

▲ event thema:
Human
Resources

▲ meeting point special:
Feiern und Tagen
in der Schweiz

▲ talk: Hans Schriever: „Die
Strahlkraft einer Marke
ist wichtiger denn je“

eventundco

DAS FACHMAGAZIN FÜR DIE EVENTBRANCHE

Ausgabe 2/2008 * Preis 4.50 EURO * www.eventundco.com



Der
perfekte
Ort

we create atmosphere



Eine von fast 120 erstklassig ausgestatteten Eventsinszenierungen - die King Kamehameha Suite in Frankfurt

Mit Live-Kommunikation Ihre Zielgruppen begeistern

Das Thema Live-Kommunikation ist aus dem heutigen Marketing-Mix gar nicht mehr weg zu denken. So ist es Ihnen möglich, Ihre Zielgruppen derart emotional anzusprechen, dass die teilnehmenden Gäste einen nachhaltigen Eindruck bekommen.

Neben der Location und dem Programm des Events ist die Ausstattung in den Bereichen Möbel und Table Top entscheidend, wenn es um das Inszenieren einer besonderen Tonart geht.

Um die richtige Eventatmosphäre zu treffen hat die Party Rent Group jetzt einen neuen Bildband mit über 130 erprobten Inszenierungen herausgebracht. Hier können Sie schon vorab die Stimmung aussuchen, mit der Sie Ihre Zielgruppe einfangen möchten. Sichern Sie sich Ihre neue Marketingunterstützung unter www.welcome-to-our-world.com

Party Rent ist Ihr Partner für jede Form der Eventausstattung.



Nach dem Spiel ...



eventundco Ausgabe 02.08

Titel: Party Rent

In diesen Tagen wird es wieder beschworen: Der Geist der WM 2006 wird wieder aus der Flasche gelassen. Die Nationalspieler verspüren ihn im Trainingslager. Er lässt Lahme (Metzelder) wieder laufen (verteidigen) und Blinde (Klose) wieder sehen (treffen). Aber der Geist kann – so glaubt man der Meinungsführerschaft in diesem Land – noch viel mehr. Er hat den Deutschen wieder ein gutes Gefühl gegeben. Nicht die Reformen der Vorjahre, nicht das im Jahr 2006 noch sehr intakte Weltwirtschaftsklima haben Deutschland wieder optimistisch gemacht und das Wachstum angekurbelt. Nein, es soll der Spirit der Fußball-WM gewesen sein. Wer hat den Mini-Boom der zwei vergangenen Jahre ausgelöst? Es muss Public Viewing gewesen sein. Was denn sonst!

So gesehen trägt also die Eventbranche nachhaltig dazu bei, das Befinden von Bürgern eines Landes zu steuern. Mit den richtigen Veranstaltungen kann man offensichtlich den Optimismus ankurbeln. Es geht uns schlecht – wir machen ein Fest. Dass diese Gleichung aufgeht, glauben in der Eventbranche die wenigsten. Und auch die Bürger

des Landes glauben das nicht. Aber – da darf man sicher sein – Politiker würden das nur zu gern als Grundsatz ins Parteiprogramm schreiben lassen. Weit ab der Realität.

Dennoch hat die WM 2006 eines gezeigt. Eine perfekte Inszenierung und ein Masterplan für eine Megaveranstaltung sind wichtig. Das Angebot damals war erstklassig und die Menschen haben es dankbar angenommen. Fröhlichkeit und Begeisterung zu kanalisieren, ist nicht nur eine große logistische Herausforderung sondern vor allem ein beeindruckender Prozess. So gesehen hat die Eventbranche wirklich herausragende Arbeit geleistet.

Jetzt lautet die Devise: Nach dem Spiel ist vor dem Spiel und deshalb geht es bei der EM wieder los. Nur am Ergebnis muss noch gefeilt werden. Es sollte doch bitte der Titel herauspringen. Dafür sind die Eventler leider nicht zuständig. Noch nicht.

In diesem Sinne, viel Spaß beim Feiern und beim Lesen von **eventundco**

...wir schaffen Räume!

Entwicklung - Herstellung - Vermietung - Verkauf von Zeltanlagen



Zeltanlagen für top exklusive Empfänge Ihrer VIP's, große nationale und internationale Sportereignisse, kulturelle, wirtschaftliche und politische Events, private Feierlichkeiten oder für Lagerzwecke:

Wir sorgen für bedarfsgenaue Raumkonzepte!

