente Redaktion bzw. Kundenbetreuung, sowie ein bewährtes, kundenfreundliches Billingsystem.

### **Multimandantenfähige Infrastruktur**

Die Software zur Online-Partnersuche, kann auf der Basis bestimmter Eigenschaften (vgl. Seite 6 bis 8) den Wünschen bzw. der Corporate Identity eines Kooperationspartners zugeschnitten werden.

Die Gestaltung der Infrastruktur wurde konsequent an denjenigen Bedürfnissen ausgerichtet, die bei der Suche nach einer festen Partnerschaft im Vordergrund stehen. So wurde besonderer Wert auf ein fundiertes Partnervermittlungsprinzip, ein seriöses Umfeld, sowie auf Anonymität, Transparenz und Datenschutz gelegt. Themenbezogene Ratgeberbeiträge ermöglichen zudem eine allgemeine Hilfestellung für die Lebenssituation "Partnersuche".

Im Anschluss möchten wir Ihnen gerne unser Produkt aus zwei verschiedenen Perspektiven näher bringen:

- ▶ Als Online-Partnersuche
- ▶ Als Geschäftsmodell

# ...als Online-Partnersuche

## Fundiertes "Matching-" bzw. Vermittlungsprinzip - seinen Partner finden

Partnersuchende werden u.a. durch ein Vorschlagssystem ("Matching-System") unterstützt. Hierfür geben die Partnersuchenden zusammen mit ihrem Persönlichkeitsprofil eine Beschreibung ihres Wunschpartners ab (Partnersuchprofil). Auf dieser Grundlage werden im Rahmen eines ständigen, automatisierten Profilabgleichs Mitglieder mit hoher Übereinstimmung herausgefiltert und in einer persönlichen *Partnervorschlagsliste* zusammengestellt. Die Partnervorschläge werden auf Basis eines fundierten Vermittlungsprinzips ermittelt. Zusätzlich zu den Partnervorschlägen stehen

den Partnersuchenden **Suchmaschinen** und **"Onliner"-Listen** bereit, ganz nach dem Motto: "Die Wege der Liebe sind unergründlich..."

### **Detaillierte Informationen**

Gerne geben wir Ihnen detaillierte Informationen zum Vermittlungsprinzip. Kontaktieren Sie uns einfach. Die Kontaktdaten finden Sie auf Seite 16.

## Effektives Kommunikationskonzept - seinen Partner kennen lernen

Kontakt mit Partnersuchenden kann auf verschiedenen Wegen aufgenommen werden:

- ▶ herkömmliches Nachrichtensystem
- ▶ Kurzmitteilungssystem
- ▶ "Unter 4 Augen"-Chatsystem

Mit dem Angebot unterschiedlicher Kommunikationsfunktionen wird einerseits versucht, den verschiedenen sozialen Distanzen im Laufe eines persönlichen Kontaktes und den unterschiedlichen Persönlichkeiten der Partnersuchenden gerecht zu werden.

Andererseits wird durch das Anbieten von Kommunikationsfunktionen über ein herkömmliches Nachrichtensystem hinaus, auch online Raum für persönliche und "prickelnde" Begegnungen geschaffen.

### **Detaillierte Informationen**

Gerne geben wir Ihnen detaillierte Informationen zu den Kommunikationsfunktionen. Kontaktieren Sie uns einfach. Die Kontaktdaten finden Sie auf Seite 16.

## Information und "Coaching" durch themenbezogene, redaktionelle Beiträge

Mit themenbezogenen, qualitativ hochwertigen (Ratgeber-)Beiträgen wird allgemeine Hilfe-

stellung für die Lebenssituation "(Online-)Partnersuche" gegeben.

