

## NEUE MÄRKTE UND STRATEGISCHE CHANCEN

**Abaco weiß, wie's geht**

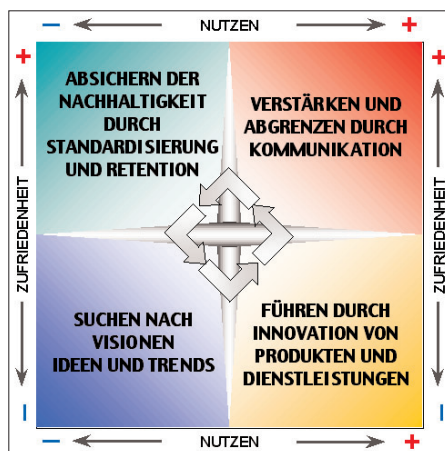
Ein junges Salzburger Unternehmen hat sich zum Top-Spezialisten in Sachen Innovation und Marketing entwickelt.

PAUL CHRISTIAN JEZEK

Einem gewissen Hang zum Tourismus kann man den beiden geschäftsführenden Gesellschaftern Ing. Andreas Brandacher und Mag. Michael Pernold nicht absprechen, wenn man sich den außergewöhnlichen Namen ihres Unternehmens ansieht.

Bei Great bzw. Little Abaco handelt es sich nämlich um zwei Eilande mit etwa 7300 Einwohnern ganz im Norden der bahamesischen Inseln. Die geschützten Gewässer rund um diese herrlichen Fleckchen Erde haben die Region zu einem sehr beliebten Yacht- und Segelrevier gemacht, und auch diesbezüglich gibt es eine sehr nahe liegende Analogie zum Salzburger Unternehmen, denn auch Abaco segelt – auf der Welle des Erfolges nämlich.

Denn schon drei Jahre nach dem Start-Up stehen so renommierte Unternehmen wie die Swarovski Kristallwelten (Abaco-Leistung: Online-Redaktion und Web-Marketing für die Image-Präsentation), Klafs Österreich (Kundennutzenanalyse mit Value+, siehe unten), die KTW Academy (Entwicklung einer Marketingstrategie zur Neupositionierung als Kunden- und Management-Ausbildungseinrichtung) sowie last but very not least das Zimmermann „Fühl-Mich-Wohl-Haus“© (CI-Aufbau, Brand-Marketing und Einführung eines CRM-Instrumentariums)



auf der Kundenliste. „Wir bieten die Verbindung von qualifizierter Unternehmensberatung mit der Kompetenz eines Kommunikationsspezialisten in einem durchgehenden Beratungszyklus“, präzisiert Brandacher im Gespräch mit NEW BUSINESS.

Und Pernold ergänzt: „Das ermöglicht es uns, Abaco-Klienten durch den gesamten Marketingprozess aktiv zu begleiten und bei der Umsetzung aller Maßnahmen erfolgsorientiert zu unterstützen.“

Die beiden Unternehmensgründer können auf einen umfassenden persönlichen Erfahrungsschatz, Karrieren bei international erfolgreichen Konzernen und fachliches Know-how auf höchstem Niveau zurückgreifen. „Verbunden mit praxisorientiertem Denken und Handeln setzen wir diese Stärken zugunsten unserer Kunden in unseren Projekten ein“, garantiert Pernold.

„Wir entwickeln für unsere Kunden maßgeschneiderte IRM-Konzepte und realisieren diese dann unter Einsatz aller verfügbaren Medien auf integrierte und koordinierte Weise.“

Ein wesentliches Asset dafür ist das eigens entwickelte innovative Marketing Research Tool Value+ (links), das den Kundennutzen in den Mittelpunkt der Betrachtungen stellt und aus dieser Sicht alle Unternehmensparameter wie Marke, Produkt, Preis, Qualität und Service analysiert.



Mag. Michael Pernold und Ing. Andreas Brandacher

## DATEN UND FAKTEN

**Abaco im Überblick**

Die Geschäftsfelder:

- Marketing und Consulting
- Innovationsmanagement
- Kommunikation
- Tourismusmarketing

Die Partner:

- Putz & Stingl
- Tourismsteam
- Web Crossing
- Nedstat
- Marketing Event Partner

Kontakt und weitere Infos:

5020 Salzburg, Fürbergstraße 18–20  
Tel.: 0 66 2/64 26 33, Fax: 0 66 2/64 26 35  
<http://www.abaco.at>, E-Mail: [info@abaco.at](mailto:info@abaco.at)  
Weitere Standorte in Maurach, Meran, Mödling und Rosenheim.

Zusätzlich zu den beiden Geschäftsführern besteht das Abaco-Team aus Marion Csár, Horst Eckschlager, Mag. Hans Fraundorfer, Dipl.-Ing. Thomas Kowarik sowie einem Pool von selbstständigen spezialisierten Fachberatern.