Unsere Besonderheiten

- Integriertes Beleuchtungssystem
- Fußbodenballastierungssystem
- Fußbodenkabelkanal
- Glaspaneele, Glastüren, feste PVC-Wände
- Stoffverkleidung, Teppichböden
- Heizungsanlagen und Klimatisierung
- Sanitäre Anlagen
- Komplette Großkücheneinrichtungen
- Cateringzubehör, exklusives Mobiliar
- Beschallungsanlagen u.v.a.

Das TARTLER Raumprogramm

- 4 m bis 50 m freitragende Zeltkonstruktionen vom Partyzelt bis zum Giganten
- Etagenzeltanlagen
- Spitzdachpavillons "Fiesta, Promo, Wigwam"
- Domzelt-Varianten 12 m und 16 m (Apsidenzelte)
- 12-Eck-Anlagen (12 m und 16 m)
- 12 m-6-Eck Anlagen (wabenartig)



Erbacher Straße 58
64750 Lützelbach / Haingrund
Telefon: (+49) 0 60 66 / 96 00-0
Telefax: (+49) 0 60 66 / 96 00-23
E-Mail: info@tartler-zelte.com
Internet: www.tartler-zelte.com



event news

Entdecke die Vielfalt: Zu Gast bei TOI TOI in der Schweiz
Seite 10



event talk Hans Schriever:
„Die Strahlkraft einer Marke ist wichtiger denn je“
Seite 23



event meeting special
Schweiz
Seite 25



event thema
Human Resources
Seite 41



event talk Jan De Boer über sein neues
Unternehmen Cosmopolitent
Seite 56

 event news

Wasserstrahl wird zum optischen Blickfang as systems setzte Aussteller der Auto China 2008 in Szene	S. 6	Roter Faden durchs Dynamikum ideea richtet neues Experimentiermuseum mit ein	S. 16
Schlüsselpositionen beim Super Bowl und Grammys besetzt Debüt des A&O FALCON® 6000	S. 6	Sicherheit durch Know-how Movecat Academy bietet Hardware Basics für kinetische Anwendungen	S. 17
100.000 Quadratmeter Zelte überdachen Olympia Losberger ist Hauptlieferant der VIP-Zelte für Peking 2008	S. 10	ISES Europe lädt zur ISES Lounge München Neuer Internetauftritt des weltweit vernetzten Verbandes ist online	S. 18
Zwölf Moving Heads Impressions von GLP in Australien im Einsatz Technisches Equipment für bekannte und beliebte TV-Show	S. 12	Newsticker III	S. 19
IST bildet Eventprofis aus Studiengang startet im Juli	S. 12	Auf personelle Dienstleistungen spezialisiert Event Crew International GmbH aus Leipzig betreut Veranstaltungen mit schnellen und flexiblen Einsatz-Teams	S. 20
Newsticker I	S. 12	Webbasierte Software-Komplettlösungen Hauptprodukt MaxPro! Event von Meeting Manager verwaltet sämtliche Veranstaltungsdaten	S. 22
Flugzeugrumpf als Bühne Jubiläums-Sonderbau von Stageco für Austrian Airlines	S. 13		
„Public Viewing“ als eingetragene Wort-/Bildmarke geschützt Magdeburger Screen Rent sicherte sich den Begriff beim Patent- und Markenamt	S. 14		
Universelles Steuersystem für Räume RC-8IRE von Kramer Electronics	S. 15		
Newsticker II	S. 16		

 event player

„Die Veranstaltung muss den Spirit des Kunden widerspiegeln“ event.brands & engineering in Craisheim: Hohe Betreuungsqualität mit zwei Marken	S. 52
Premium Zeltvermieter powered by Röder HTS Höcker Schormair Metallbau-Zeltvermietung, Tiroler Zeltverleih, Bill-Veranstaltungslogistik	S. 54

 service

event help	58
inserentenverzeichnis	62
impresum	62
aboservice	62
vorschau	62



Suchen Sie Raum* für einzigartige Event-Welten?



* Raum für Erfolg, Raum für Individualität, Raum für Inszenierungen, Raum für Events:

www.eventraum24.de

De Boer vermietet temporäre Bauten und exklusive Zeltkonstruktionen, sowohl für Ihren Event als auch für Ihr Business. Brauchen Sie mehr Raum für Ihren Event? Besuchen Sie uns im Netz oder rufen Sie uns unter +49 2361 3008-0 an und fragen Sie direkt nach „Eventraum24“.