## Plus an Seriosität durch sichtgeprüfte Inserate und Filtersysteme

Menschen, die über Medien einen Lebenspartner suchen, wünschen sich verständlicherweise ein seriöses und sicheres Umfeld. Um dies bestmöglichst gewährleisten zu können, unterzieht unser Kundenservice alle von Kunden veröffentlichten Freitexte einer Sichtprüfung

und weist z.B. Kontaktwünsche nach Affären und Seitensprüngen zurück. Zusätzlich sorgen Filtersysteme wie "Spam"-, "Stalking"-, "0900"-, "Karteileichen"- oder "Schmuddel"-Filter für eine ablenkungsfreie und seriöse Atmosphäre.

## Datensicherheit, Anonymität und Transparenz in hohem Maße

Wir legen größten Wert auf **Datensicherheit**. Ein verantwortungsvoller Umgang mit Kundendaten durch qualifizierte Mitarbeiter sowie strikte technische Schutzmaßnahmen - wie beispielsweise SSL-Verschlüsselung persönlicher Daten für die Übertragung über das Internet - sorgen für hohe Datensicherheit.

Wir wahren zuverlässig die Anonymität. Profile werden mit einem Benutzernamen bzw. einer Chiffre versehen und niemand erfährt die eigene E-Mail-Adresse, da die Kommunikation über das interne Kommunikationssystem abläuft. Zudem wird in den Profilen lediglich eine gezielte Auswahl derjenigen Informationen veröffentlicht, die der Kunde zur Verfügung stellt; sensible Charakteristika wie bei-

spielsweise gewisse Lebenseinstellungen, werden nicht preisgegeben, sondern lediglich im Rahmen des Profilabgleichs verborgen ausgewertet. Der Kunde alleine entscheidet darüberhinaus, ob überhaupt und wem er Zugang zu seinem Fotomaterial gibt.

Das Angebot ist in hohem Maße **transparent**. In den Service kann kostenlos "reingeschnuppert" werden und die kostenpflichtige Premium-Mitgliedschaft weist keinen Abonnementcharakter auf; nach Ablauf des vereinbarten Zeitraums findet keine automatische Verlängerung statt. Auch sonst werden Leistungen, Preise, Zahlungsvorgänge und Geschäftsbedingungen transparent dargestellt.

### **Beispiel**

*contacting.de* - die Online-Partneragentur für feste Beziehungen, unser gleichnamiges Eigenprodukt, basiert auf der Infrastruktur von *contacting*.

### **Und das sagt die Fachpresse über *contacting.de***

Laut *Singleboersen-Vergleich.de*, einem unabhängigen Singlebörsen-Testunternehmen (Fachbeirat "Partnervermittlung" der Stiftung Warentest), gehört *contacting.de* zu den "guten Adressen" und hat das "Potenzial, zu den Testsiegern aufzuschließen."

### **Weitere Referenzen bzgl. *contacting.de***

Das Buch *Partner finden im Internet - der persönliche Ratgeber* (Verlag Markt+Technik) über *contacting.de*: "Eine sehr durchdachte und somit für die Partnersuche sehr hilfreiche Seite."

*Datemaschine.com* vergleicht Singlebörsen und ist der Meinung: "Professionelles Design ohne Werbung...Die Seite ist sehr schnell, logisch aufgebaut und lässt sich hervorragend navigieren."

*Singleboersen-Info.de* vergleicht ebenfalls Singlebörsen und kommt zum Fazit: "Gesamteindruck sehr gut"

Weitere Pressestimmen finden Sie unter: <http://www.contacting.de/presse>

# ...als Geschäftsmodell

## Lohnt es sich, in diesem Markt aktiv zu werden?

Der Markt bietet eine Fülle von Möglichkeiten zur Spezialisierung. Hier bieten sich Differenzierungen nach demografischen (z.B. Alter oder Region) und thematischen Merkmalen an. Dabei gilt es, individuelle Stärken und Vorteile (z.B. Zugang zu Vertriebskanälen oder

thematisches Expertenwissen) auszunutzen. Gerne besprechen wir mit Ihnen die Erfolgsaussichten Ihrer Idee (Beachten Sie hierzu auch unseren kleinen Marktüberblick auf Seite 4.).

