



---

## MEDIEN-INFORMATION

Mai 2019

---

### **Zwei Frauen. Eine Philosophie.** **two heads® – MICE for people**

*Köln/München, 22. Mai 2019.* Erst 2058 gibt es genauso viele Frauen wie Männer in Führungspositionen – so die aktuelle Hochrechnung des Business-Netzwerks LinkedIn. Jessica Heimes und Kerstin Noe-Apel haben ihre berufliche Zukunft selbst in die Hand genommen. 2016 beschlossen sie, sich als MICE-Anbieter selbstständig zu machen und gründeten [two heads®](#). Ihr Ziel ist es, den Begriff der „Lohoker“ zu etablieren. Denn genau als solche sehen sie sich: Sie sind Location- und Hotel-Broker – sprich Vermittler. Mit ihrem persönlichen Netzwerk und ihrer langjährigen Kompetenz im MICE-Bereich, beraten sie ihre Kunden individuell und finden genau das Passende für die jeweiligen Anforderungen und Wünsche. Durch die handverlesene Auswahl seitens two heads muss sich der Kunde nicht durch das Meer an Möglichkeiten wühlen und umgekehrt freuen sich Hotelpartner über eine Realisierungsquote von über 95 Prozent.

#### **Was war euer Antrieb?**

*Jessica:* Wir waren beide jahrelang in der Branche tätig und sind immer wieder an den Punkt gelangt an dem wir dachten, das muss doch auch anders gehen. Wir waren – und sind – überzeugt, dass auch in Zeiten von Digitalisierung, Cloud-Lösungen, anonymer Suchmasken & Co. eine persönliche Beratung und individuelle Lösungen für den Kunden der Kern eines erfolgreichen MICE-Anbieters sein sollte.

*Kerstin:* Vor allem aber, wollten wir unsere eigenen Qualitätsstandards setzen und unsere Arbeit so erbringen, wie wir es für richtig und sinnvoll erachten. Und dieser Linie sind wir bis heute treu geblieben. Das ist uns extrem wichtig und darauf sind wir sehr stolz.

#### **Wie hat euer Umfeld auf euren Entschluss reagiert? Und wie hat sich euer Privat-/ Familienleben dadurch verändert?**

*Jessica:* Positiv! Mein Umfeld hat mich darin bestärkt, endlich diesen Schritt zu gehen und auch privat ist jetzt alles viel besser unter einen Hut zu bringen.

*Kerstin:* Mein Privatleben hat sich komplett verändert. Meine Familie hat sehr unter meiner vorherigen Situation gelitten. Seit der Gründung bringe ich nun endlich auch Familie und Job in Einklang. Ich bin ein glücklicher, zufriedener und vor allem freier Mensch.

**Wann seid ihr an eure Grenzen gestoßen?**

*Kerstin:* Welche Grenzen? (lacht)

*Jessica:* Grenzen gibt es für uns nicht. Es gibt nur Herausforderungen und dafür immer eine Lösung! Wir verstehen es gut einzuschätzen, wer von uns beiden für welche Aufgabe das richtige Händchen hat und ergänzen uns ideal.

**In welchen Momenten wisst ihr, dass ihr alles richtig gemacht habt?**

*Kerstin:* Das beginnt bereits bei jeder kleinen Entscheidung, die wir treffen müssen. Das Gefühl die eigene Richtung vorgeben zu können, war genau die Motivation unser eigenes Unternehmen zu gründen. Ich bin ein Mensch, der immer auf sein Bauchgefühl hört und jeden Schritt danach ausrichtet.

*Jessica:* Uns ist vor allem wichtig, uns und unserer Philosophie treu zu bleiben. Dafür werfen wir auch komplette Konzepte wieder über Bord und fangen noch einmal neu an, wenn es sich nicht richtig anfühlt. Und der Erfolg gibt uns Recht.

**Was würdet ihr heute anders machen?**

*Jessica:* Ich würde es wieder genauso wieder machen!

*Kerstin:* Ich würde den Schritt in die Selbstständigkeit sogar schon früher wagen. Auf mich und meine Kompetenzen vertrauen und mit mehr Selbstbewusstsein durchs Leben gehen.

**Gibt es Veränderungen in der Branche, die sich auch in eurer Arbeit bemerkbar machen?**

*Kerstin:* Ja, einiges. So zum Beispiel im Eventbereich: Vor einigen Jahren noch waren die „hard facts“ wie Raumgröße, Ausstattung, Preis etc. ausschlaggebend. Heute steht das Erlebnis im Vordergrund. Umso wichtiger ist es daher, besondere Locations und Angebote zu kennen. Das reicht vom Kochkurs im Szenelokal bis hin zur Mediationswanderung im Kurpark.

