



Partner finden

Das POOL Kooperations-Service der WK Wien unterstützt Sie, den passenden Kooperationspartner zu finden - rasch, kostenlos, unbürokratisch.

► Angebote suchen

Die POOL-Datenbank wko.at/wien/pool bietet zahlreiche Kooperationsangebote. Entdecken Sie ein interessantes Angebot, führen wir für Sie die kostenlose Vermittlung durch und stellen den Kontakt zum Kooperationsanbieter her.

► Angebote erstellen

Haben Sie eine Idee für eine Kooperation, kommen Sie in drei einfachen Schritten zu Ihrem Kooperationspartner:

1. Schritt - Analyse

Sie geben uns Ihr Kooperationsanliegen, beispielsweise direkt über unsere Website wko.at/wien/pool, per E-Mail oder in einem persönlichen Beratungsgespräch bekannt.

2. Schritt - Vermarktung

Wir sorgen für die kostenlose Vermarktung Ihres Kooperationsanliegens, senden es an Fachgruppen, Gremien und Innungen und publizieren es auf wko.at/wien/pool.

3. Schritt - Kontaktvermittlung

Sobald sich Interessenten auf Ihr Kooperationsangebot melden, leiten wir Ihnen die Daten zur persönlichen Kontaktaufnahme weiter.

Kontakt

POOL Kooperations-Service
wko[forum]wien
Wirtschaftskammer Wien
T 01 / 514 50 - 6724
F 01 / 514 50 - 1116
E pool@wkw.at

Mehr Kooperationsangebote unter:
wko.at/wien/pool

Eine sichere Kooperation

Im Rahmen einer Kooperation bringen Finanzexperte Stefan Brozyna und Versicherungsexperte Alexander Stieglitz ihre jeweilige Expertise zum Nutzen ihrer Kunden ein - z.B. beim Schadensmanagement und der Umstrukturierung von Krediten.

Finanzexperte Stefan Brozyna ist seit Jahren eifriger User des Kooperations-Services der Wirtschaftskammer Wien. Für sein aktuelles Vorhaben suchte er einen Versicherungsmakler und fand mit Alexander Stieglitz einen Kooperationspartner.

Denn in ihrer Beratungstätigkeit haben sie teilweise mit denselben Themen zu tun und können dabei ihre jeweilige Expertise zum Nutzen der Kunden des Kooperationspartners einbringen. Durch den steten Informations- und Know-how-Austausch ist es für Brozyna und Stieglitz nun leichter, Vorteile für ihre Kunden zu generieren.

Wie bei einer Kundenanfrage, die bei Brozynas Firma Kontrakta einging und die mit der Firma von Stieglitz, der Welcome Versicherungsmakler GmbH, im Sinne des Kunden gelöst werden konnte. Gemeinsam konnten die Kooperationspartner eine für den Kunden existenzbedrohende Situation entschärfen. Nach einem Brand in einer Produktionshalle wollte der Versicherer des Kunden wegen angeblicher grober Fahrlässigkeit den sechsstelligen Sachschaden und die Folgeschäden durch den Produktionsstillstand nicht übernehmen. Welcome konnte mittels eines Gutachtens den Ablehnungsgrund widerlegen und die Versicherungsleistung erwirken.

In einem anderen Fall wollte ein Versicherer den Betriebsausfall des Firmeneigentümers aufgrund einer schweren Erkrankung wegen Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflicht nicht übernehmen. Ein hoher fünfstelliger Schaden war entstanden. Die Kooperationspartner Stieglitz und Brozyna waren auch hier erfolgreich: Der Sachverhalt wurde

aufgeklärt und die Versicherungsleistung erbracht. Brozyna wiederum konnte einem Gewerbekunden von Welcome dabei helfen, seine Kredite umzustrukturieren. Die Kreditkosten wurden dadurch um 0,62 Prozent gesenkt. Das Unternehmen spart dadurch viel Geld, auch Pfandsicherheiten wurden seitens der Bank freigegeben.

Beide Unternehmer sind für weitere Kooperationen offen: Brozyna sucht noch Immobilienmakler, Bauträger bzw. Baufirmen, um sein Empfehlungsnetzwerk zu erweitern (Chiffre-Nr.: 6246). „Bessere Konditionen sind immer möglich“, meint Brozyna und rät allen Wohnbaukreditnehmern jetzt von variablen auf fixe Zinsen umzusteigen. Nur die Bank sei im privaten Wohnbaufinanzierungs-Bereich an den Kreditvertrag gebunden, die Kunden nicht. Deswegen sei ein Nachverhandeln durch einen Finanzierungsexperten auch während der Kreditlaufzeit möglich. Am besten sei es natürlich, optimale Konditionen bereits vor Kreditabschluss zu verhandeln. Brozyna betont, dass diese Dienstleistung die Kunden nichts kostet, da er von der Bank einen Teil der Bearbeitungsgebühr erhält, die immer zu zahlen ist. Rein statistisch beträgt die Einsparung durchschnittlich 0,77 Prozent, bzw. 21.367 Euro pro Finanzierung. Und auch Stieglitz ist im Kooperations-Service mit einem Angebot vertreten (Chiffre-Nr.: 3836) - ganz nach dem Slogan „Verkaufen Sie noch oder Netzwerken Sie schon?“ (red)

Infos zu diesen Betrieben:

www.kontrakta.at
www.welcome.co.at



Versicherungsexperte Alexander Stieglitz (l.) und Finanzexperte Stefan Brozyna kooperieren.