DE BOER COVERS ALL

Wasserstrahl wird zum optischen Blickfang

as systems setzte Aussteller der Auto China 2008 in Szene

Vom 22. April bis 28. April hatte die internationale „Auto China 2008“ auf dem neuen Messegelände der Olympiastadt Peking ihre Premiere. Die amerikanische Marke Buick inszenierte sich mit einer waterwall von as systems aus Markt Einersheim.

Die zehn Meter lange, zweireihige Wasserwand wurde für den Messestand als eigenständiges Display in das Architekturdiesign integriert. Optischer Blickfang war ein Wasserstrahl, der durch das Buick-Logo fiel. Bei as systems lagen Planung und Konzeption, der Bau der Anlage sowie der Service.

Unter den Ausstellern war auch Shanghai GM (SGM), ein Joint Venture von General Mo-

tors in China mit den Marken Buick, Cadillac, Chevrolet und Saab. Im Auftrag der Agentur George P. Johnson übernahm as systems die Tragwerks- und Medienplanung, das Lichtdesign sowie die Einleuchtung vor Ort. Für SGM plante und setzte as systems ein der Architektur angepasstes, aber markenspezifisches Design im Rahmen der jeweiligen Gesamtmarkenidentität um.



Foto: as systems

Die zehn Meter lange, zweireihige Wasserwand wurde für den Messestand als eigenständiges Display integriert.

Schlüsselpositionen beim Super Bowl und Grammys besetzt

Debüt des A&O FALCON® 6000

Bei einem der weltweit größten Einzelsportereignisse, dem Super Bowl, unterstützte A&O Technology bereits zum zweiten Mal die Halbzeitshow mit eigenem Lichtequipment. Die Xenon Searchlights FALCON® 6000 und FALCON® BEAM wurden auf Schlüsselpositionen in die Lichtshow zur Halbzeit integriert.

Der 42. Super Bowl wurde im Februar im Stadion der University of Phoenix in Glendale/Arizona ausgetragen. Die Halbzeitshow des Super Bowl XLII gehört zu den Highlights des sportlichen Mega Events. In diesem Jahr sorgte der Auftritt von „Tom Petty & The Heartbreakers“ für Stimmung im Stadion. Das Lichtdesign zur Show stammte vom Lichtdesigner Bob Dickinson (Full Flood). Der Dienstleister A&O Technology lieferte die vom Auftraggeber gebuchten Searchlights FALCON® BEAM 7.000 Watt und FALCON® 6.000 des Herstellers alpha one.

Die auf dem Boden am Rande des Spielfelds positionierten achtzehn

7.000-Watt-Scheinwerfer dienten der Background-Effekt-Beleuchtung im hinteren Teil der Bühne, während die vierzehn FALCON® 6000 unter den Traversen geflogen wurden und Beam-Effekte oberhalb der Bühne erzeugten. Im Anschluß gab es sehr positive Resonanz für das A&O-Team vom Auftraggeber.

Vor dem großen Super Bowl Finale wurden des weiteren in der Jobing.com-Arena 10 FALCON® BEAM 3.000 Watt vor dem Stadion für die NFL Pepsi Smash Concert Series eingesetzt. Links- und rechtsseitig neben der Bühne platziert, setzten die FALCON®s über Zoom und Shutter stimmungsvolle Effekte.



Foto: A&O

Die auf dem Boden am Rande des Spielfelds positionierten achtzehn 7.000-Watt-Scheinwerfer dienten der Background-Effekt-Beleuchtung im hinteren Teil der Bühne.



Unser neuer Produktkatalog kommt!

Fordern Sie noch heute kostenfrei Ihr persönliches Exemplar an,
im Netz unter **eventrent.de**.



eventrent.de

Sparvergnügen = Barvergnügen

- Bankettstühle
- Stapelstühle
- Klappstühle
- Stehtische
- Barhocker/-tische
- Polstermöbel
- Terrassenmöbel
- Hussen
- Tischwäsche
- Matratzen

- Nachliefergarantie
- individuelle Finanzierungsmöglichkeiten
- Sondermaße möglich
- ständig gebrauchte Restposten

Stühle in vielen Formen. Stapelbar, platzsparend, bequem. Runde, eckige oder quadratische Klappstühle. Baumwollgriffige, strapazierfähige Tischdecken. In garantierter Stack Chair-Qualität. Zu vernünftigen Preisen.

