

## Presseinformation

Intensive Zusammenarbeit von Live-Marketing-Spezialist CPG und Incentive-Experte MIT

# Competition Partner Group und MIT Event- & Incentive Management schmieden Partnerschaft

Frankfurt am Main, 03. August 2009 +++ Die Competition Partner Group GmbH und die MIT Event- & Incentive-Management GmbH bauen ihre bislang projektbasierte Zusammenarbeit zu einer strategischen Partnerschaft aus. Die Competition Partner Group (CPG) ist ein Dienstleister für Live-Marketing und Vertriebsunterstützung mit Zentrale in Frankfurt am Main ([www.competition-partner.de](http://www.competition-partner.de)), und bietet Unternehmen seit mittlerweile 20 Jahren sämtliche Dienstleistungen rund um Verkaufsförderung, Promotion, Vertriebsunterstützung und Eventmarketing. Die MIT Event- und Incentive-Management GmbH, ebenfalls mit Sitz in Frankfurt ([www.m-i-t.de](http://www.m-i-t.de)), ist seit 25 Jahren auf die Konzeption und Durchführung hochwertiger Incentive-Reisen und Firmenevents spezialisiert. Durch die strategische Partnerschaft werden CPG und MIT sich in ihren Kernkompetenzen ergänzen, vom Austausch jahrzehntelanger Erfahrung profitieren und Ressourcen gemeinsam nutzen. Die enge Kooperation der beiden Unternehmen wird vom 1. August 2009 an auch durch eine räumliche Nähe beflügelt: Der Incentive-Spezialist MIT bezieht dann neue Büros an derselben Adresse wie CPG – in der Cronstettenstraße 66 in 60322 Frankfurt/Main.

Für die Geschäftsführer von CPG, Eckhard von Kuczkowski und Martin Eichhorn, und für den geschäftsführenden Gesellschafter von MIT, Maximilian Hunzinger, steht fest: Die intelligente Vernetzung von Talenten, Spezialwissen und Ressourcen ist eine der vorrangigen Aufgaben und Herausforderungen in ihrer Branche. „Mit der strategischen Partnerschaft verbinden wir jetzt unsere Kompetenzen und Netzwerke, um in unserem schnellen Markt den berühmten Schritt voraus zu sein“, sagt Eckhard von Kuczkowski. „So können wir noch besser gewährleisten, dass Teamwork nicht nur als Konzept auf einer Power-Point-Folie funktioniert, sondern Synergien direkt nutzbar werden“, fährt Max Hunzinger fort. Auch Martin Eichhorn betont die Vorteile der Kooperation: „Die Partnerschaft von CPG und MIT ist für uns beide ein wichtiger und richtiger Schritt – vor dem Hintergrund einer zukunftsorientierten Business-Development-Strategie. Unsere Kernkompetenzen ergänzen sich optimal, sodass wir unseren Kunden ein noch breiteres Dienstleistungsspektrum im Bereich Event und Incentives anbieten werden.“

## Über die Competition Partner Group GmbH

Die Competition Partner Group GmbH mit Hauptsitz in Frankfurt am Main und weiteren sechs regionalen Standorten ([www.competition-partner.de](http://www.competition-partner.de)) bietet das komplette Dienstleistungsportfolio rund um Verkaufsförderung, Vertriebsunterstützung und Eventmarketing. Neben der bereits 1990 gegründeten Competition Partner Promotion GmbH gehören die Geschäftsbereiche Event, Service und Field Force als eigenständige GmbHs ebenso zur inhabergeführten Unternehmensgruppe wie auch die im Jahr 2000 gegründete Competition Partner Promotion Austria GmbH mit Sitz in Wien. Die Competition Partner Group beschäftigt mehr als 50 festangestellte und mehr als 9.000 freie Mitarbeiter. In den Jahren 2007 und 2008 hatte die Gruppe Umsätze von circa 18 Millionen Euro. Zu den Kunden der Competition Partner Group zählen unter anderen renommierte Unternehmen wie Bitburger, Ferrero, Nespresso, Commerzbank, Thomas Cook und Philips.

Das Portfolio der Competition Partner Group umfasst heute alle Leistungen der klassischen Verkaufsförderung und personengestützten Promotion, über Eventmarketing und Incentives bis hin zu Vertriebsunterstützung, die als ganzheitliche Lösungen in das jeweilige Marketing- und Kommunikationskonzept des Kunden integriert werden. Als Gründungsmitglied des European Field Marketing Network kann die Competition Partner Group länderübergreifende Verkaufsförderungsaktionen, Mystery Checks oder Roadshows mit zentraler Steuerung europaweit initiieren und durchführen.

## Über die MIT Event- & Incentive-Management GmbH

Die 1984 gegründete MIT Event- & Incentive- Management GmbH mit Sitz in Frankfurt am Main ([www.m-i-t.de](http://www.m-i-t.de)) zählt in Deutschland zu den führenden Dienstleistern für Incentivereisen und Events. Das Team der MIT verfügt über umfangreiche Expertise aus 25 Jahren erfolgreicher Arbeit für anspruchsvolle Auftraggeber aus den unterschiedlichsten Bereichen, beispielsweise für Aachen Münchener Versicherung, Chrysler, BASF Coatings, Brother, Citroen, Konica Minolta, Manpower, Lufthansa AirPlus, Robert Bosch, SNT oder Xerox.

### Kontakt:

Competition Partner Group GmbH  
Eckhard von Kuckowski  
Cronstettenstr. 66  
D-60322 Frankfurt am Main  
Tel. +49(0)69/917005-0  
[v.ku@competition-partner.de](mailto:v.ku@competition-partner.de)  
[www.competition-partner.de](http://www.competition-partner.de)

Möller Horcher Public Relations GmbH  
Marco Pfohl  
Ludwigstr. 74  
D-63067 Offenbach am Main  
Tel. +49(0) 69/809096-56  
[marco.pfohl@moeller-horcher.de](mailto:marco.pfohl@moeller-horcher.de)  
[www.moeller-horcher.de](http://www.moeller-horcher.de)

### Kontakt:

MIT Event- & Incentive-Management GmbH  
Max Hunzinger  
Cronstettenstr. 66  
D-60322 Frankfurt am Main  
Tel. +49(0)69/917 005-91  
Fax +49(0)69/917 005-99  
[hunzinger@m-i-t.de](mailto:hunzinger@m-i-t.de)  
[www.m-i-t.de](http://www.m-i-t.de)