*Jessica:* Gerade die klassischen Tagungshotels haben hier noch Aufholbedarf. Lange Zeit waren sie die Flaggschiffe der Branche. Doch in den letzten Jahren kommen auch immer mehr Boutique-Angebote auf den Markt. Wir sehen es als unsere Aufgabe für unsere Kunden das jeweils Passende herauszufiltern und ihnen mit unserem Expertenwissen die nötigen Entscheidungshilfen an die Hand zu geben.

---

## Starke Persönlichkeiten in einer toughen Branche



Kerstin wusste schon immer, was sie will: Zeigen, was sie in der Branche erreichen kann. Die Ausbildung zur Hotelfachfrau reichte ihr noch nicht. Sie wollte mehr. Das Fachstudium der Hotelbetriebswirtschaft absolvierte sie mit den Schwerpunkten Eventmanagement und Marketing. Danach sammelte sie viel Erfahrung in internationalen Hotelketten sowie bei führenden Online Portalen und PCO's. Ihr intensives Know-how, die jahrelange Erfahrung in der Branche, ihre Dynamik und ihre Leidenschaft gehören jetzt zu den Stärken von two heads®.



Jessica hat mit viel Engagement und Ehrgeiz Erfahrung in der Hotelbranche und im Management gesammelt. Sie weiß genau, wie sie Kundenwünsche am besten umsetzen kann. Seit ihrer Ausbildung zur Hotelfachfrau hat sie sich über Jahre hinweg in verschiedenen Positionen ein nationales und internationales Netzwerk aufgebaut, das ihr Einblicke in neueste Entwicklungen am Markt erlaubt. Ihre positive und herzliche Art sowie ihre Zielstrebigkeit sind jetzt Teil von two heads®.

Weitere Details gibt es telefonisch unter +49 (0) 2234 6999870 und auf [www.two-heads.de](http://www.two-heads.de). Medienvertreter, die Interesse an einem persönlichen Interview mit den Gründerinnen von two heads® haben, wenden sich an piroth.kommunikation unter +49 (0) 89 55267890 oder [media@piroth-kommunikation.com](mailto:media@piroth-kommunikation.com).

Weitere News, Bilder und Videos auf [Facebook](#), [Linked in](#) und [Xing](#). Bilder zum Download, Hintergrundinformationen und zusätzliche Presstexte im Online Media-Center unter [www.piroth-kommunikation.com](http://www.piroth-kommunikation.com).

---

---

### Über two heads®

Kerstin Noe-Apel und Jessica Heimes wollen zeigen, dass MICE in Zeiten von Digitalisierung, Cloud-Lösungen & Co. auch anders gehen kann und gründen Anfang 2017 ihren eigenen MICE-Offline-Service two heads®. Im Zentrum ihres Ansatzes steht dabei der direkte Kontakt: Sei es nun zwischen ihnen und ihren Kunden oder im Austausch mit ihren Partnern. Dank der langjährigen Branchenerfahrung im Hotel- und Kongressbereich, sowohl auf der Anbieterseite als auch im Umfeld von Portallösungen und Agenturen, kennen die zwei Macherinnen den Markt genau. In ihrem Leitsatz „MICE for people“ vereinen sie die Leidenschaft für ihre Arbeit und das Ziel, ihren Kunden den bestmöglichen Service kostenfrei anzubieten. two heads® übernimmt bei jeder Anfrage auf Wunsch alle Schritte von der Recherche passender Anbieter bis hin zur finalen Buchung. Ziel ist es, den Zuständigen in den Betrieben durch professionelle Unterstützung die Arbeit zu erleichtern und gleichzeitig die Qualität der Veranstaltungen zu steigern. Vor allem im Mittelstand sehen die beiden Kreativköpfe viel Potenzial, um Events & Co. zukünftig noch stärker in der Markenkommunikation zu nutzen. [www.two-heads.de](http://www.two-heads.de)

---

### Kontakt

two heads® GbR  
Kerstin Noe-Apel / Jessica Heimes  
Max-Planck-Straße 6-8  
D-50858 Köln  
Tel +49 (0)2234 6999870  
Fax +49 (0)2234 6982056  
[info@two-heads.de](mailto:info@two-heads.de)

---

### Pressekontakt

piroth.kommunikation GmbH  
Teresa Hofmann  
Gotthardstraße 42  
D-80686 München  
Tel +49-(0)89-55 26 78 90  
[media@piroth-kommunikation.com](mailto:media@piroth-kommunikation.com)

---