**Sitzenbleiber
sind gut für
Ihre Rendite!**



*Preis zuzügl. gesetzlicher Mehrwertsteuer

44,00 €*



**BARHOCKER
Modell: D-963**

Gestell: Chromausführung, mit Fuß-Ablage, höhenverstellbar

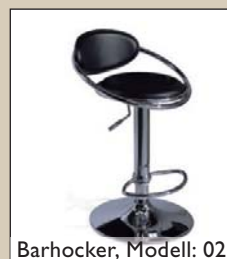
Sitzaufgabe: in verschiedenen Auflagen lieferbar

Maße: 415 x 400 x 630-865 mm

STACK CHAIR GMBH
Wilsumer Straße 24
D 49847 Itterbeck
Telefon: +49 (0) 59 48/99 99 8-0 Zentrale
Telefon: +49 (0) 59 48/99 99 8-16 Vertrieb
Telefax: +49 (0) 59 48/99 99 8-20
Mobil: +49 (0) 1 72/53 10 930
E-Mail: info@stackchair.de
Internet: www.stackchair.de



Barhocker, Modell: 01



Barhocker, Modell: 02



Barhocker, Modell: 03



Barhocker, Modell: 04



Loungemöbel, Modell: 05



Loungemöbel, Modell: 06



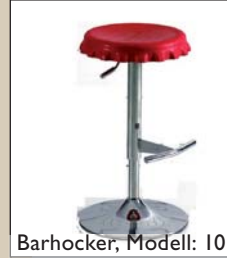
Loungemöbel, Modell: 07



Barhocker, Modell: 08



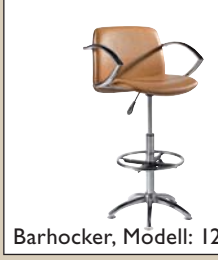
Barhocker, Modell: 09



Barhocker, Modell: 10



Loungemöbel, Modell: 11



Barhocker, Modell: 12



Bartisch, Modell: 13



Loungemöbel, Modell: 14



Loungemöbel, Modell: 15

• AMBIENTA Bar- und Loungemöbel



Ihre FAXANTWORT an:
+49 (0) 59 48/99 99 8-20
E-Mail: info@stackchair.de

Bitte Informationen über:

- SC-Bankett Matratzen Tischwäsche
 Ambienta Bar und Lounge möbel Flair Objekt-Einrichtung Easy Works Seminararmöbel
 Persönlicher Beratungstermin

Angebot über:

Modell _____ Stückzahl _____
 Modell _____ Stückzahl _____
 Modell _____ Stückzahl _____
 Modell _____ Stückzahl _____



Antwort

STACK CHAIR GMBH
Wilsumer Straße 24
D 49847 Itterbeck

Firma: _____

Ansprechpartner: _____

Straße: _____

PLZ/Ort: _____

Fon: _____ Fax: _____

E-Mail: _____



sc-set_02624-6



Modell des Monats!



39,95 €*

Ab 50 Stück

sc-modell_0053

*Preis zuzügl. gesetzl. MwSt.



sc-modell_0052



sc-modell_0047

STACKCHAIR STAPELSTÜHLE

STACK CHAIR GMBH

Wilsumer Straße 24

D 49847 Itterbeck

Beratungs- und Bestellhotline:

Telefon : +49 (0) 59 48/99 99 8-15

+49 (0) 59 48/99 99 8-16

Telefax : +49 (0) 59 48/99 99 8-20

Mobil : +49 (0) 1 72/53 10 930

E-Mail : info@stackchair.de

Internet : www.stackchair.de



sc-modell_2307



sc-set_mb2303



sc-modell_mb2630



sc-modell_0454

MAN[N]POWER

[ZELTE]

[DEKORATION]

[ZÄUNE]

[BELEUCHTUNG]



[WIR BAUEN AUF]

Europaweit, schnell, flexibel und mit geschultem Personal

[AKUSTIKSYSTEME]

[BÜHNEN]

[MIETMÖBEL]

[WIR BAUEN AB]

mit jahrelanger Erfahrung und in flexibler Personalstärke

[ABSPERRUNGEN]

[TRIBÜNEN]

[MESSEBAU]

[WIR KÜMMERN UNS]

um Organisation, Ausrüstung, Transport und Unterbringung

EVENT CREW INTERNATIONAL GmbH

Münzgasse 7
D-04107 Leipzig

fon: + 49 341.9 61 53 31

fax: +49 341.9 61 53 32

Ansprechpartner: Herr Thomas Lauenroth

E-mail: info@event-crew-international.de

[www.event-crew-international.de]

100.000 Quadratmeter Zelte überdachen Olympia

Losberger ist Hauptlieferant der VIP-Zelte für Peking 2008

Der Terminplan bis zur Übergabe der 800 Zelte ist stramm. So hat Losberger die ersten davon bereits aufgebaut. Zum Beispiel in Peking vor dem Hauptstadion, neben der olympischen Schwimmhalle und für den Marathon Test-Event auf dem Platz des Himmlischen Friedens.



