



© Panthermedia.net/Tarik Vision

Die Notwendigkeit eines unabhängigen Dienstleisters im Programmatic Advertising ergibt sich aus der Vielzahl von Anbietern. Neben zahlreichen Demand Side-Plattformen (DSP), die es Werbetreibenden ermöglichen, auf freie Werbeflächen zu bieten, um dort ihre Anzeigen zu schalten, gibt es auch auf der Supply-Seite eine große Auswahl an Plattformen. „Wenn ein Ver-

markter nur mit *einer* Plattform arbeiten würde, wäre er eingeschränkt. Es kann dann sein, dass er auf einer Plattform, mit der er nicht zusammenarbeitet, seinen Platz höherpreisig verkaufen könnte“, führt Berg aus.

#### Am Puls der Zeit

Das Konzept des Programmatic Advertising ist zwar nicht neu, es gibt aber ständig Weiterent-

#### Stets am Puls der Zeit

Das Konzept des Programmatic Advertising ist zwar nicht neu, es gibt aber ständig Weiterentwicklungen.

wicklungen, die laufende Umstellungen notwendig machen. „Es wird immer wieder etwas Neues geben, deshalb braucht es einen Partner, der den Überblick hat“, so Berg. Mit seiner Firma möchte er einen Beitrag dazu leisten, den Kunden die Selbstbestimmung im Online-Marketing zurückzugeben. Das spiegelt sich auch in der Arbeitsweise wider: „Der Kunde soll auf preislicher Ebene Transparenz haben. In der Kampagnen-Planung arbeiten wir mit einem maximalen TKP. Der Kunde weiß also, welche Leistung er zumindest erhält – im Idealfall be-

## Fakten Mint Square

### Transparentes Consulting

Mint Square bietet seinen Kunden Transparenz im Programmatic Advertising. Das Unternehmen berät Advertiser und Agentur in allen strategischen und technologischen Fragen des digitalen Marketings. Von der Situationsanalyse und der Auswahl des richtigen Technologiepartners, über den internen Wissensaufbau, bis hin zur effektiven Kampagnenumsetzung begleitet Mint Square seine Kunden und bietet Orientierung im schnellleibigen Werbemarkt. Das inhabergeführte Unternehmen mit Sitz in Düsseldorf berät u.a. führende Marken wie EnBW, Placetel, Velux und Van Graaf. [www.mint-square.com](http://www.mint-square.com)

kommt er aber mehr fürs selbe Geld.“ In Deutschland hat sich Mint Square bereits einen Namen gemacht und arbeitet mit namhaften Partnern zusammen – in Österreich braucht es noch weitere Überzeugungsarbeit. (har)

SK RAPID BUSINESS CLUB 2019/20



## VERSCHENKEN SIE EIN EXKLUSIVES STADIONERLEBENS

Im Business Club des SK Rapid!

Auf der Suche nach einem Weihnachtsgeschenk für Ihre Geschäftspartner oder fleißigen Mitarbeiter? Wie wäre es mit einem Spieltag in grün-weißem Ambiente des SK Rapid Business Club, wo sich Beruf und Leidenschaft wie sonst nirgendwo verknüpfen lassen. Denn hier erlebt man nicht nur die unvergleichliche Stimmung im Allianz Stadion, sondern auch, wie Fußball verbindet.



Business Hotline: 0820 92 1899 (werktags von 9-12 Uhr; 0,20 €/Min.) E-Mail: [rapid.businessclub@skrapid.com](mailto:rapid.businessclub@skrapid.com), [skrapid.at/business](http://skrapid.at/business)