## Das Ertragsmodell

Das Ertragsmodell basiert auf einem zweistufigen Konzept. In einem ersten kostenlosen Schritt können die Kunden den Service ausführlich testen. Sobald ein Kunde vom Angebot

überzeugt ist bzw. er beschlossen hat, eine für ihn interessante Person zu kontaktieren, fallen Gebühren an (siehe nachfolgende Darstellung).

### ***Der erste kostenlose Schritt - den Service ausführlich testen:***

- ▶ Erstellung eines kompletten Profils (eigenes Persönlichkeitsprofil sowie Wunschpartnerprofil)
- ▶ Teilnahme am automatischen Profilabgleich ("Matching") und fortlaufende Präsentation von Partnervorschlägen
- ▶ Unbegrenzt erhalten von Kontaktanfragen
- ▶ Begrenzt senden bzw. beantworten von Kontaktanfragen
- ▶ Gezielter Fotoaustausch
- ▶ und mehr

### ***Der zweite Schritt - mit der Premium-Mitgliedschaft Partnersuchende kontaktieren:***

- ▶ Unbegrenzte Kontaktmöglichkeiten zu anderen Teilnehmern innerhalb eines vereinbarten Premium-Mitgliedschaftszeitraums.

Bewährt haben sich folgende Zeiträume: 3, 6, 12 Monate (andere möglich)

- ▶ Preise: Je nachdem, welche Preisstrategie ein Projekt verfolgt, können die Preise für die jeweiligen Zeiträume bzw. für den jeweiligen Zeitraum individuell festgelegt werden.

## Warum wir dieses Ertragsmodell anwenden...

... möchten wir Ihnen gerne persönlich erklären. Sehr gerne geben wir Ihnen diesbe-

züglich in einem persönlichen Gespräch detaillierte Auskünfte.

### **Bewährtes Geschäftsmodell**

*contacting.de* - die *Online-Partneragentur für feste Beziehungen*, unser gleichnamiges Eigenprodukt, basiert auf der Infrastruktur von *contacting*. Unser Geschäftsmodell kann somit auf viele Jahre Branchenerfahrung zurückblicken und hat sich in der Praxis bewährt.

### **Weitere Informationen**

Gerne geben wir Ihnen weitere Auskünfte zum Geschäftsmodell. Kontaktieren Sie uns einfach. Die Kontaktdaten finden Sie auf Seite 16.

# Produktpartnerschaft

## So sieht die *Produktpartnerschaft* aus

Wir bieten Ihnen die komplette Infrastruktur (Soft- und Hardware, Redaktion, Kundenbetreuung und ggf. Billing) einer professionellen, auf Ihre Wünsche zugeschnittenen Online-Partnersuche; Sie bringen Ihre Vermarktungskompetenz ein bzw. liefern den Traffic, die erwirtschafteten Umsätze werden entsprechend aufgeteilt - so einfach könnte man die *Produktpartnerschaft* auf den Punkt bringen.

Die *Produktpartnerschaft* bietet Ihnen dabei ein ganzes Bündel an verschiedenen Möglichkeiten. Von der Integration einer unserer bestehenden Projekte in Ihr Internetangebot unter Beibehaltung Ihres Corporate Design (z.B. als "Co-Branding") bis hin zu Ihrer eigenständigen Online-Partnervermittlung unter Ihrer Marke (sogen. "White-Label-Lösung") - nahezu alles ist möglich.

## Basteln Sie Ihre Partnersuche - die *Produktpartnerschaft* macht's möglich! Z.B.:

### **Beliebiges Corporate Design**

Gezielt mandantenfähig entwickelt, kann unsere Software jedem beliebigen Corporate Design angepasst werden.

### **Ergänzen Sie Ihr Internetangebot**

Sie betreiben bereits ein Internetangebot und wollen es um eine Online-Partnersuche ergänzen? Kein Problem! Wir integrieren die Partnersuche nahtlos in Ihre Internetseiten. Natürlich gilt auch hier: Wir passen die Optik der Partnersuche Ihrem Corporate Design an.