Foto: Losberger

Security-Zelte zur Eingangskontrolle vor dem olympischen Stadion „Birdsnest“ in Peking.

Neben den ein- und zweigeschossigen Zeltkonstruktionen, in denen die Sponsoren ihre Veranstaltungen abhalten, decken die mobilen Raumlösungen von Losberger sämtliche Einsatzbereiche in Hospitality und in der Veranstaltungslogistik ab. Dazu zählen VIP-Lounges für Gäste aus Sport, Wirtschaft und Politik wie auch die Pressecenter an den verschiedenen Veranstaltungsorten. Zelte für die Vorbereitung der Sportler vor dem Wettkampf gehören genau so dazu wie Catering-Zelte, Informations-Zelte und Security-Zelte, in denen die Eingangskontrolle durchgeführt werden wird. Selbst Lagerraum für unterschiedliche Güter, die während der Spiele benötigt werden, stellt Losberger bereit.

Insgesamt stehen während der Olympischen Spiele an 42 Wett-

kampf- und 27 Trainingsplätzen Losberger Zelte mit einer Gesamtfläche von mehr als 100.000 Quadratmetern zur Verfügung. Die Ausstattung der Raumlösungen reicht dabei vom einfachen Zelt mit Seitenvorhängen bis zur ausgesprochenen VIP-Lounge mit Fußboden, großzügigen Glasfronten, Klimatisierung, etc..

Das Peking-Engagement ist eines der bedeutendsten Vorhaben für Losberger in 2008 und das bisher größte seiner Tochter Losberger Shanghai Co. Ltd. Für den Erfolg sind mehr als 100 Personen im Zeltbau eingesetzt. Die Material-, Transport- und Baustellenorganisation übernimmt ein rund 50 Personen umfassendes Losberger Organisationsteam. Für insgesamt vier Monate sind 16 Losberger-Spezialisten aus Shanghai und Peking ins Team integriert.

A photograph of a large outdoor concert stage at night. The stage is illuminated with numerous spotlights, including several prominent green beams. Musicians and equipment are visible on the stage. In the foreground, a dense crowd of people is seen from behind, looking towards the stage.

Paléo Festival Nyon, 26. Juli 2008
in der Schweiz: Gewinnen Sie 2 x 2
Tickets mit Hotelübernachtung!

Registrieren Sie sich auf unserer Webseite
www.secutix.ch/verlosung und nehmen Sie an
unserer Verlosung vom 10. Juni 2008 Teil.

Messe Berlin, Expo Brussels, Paléo Festival,
Alpamare, Solidays, und viele mehr:
massgeschneiderte Lösungen für integriertes
Ticketing und modernsten Kundenservice –
SecuTix von ELCA

NEWTICKER I

ADC verleiht Atelier Markgraph drei Mal Gold

Der Gewinner der dreidimensionalen und der Face-To-Face-Kommunikation bei der diesjährigen Preisverleihung des deutschen Art Directors Club (ADC) hieß Atelier Markgraph: Die Frankfurter Gestalter belegten die Spitzenplätze der Disziplinen Events und Kommunikation im Raum.

Einen goldenen ADC-Nagel erhielt Markgraph für den Auftritt von Mercedes-Benz auf der IAA 2007. Die Road to the Future diente als Laufsteg für Fahrzeuge und Technologien, die den Weg in eine emissionsfreie Zukunft ebnen. Inszenierung und authentisches Informationserlebnis spielten laut Jury dabei perfekt zusammen.

Ebenfalls Gold erhielt Atelier Markgraph in der Kategorie Events für einen Multimedia-Würfel, der zum 400-jährigen Jubiläum der Stadt Mannheim den „Klang der Quadrate“ auf Deutschlandtour brachte. In der Kategorie Kommunikation im Raum gab es darüber hinaus eine Auszeichnung für die Mercedes-Benz Kinderausstellung „Abgucken erlaubt!“.

