

„UNSERE REICHWEITE MACHT DEN UNTERSCHIED“

Erfolgreich netzwerken und die eigene Marke wirtschaftlich weiterentwickeln? Wie sich das mit dem SK Rapid Business Club kombinieren lässt, verraten Sebastian Pernhaupt (Direktor Marketing & Sponsoring) und Christoph Schmidt (Direktor Sales) des SK Rapid im Interview.



© SK Rapid/Red Ring Shots

Sebastian Pernhaupt (Direktor Marketing & Sponsoring, links im Bild) und Christoph Schmidt (Direktor Sales).

Der SK Rapid Business Club bietet einen exklusiven Zugang zu Spielen des österreichischen Rekordmeisters, pulsierende Stadionatmosphäre, ein tolles Catering, direkten Kontakt zu Gästen und Entscheidungsträgern aus Wirtschaft und Politik sowie zahlreiche Vernetzungsmöglichkeiten über den Spieltag hinaus. Doch was gibt es im grün-weißen Business Club, was es bei anderen Vereinen nicht gibt? Und wie schafft man es, Unternehmen trotz herausfordernder

Zeiten bei der Stange zu halten? Wir haben die verantwortlichen Direktoren der Hütteldorfer zum Gespräch gebeten.

Was macht für Sie einen guten Business Club aus? Was muss dieser in jedem Fall können, um damit Unternehmen begeistern zu können?

Sebastian Pernhaupt: Ein guter Business Club hilft Unternehmerinnen und Unternehmen, sich untereinander zu vernetzen, Kontakte zu knüpfen, Brücken zu bauen und selbstverständlich die

wirtschaftliche Weiterentwicklung voranzutreiben. Genau aus diesem Grund haben wir unseren Business Club ins Leben gerufen, der einerseits an Spieltagen, aber auch abseits des Rasens einen erheblichen Mehrwert für Wirtschaftstreibende bietet.

Christoph Schmidt: Entertainment und der Wohlfühlfaktor im gesamten Stadion sind in diesem Zusammenhang ein großes Thema. Aus vielen Gesprächen wissen wir zudem, dass insbesondere das Cateringangebot mit einem Blick auf die österreichi-

sche Kulinarik großgeschrieben wird, auch das darf nicht außer Acht gelassen werden. Kurz gesagt muss ein guter Business Club die Emotion des Spieltages mit dem passenden Ambiente und unkomplizierten Netzwerkfaktor verbinden – nur dann schafft man einen entsprechenden Vorteil für Unternehmen.

Inwieweit kann Rapid diese Wünsche befriedigen und Unternehmen darüber hinaus auch noch andere Mehrwerte bieten? Und welche Rolle spielen bei all dem