### **Sie bestimmen die Zielgruppe**

Bayerische Singles 50plus? Partnersuchende Hamburger? Alle einsamen Herzen Tirols, gar Österreichs? Sie entscheiden, welcher Zielgruppe die Online-Partnersuche "maßgeschneidert" werden soll.

### **Nutzung unter beliebiger Marke bzw. Internetadresse**

Sie wollen die Online-Partnersuche unter einer eigenen Marke und/oder Internetadresse anbieten? Auch das ist möglich.

### **Eigene oder bestehende Datenbank**

Sie möchten nicht bei Null anfangen? Starten Sie vom ersten Tag an mit zahlreichen Partnersuchenden, indem Sie an unserer zentralen, partnerübergreifenden *Pool-Datenbank* teilnehmen. Selbst die Möglichkeit einer Zielgruppeneingrenzung sowie die Nutzung der Partnersuche unter einer eigenen Internetadresse bzw. Marke inkl. individuellem Corporate Design bleibt Ihnen in diesem Fall erhalten.

Sie haben was Größeres vor und bevorzugen eine eigene Datenbank? Diese richten wir Ihnen gerne ein.

### **Ansonsten**

Individuelle Preisgestaltung, individuelle Mitgliedschaftszeiträume, individuelle Textgestaltung...vieles ist möglich!

### ***Werben Sie auch crossmedial!***

*Wir können Ihre Vermittlungsleistung auch dann zurückverfolgen, wenn Sie die Partnersuche in anderen Medien als dem Internet bewerben.*

## Der Chamäleon-Effekt - *Produktpartnerschafts-Beispiele*



Abbildung: Screenshot Startseite contacting.de

contacting.de - die Online-Partneragentur für feste Beziehungen

<http://www.contacting.de>

Unser eigenes Produkt und somit eigentlich keine *Produktpartnerschaft* im engeren Sinne.

Datenbank: Gesamte *Pool-Datenbank* (D, AT, CH).

Zielgruppe: Partnersuchende aus D, AT, CH mit dem Wunsch nach einer festen Beziehung.



Abbildung: Screenshot Startseite Werra TV-Partnersuche

Werra TV - Partnersuche

<http://werratv.contacting.de>

*Produktpartnerschaft* (cross-mediales "Co-Branding") mit dem regionalen Fernsehsender Werra TV aus Thüringen.

Content-Integration mit Anpassung an das Corporate Design von Werra TV.

Datenbank: Gesamte *Pool-Datenbank* (D, AT, CH).

Zielgruppe: Vorrangig Partnersuchende aus dem Sendegebiet in Thüringen. Der Service wurde jedoch bewusst auch allen Partnersuchenden aus D, AT und CH offen gehalten.



Abbildung: Screenshot Startseite FRM-Partnersuche

## FRM-Online - Partnersuche

<http://www.frm-online.de> (unter Rubrik "Singlebörse")

Produktpartnerschaft ("Co-Branding") mit dem regionalen Fernsehsender FRM aus Sachsen.

Content-Integration mit Anpassung an das Corporate Design von FRM.

Datenbank: Geografisch eingegrenzte Pool-Datenbank (Sachsen).

Zielgruppe: Vorrangig Partnersuchende aus dem Sendegebiet. Der Service wurde jedoch bewusst auch allen Partnersuchenden aus dem Bundesland Sachsen offen gehalten.