Produkt-Innovationspreis für LED-System Tarmled 4 x 4

Mit dem Preis für das innovativste Produkt wurde Tarmled 4 x 4 auf der diesjährigen internationalen Licht-Messe LIGHT 2008 in Warschau ausgezeichnet. Thomas Lottig, einer der beiden Entwickler des Systems, erhielt den Preis von der Jury mit dem Kommentar: „The brightest thing we have ever seen.“

Tarmled 4 x 4 sei „weltweit das einzige modulare und voll videofähige LED-System, in welchem RGB-Highpower LEDs (3 in 1 SMD, 3 W) zum Einsatz kommen“, so Lottig. Das System erfülle aufgrund seiner passiven Kühlung die Schutzklasse IP65, und die gesamte Elektronik sei in jedem Tile (418 mm x 418 mm) integriert. Weitere Produktinformationen unter www.tarmled.de



Foto: Tarmled

Zwölf Moving Heads Impressions von GLP in Australien im Einsatz

Technisches Equipment für bekannte und beliebte TV-Show

Der technische Dienstleister Show Technology aus Australien setzte bei der spektakulär inszenierten TV-Produktion „So You Think You Can Dance“ zwölf Moving Heads impression von GLP ein. Bei der Show nach US-amerikanischem Vorbild bekommen Nachwuchstänzer aus ganz Australien die Gelegenheit, im Fernsehen aufzutreten und ihr Können zu beweisen.

„Die impressions haben sich bewährt: beweglich, kompakt und mit einem sehr konzentrierten Richtstrahl. Zudem sind sie sehr robust, die Geräte sind einfach großartig“, resümierte Show-Designer Francesco Calvi. Die LED Moving Heads kamen direkt auf der Bühne zum Einsatz.

Der impression erzielt durch den Einsatz von 90 Luxeon K2 Hochleistungs-LEDs eine Lichtausbeute, die größer ist als die eines Washlights mit 575-Watt-Entladungslampe. Der Moving Head ist wahlweise erhältlich als RGB-Ausführung mit 30 LEDs pro Farbe zur Erzeugung des gesamten Farbspektrums oder als Weißlicht-Version mit 60 kaltweißen und 30 Amber-LEDs.

Der Schwenkbereich des impression beträgt 660° Pan und 300° Tilt, wobei ein kompletter 660°-Pan-Schwenk lediglich zwei Sekunden dauert. Aufgrund dieser Eigenschaften empfiehlt sich das Gerät gleichermaßen für Einsätze im professionellen Tour-, Bühnen- und Fernsehbereich sowie in kleineren Clubs und Bars.

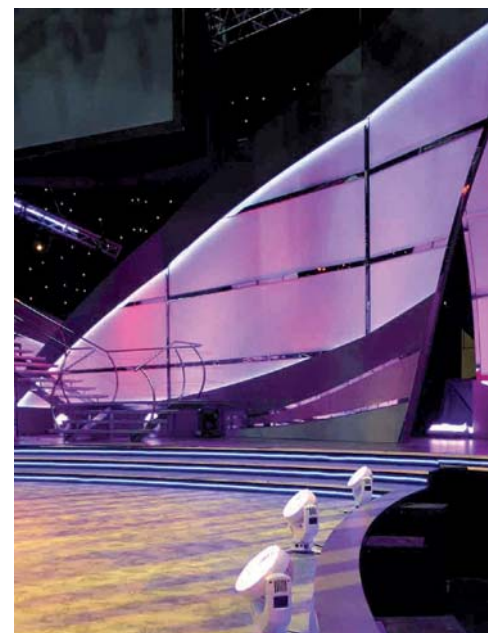


Foto: GLP

Die LED Moving Heads kamen direkt auf der Bühne zum Einsatz.

IST bildet Eventprofis aus

Studiengang startet im Juli

Das IST-Studieninstitut für Kommunikation hat für die Branche eine qualifizierte Weiterbildung entwickelt, die mit dem „Diplom-Eventmanager (IST)“ abschließt. Der nächste Lehrgang startet im Juli in Düsseldorf.

In zwölf Monaten wird den angehenden Eventmanagern von Fachdozenten und Praktikern der Branche praxisrelevantes Wissen vermittelt. Das Lernkonzept basiert auf sieben Wochenendseminaren an

verschiedenen Standorten und sieben Lehrheften zum Selbststudium. Partner des Düsseldorfer IST-Studieninstituts sind die Vok Dams Gruppe, die Roth & Lorenz GmbH und die Aktiv-Media GmbH.

Flugzeugrumpf als Bühne

Jubiläums-Sonderbau von Stageco für Austrian Airlines

Im Frühjahr feierte die Fluglinie Austrian Airlines ihren 50. Geburtstag auf dem Betriebsgelände am Flughafen Wien. