

KONGRESSORGANISATION

Exakte Fragen sind die halbe Miete

Zeit ist kostbar: Und Veranstalter haben meist wenig davon. Daher zählen professionelle Leistungspartner doppelt.

Doch diese können nur so rasch und trittsicher agieren wie es die Qualität der Anfrage des Kunden zulässt. Ungenaue Angaben zu Größe, Ort, Zeit und Ausstattung ziehen naturgemäß aufwändiges und zeitraubendes Nachfragen durch den Offertlegenden nach sich. Im schlechtesten Fall kann das Tage dauern. Zeit, die vergeudet – und bei kurzfristig anberaumten Tagungen in der Regel auch nicht vorhanden ist.

Abhilfe schaffen hier ein paar „Musts“ bei der Anfrage bei einem Locationvermieter:

■ Art der Veranstaltung

(daraus kann man bereits auf ein Raumprofil und den potenziellen Flächenbedarf schließen)

■ Termin

(Ist es ein unverrückbarer Fixtermin? Sind Alternativterminen möglich und wenn ja welche? Weiters hilft ein Hinweis, ob spezielle Wochentage oder Feiertage zu berücksichtigen bzw. auszunehmen sind)

■ benötigte Auf- und Abbauezeiten

■ erwartete Personenanzahl

■ gewünschte Raumaufteilung

(Plenum, Parallelsitzungen, Ausstellung, etc; richtet sich je nach Veranstaltungsart)

■ Ausstellungsgröße

(brutto m² oder netto m² Ausstellungsfläche – mit beiden Größen kann gearbeitet werden; die Angabe der Anzahl von Ständen ist nur dann hilfreich, wenn die Ausstellung in Systembauweise

und auf Basis eines fixen Rasters aufgeplant wird)

■ Posterflächen

(Anzahl der Posters, Format; oder benötigte m²)

■ Gastronomiebedarf

(hieraus kann man auf den Umfang der benötigten Flächen schließen. Eine Kaffeepause hat einen anderen Platzbedarf als zB ein gesetztes Mittagessen oder Buffets, auch die Manipulationsflächen sind anders einzuplanen)

■ Kunde/Branche

(es müssen keine Firmennamen genannt werden, aber die Angabe der Branche erspart Veranstaltern sowie der Location unangenehme Überraschungen. Die Abhaltung von Veranstaltungen zwei Unternehmen derselben Branche am selben Ort führt nämlich unausweichlich zu Problemen.)

■ bei Messen

■ Angabe der einbezogenen Branchen

■ bzw des Messthemas

(dient dazu, mögliche Interessenkonflikte oder einander konkurrierende Veranstaltungen auszuschließen)

■ Entscheidungszeitraum

(danach richtet sich eine sinnvoll gesetzte Optionsfrist)

■ Entscheidungsträger

Klare Fragen – klare Antworten. Eine win-win-Situation für alle Beteiligten.

Das Team des Messe Wien Exhibition & Congress Center freut sich auf Ihre Anfrage! www.messecongress.at

malen Fenster der Veranstaltung zu treffen. All diese Dinge sind längst keine neuen Goodies mehr mit denen man Personen locken kann – sie werden bis zu einem gewissen Grad bereits erwartet.

Das bedeutet, Sie sind für diese Trends gerüstet?

„Wir gehen bereits seit der access 2004, die wir seit Anfang an konzeptionell und technologisch begleiten (Website, Terminverwaltung, Matchmaking, Registratur, Zutrittskontrolle und Endauswertungssysteme) nach diesen Trends und versuchen immer wieder Tendenzen aus anderen Bereichen in die Kongress- und Tagungsbranche, aber auch in die Messebranche, einzubringen. Mit unseren neu entwickelten Paketen können wir all diese Trends für große, als auch für kleine Veranstaltungen anbieten.“

Was ist aus Ihrer Sicht notwendig, um die Position der Kongressdestination Österreich weiter zu stärken?

„Aus meiner Sicht müssen wir uns vermehrt auf schlüssige und gut durchdachte Gesamtangebote konzentrieren. Umgebung, Setting, Inhalt, Didaktik, Umsetzung und Service müssen in ihrer Gesamtheit überzeugen, wenn wir weiterhin den sehr guten Kurs Österreichs im Kongress- und Tagungsbereich beibehalten möchten.“

Im Zuge dessen wird eine vermehrte Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Anbietern, teilweise auch mit Anbietern mit gleichem oder ähnlichem Leistungsangebot, aber auch mit Anbietern aus neuen Bereichen notwendig sein.

Was ich auf diversen Branchenveranstaltungen beobachtet ist, dass wir in Österreich durch den ACB Verband, die Struktur der Convention Bureaus und auch die Initiativen einzelner Marktteilnehmer eine sehr starke Vernetzung erreicht haben, die ein Garant für weitere gute Zusammenarbeit ist.“