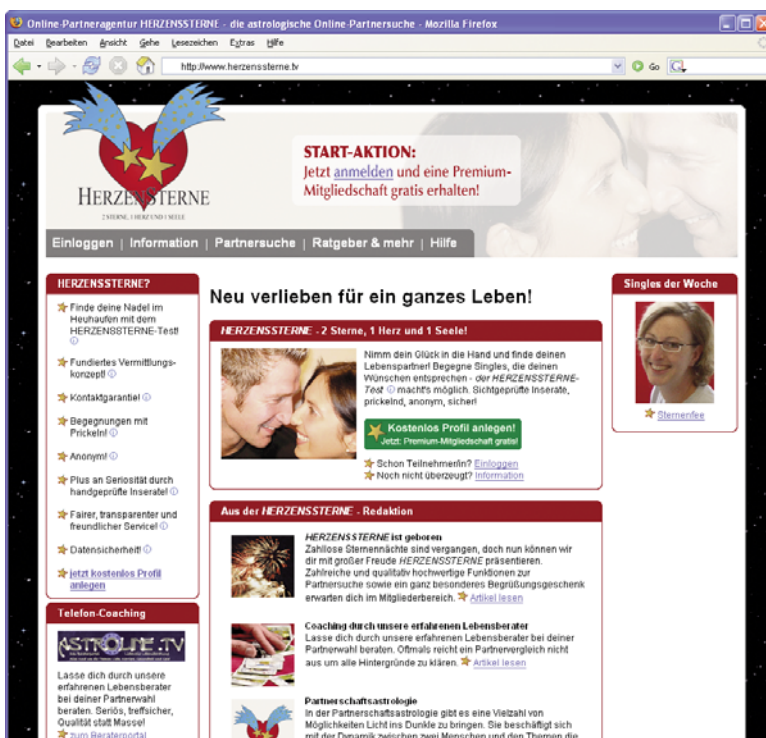


Abbildung: Screenshot Startseite Herzenssterne.tv

## Herzenssterne.tv - die astrologische Partnervermittlung

<http://www.herzenssterne.tv>

Produktpartnerschaft ("White-Label") mit einem Kooperationspartner aus der astrologischen Branche.

Kooperationspartner betreibt die Partnersuche auf eigene Rechnung. Eigenständige Corporate Identity.

Datenbank: Eigene Datenbank

Zielgruppe: Vorrangig astrologisch interessierte Partnersuchende aus D, AT, CH mit dem Wunsch nach einer festen Beziehung.



Abbildung: Screenshot Startseite Zweitesglueck-Online.de

## Zweites Glück - die Online-Partnervermittlung für die 2. Lebenshälfte

<http://www.zweitesglueck-online.de>

Produktpartnerschaft ("White-Label") mit einem Kooperationspartner aus dem Bereich Partnersuche 40 Plus.

Kooperationspartner betreibt die Partnersuche auf eigene Rechnung. Eigenständige Corporate Identity.

Datenbank: Eigene Datenbank

Zielgruppe: Partnersuchende ab 40 Jahren aus D, AT, CH mit dem Wunsch nach einer festen Beziehung.



Abbildung: Screenshot Startseite Spätzlesuche.de

## Spätzlesuche - die Partnersuche fürs Ländle

<http://www.spatzlesuche.de>

Ein weiteres Eigenprodukt und somit eigentlich keine Produktpartnerschaft im engeren Sinne.

Eigenständige Corporate Identity.

Datenbank: Geografisch eingegrenzte Pool-Datenbank (Baden-Württemberg).

Zielgruppe: Partnersuchende aus Baden-Württemberg mit dem Wunsch nach einer festen Beziehung.

## Darum lohnt sich diese Kooperation

### Schaffen Sie ein neues Produkt!

Machen Sie Ihre Online-Partnersuche zu der Partnersuche in Ihrer Region bzw. in Ihrem Marktsegment!

### Einnahmequelle!

Profitieren Sie von einer großzügigen Umsatzbeteiligung und erschließen Sie sich eine zusätzliche Einnahmequelle.

### Kundenkommunikation!

Werben Sie crossmedial mit Ihrer Online-Partnersuche und nutzen Sie sie für die eigenen Zwecke zur Kundenkommunikation (z.B. die "Ihr Unternehmen-Partnersuche").

Für den Fall, dass Sie ein Internetangebot betreiben:

### Attraktiverer Internetauftritt!

Steigern Sie aufgrund eines interessanten und ständig aktualisierten Angebots die Attraktivität Ihres Internetauftritts.

### Kundengewinnung!

Gewinnen Sie auch für Ihre anderen Dienste neue Nutzer hinzu, indem Sie Aufenthaltsdauer und Besuchsfrequenz der Nutzer Ihrer Internetseite erhöhen.

### Kundenbindung!

Profitieren Sie in außergewöhnlichem Maße durch Kundenbindungseffekte. Partnersuchende, die sich über Ihr Online-Angebot registriert haben, können die Dienste in vollem Funktionsumfang über Ihr Online-Angebot nutzen. Selbst über unser System zugestellte E-Mails enthalten ausschließlich Links zurück zu Ihrem Angebot.

## Kontrolle durch Berichtssystem

Kooperationspartner werden von einem Online-Berichtssystem unterstützt. Dieses hält rund um die Uhr Informationen bereit, die für

die Kontrolle und Steuerung der Kooperation herangezogen werden können (z.B. Statistiken über Anmeldungen, Umsätze, etc.).

## Für wen eignet sich eine *Produktpartnerschaft*?

Die *Produktpartnerschaft* richtet sich in erster Linie an Unternehmen im TV-, Funk-, Print- und Online-Medienbereich, die ihren Service um ein neues, individuelles Angebot im Bereich der seriösen Online-Partnersuche ergänzen wollen.

Sie können sich bzw. Ihr Unternehmen hierbei nicht einordnen? Kontaktieren Sie uns trotzdem. Wir erörtern gerne mit Ihnen die Möglichkeiten.

### **Interesse?**

Gerne beraten wir Sie persönlich. Kontaktieren Sie uns einfach:

Jens Romer; Alexander Kühne

[kooperation@b2b.contacting.de](mailto:kooperation@b2b.contacting.de)

Telefon: +49-(0)7121-76699950

Telefax: +49-(0)7121-76699954

# Werbepartnerschaft

## So sieht die Werbepartnerschaft aus

Sie sind an einer Kooperation interessiert, Ihnen geht aber eine *Produktpartnerschaft* zu weit? Dann werden Sie unser Partner im Rahmen unserer *Werbepartnerschaft* (im Volksmund auch Partnerprogramm genannt). Bewerben Sie eines unserer Projekte ganz

einfach auf Ihrer Internetseite bzw. in Ihren Medien und profitieren Sie durch eine lukrative Provision. Selbstverständlich können Sie auf Werbematerialien aus unserem Pool zurückgreifen.

## Für wen eignet sich eine Werbepartnerschaft?

Die *Werbepartnerschaft* richtet sich an alle Betreiber eines seriösen Internetangebots mit einer Mindestbesucherzahl von 100 pro Tag

bzw. an alle Anbieter von TV-, Funk- und Printmedien.

## Kontrolle durch Berichtssystem

Kooperationspartner werden auch im Rahmen der *Werbepartnerschaft* von einem Online-Berichtssystem unterstützt. Dieses hält rund um die Uhr Informationen bereit, die für die

Kontrolle und Steuerung der Kooperation herangezogen werden können (z.B. Statistiken über Anmeldungen, Umsätze, etc.).

### **Interesse?**

Gerne beraten wir Sie persönlich. Kontaktieren Sie uns einfach:

Jens Romer; Alexander Kühne

[kooperation@b2b.contacting.de](mailto:kooperation@b2b.contacting.de)

Telefon: +49-(0)7121-76699950

Telefax: +49-(0)7121-76699954

# Kontakt

Für weitere Informationen und zur persönlichen Beratung stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung:

**contacting.de**  
**Jens Romer**  
**Rembrandtstraße 14**  
**D-72800 Eningen u.A.**

**Telefon: +49-(0)7121-76699950**  
**Telefax: +49-(0)7121-76699954**

**kooperation@b2b.contacting.de**

**Ansprechpartner:**  
**Jens Romer**  
**Alexander Kühne**