

Plattform hat sich etabliert

Auch die zweite Auflage der KonferenzArena stiess auf grosses Interesse.

... SIMON BENZ, BEATE EICHENBERGER, NATHALIE DE RECI

Am Mittwoch, 29. Januar, traf sich die Schweizer MICE-Community zur 2. KonferenzArena im Kongresshaus Zürich. 1161 interessierte Fachbesucher haben die attraktive Plattform für den MICE-Markt besucht. Auch das Medieninteresse war gross. 18 Medienvertreter, darunter das Team eines koreanischen Wirtschafts-Fernsehsenders, nahmen an der Medienkonferenz mit Roundtable zum Thema Compliance teil und besuchten anschliessend die Messe und die Content-Veranstaltungen in der Arena.

In der Messe, die rege für den Informationsaustausch, das Networking und als Kontaktbörse genutzt wurde, präsentierten 188 Aussteller ihre Angebote, Programme und Neuheiten. Dank der verkürzten Arena-Slots blieb den Besuchern mehr Zeit als im letzten Jahr, mit den Vertretern der Leistungsträger in Kontakt zu kommen, was allgemein geschätzt wurde.

Zentrum und Eyecatcher der KonferenzArena war wiederum die Arena mit einem abwechslungsreichen Programm, das für alle Besucher und Aussteller etwas bereithielt. Locker und motivierend führte Dani Nieth als Tagesmoderator durch das Arena-Programm. Die Themen sorgten noch beim abschliessenden Networking-Cocktail für Gesprächsstoff, wo auch alte und neue Kontakte vertieft wurden.

Motivations-Einstieg mit Manfred Ritschard

Zum Auftakt vor der Messe motivierte Manfred Ritschard im Rahmen eines Instant Trade Show-Trainings die Aussteller. Er rief in Erinnerung, dass das Generieren neuer Kunden das Hauptziel eines Messeauftritts sei; deshalb gelte es, die Zeit optimal zu nutzen. «Die Kommunikation muss sich auf eine Kernbotschaft konzentrieren», so Ritschard. Nur mit der Abgabe von Prospekten sei es nicht getan – diese könne man dann bei der Nachbearbeitung der Kontakte zusenden. Mit vielen konkreten Tipps, wie ein Standkontakt erfolgsversprechend abläuft («Eine gute Laune ist das A und O – man muss den Leuten sympathisch sein!»), entliess Ritschard die Aussteller an ihre Stände, wo das Gehörte gleich in die Praxis umgesetzt wurde.

Manfred Ritschard:
«Die Zeit optimal nutzen!»



Eröffnung mit Ernst Wyrsch und der «Generation Y»



Die offizielle Eröffnung erfolgte durch ein Impulsreferat von Ernst «Aschi» Wyrsch.

– aber nur von jemandem, der es besser weiss als sie.» Selbstbewusstsein ist also von Seiten der Hoteliers gefragt.

Die offizielle Messe-Eröffnung erfolgte durch Ernst Wyrsch, Hotelier, Consultant und Präsident von Hotellerieuisse Graubünden. Er rief dazu auf, der Y-Generation, die heute zwischen 20 und 35 Jahre alt ist und als selbstbewusst und fordernd gilt, die Wünsche von den Augen abzulesen. «Sie benimmt sich wie eine Diva beim Dorfanztee», charakterisierte Wyrsch die Generation Y, «Antworten auf Fragen und Probleme akzeptieren sie zwar sehr wohl

Compliance – nicht alles was gefällt, ist auch erlaubt

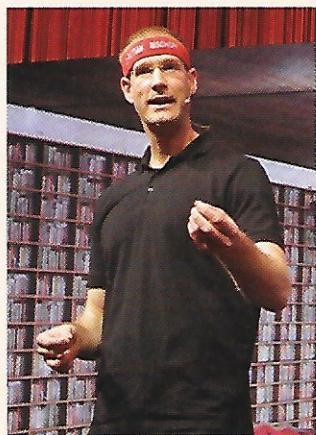
Auch in der Veranstaltungsbranche ist Compliance, also die laut Prof. Dr. Hans Rück (Hochschule Worms) «institutionalisierte Befolgung von Gesetzen und ethisch-moralischen Normen durch eine Organisation im geschäftlichen Verkehr» ein zunehmend wichtiges Thema. Durch Gesetze, Richtlinien von Unternehmen und Compliance-Kodizes sollen illegale und unethische Praktiken vermieden werden und damit auch Strafzahlungen, Schadenersatz und Imageschäden umgangen werden können. In der Veranstaltungsbranche geht es dabei vor allem um «inhaltsleere Spassveranstaltungen» ohne Bezug zum Unternehmen, kostenlose Wellness-Programme auf Firmenkosten, Ausschweifungen aller Art oder die Tatsache, dass die Umsetzung in solchen Compliance-Fällen wichtiger ist als der Inhalt der Veranstaltung. Rück's Rat an die Branche ist deshalb, sich der Thematik zu stellen, denn es sei nur eine Frage der Zeit,



Laut Prof. Dr. Hans Rück kann Compliance auch in der Veranstaltungsbranche als Professionalisierungsinstrument dienen.

bis Compliance auch in der Schweiz durch entsprechende Regularien vermehrt umgesetzt wird. Auch wenn Rück im Bereich Compliance von einer «Überbürokratisierung» spricht, erachtet er diese als wichtig und unumgänglich: «Die Compliance kommt und sie kommt mächtig!»

Mit Willenskraft sein Leben verändern



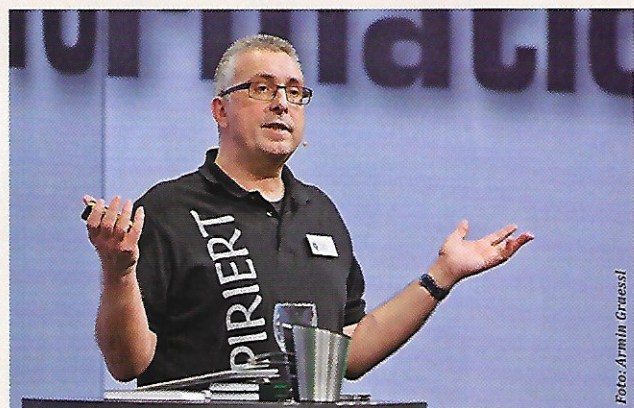
Motivationstrainer Christian Bischoff und die Kraft der Träume.

Bischoff. Es sei jedoch die Vorstellungskraft, welche den Weg ebne und die Wirklichkeit bestimme. Zum Schluss rief Bischoff das Plenum aktiv auf, an sich zu glauben und sich selber mehr zu loben – was dieses umgehend dazu motivierte, sich wieder selbstsicher in das Messegeschehen einzubringen.

«Making of» und die Technik von Morgen

Thomas Schärer (CEO Dr. W.A. Günther Media Rent AG) nahm die Teilnehmer in seinem Referat auf eine spannende Reise durch die Welt der Veranstaltungstechnik mit. Zur besseren Veranschaulichung diente unter anderem das «Making of» der KonferenzArena 2014. «Ziel war es, aus dem altherwürdigen Kongresshaus eine multimediale Event-Location zu machen», erklärt Schärer. Dazu brachten die Techniker vier Lastwagen mit 14 Tonnen Material, bestehend aus 1800 Einzelteilen – dazu gehörten auch eine LED-Leinwand mit 2160x504 Bildpunkten und einige Kilometer Kabel.

Als einen der Trends in der Veranstaltungstechnik nannte Schärer die Interaktion mit den Eventteilnehmern, die laut

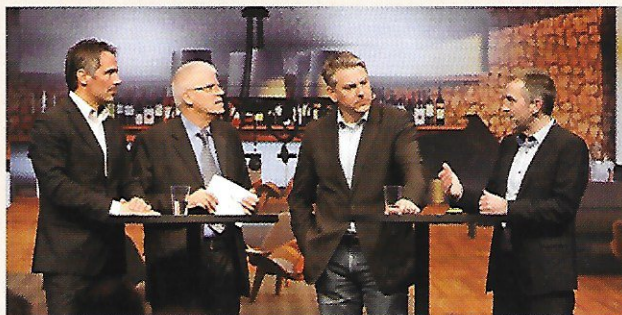


Bei der Veranstaltungstechnik geht es laut Thomas Schärer auch darum, Grenzen zu sprengen.

Gespannt war man auf Christian Bischoff, den «Mann mit dem roten Stirnband», dem der Ruf eines mitreissenden Motivationstrainers voraus-eilte. Sein Plädoyer für ein glückliches, erfolgreiches und erfülltes Leben brachte er auf den einfachen Punkt, dass letztlich alles von der eigenen Willenskraft abhängt. Diese ergebe sich aus den richtigen Gedanken, welche die richtigen Gefühle wecken und zu richtigem Handeln und entsprechenden Ergebnissen führen. «Die meisten Menschen scheitern an ihrem Selbstwertgefühl», so

Erhebungen einen um 40% gesteigerten Lerneffekt bringen soll. Weitere Trends sind «BYOD» (bring your own device, sprich Veranstaltungen, an welchen die Teilnehmer ihre eigenen Geräte mitbringen), die Vernetzung der Teilnehmer mittels Smartphone-App, Kurzdistanzprojektionen, Videomapping (Videoprojektionen auf Häuser etc.) oder die neuen Einsatzmöglichkeiten von Touchscreens mit 4K-Technologie.

«Beginnt zu messen, bevor ihr selbst gemessen werdet»



Das Podiumsgespräch bestritten (v.l.) Patrik Grobe (Europäische Reiseversicherung), Urs Hirt (MICE inside), Andrea Salce (Colada) und Polo Looser (MCI Group).

Zum Abschluss des Arena-Programms gab Polo Looser (MCI) Einblicke in das Thema Return on Investment und überzeugte die Zuhörerinnen und Zuhörer davon, dass man den Erfolg einer Veranstaltung durchaus messen kann. «Doch was ich selber veranstalte, kann ich nicht messen», präziserte Looser. Polo Looser ist Geschäftsführer der Firma Faircontrol, die seit Mai 2012 zur MCI Group gehört. Das Unternehmen ist führender Spezialist im Bereich der Erfolgskontrolle von Live-Kommunikation. Sie analysiert für ihre Kunden branchenübergreifend die Effektivität von Live-Kommunikations- und Marketingaktivitäten. Die Kompetenz von Faircontrol beruhe auf dem individuellen Spezialwissen von Kommunikationsexperten, Marktforschern, Statistik-Experten und Software-Entwicklern. «Jede Veranstaltung ist eine Marketingaktivität und sollte damit mit anderen Marketingmöglichkeiten verglichen werden», unterstrich Looser die Wichtigkeit der Erfolgskontrolle.

In einem kurzen Podiumsgespräch wurde das Thema mit Polo Looser, Andrea Salce (Colada), Patrik Grobe (Europäische) und Urs Hirt (Chefredaktor MICE inside als Moderator) noch vertieft. Auf besonderes Interesse stiess dabei die neue Google-Brille, die Looser wenige Tage vor dem Anlass testen konnte. Mit dieser Innovation kann genau nachvollzogen werden, was wie lange betrachtet wurde und somit auf Interesse stiess. Doch dies ist noch Zukunftsmusik, wichtig sei, sich bewusst zu sein, dass eine Erfolgskontrolle ein Prozess sei und nicht als Momentaufnahme verstanden werden sollte.

◆ www.konferenzarena.ch

KonferenzArena 2015

Das Konzept der KonferenzArena mit Ausstellung und einem abwechslungsreichen Content-Programm in der Arena hat sich bewährt. Auch im nächsten Jahr wird die Plattform für den Schweizer MICE-Markt in einem ähnlichen Rahmen durchgeführt. Die 3. KonferenzArena findet am Mittwoch, 28. Januar 2015, wieder im Kongresshaus Zürich statt.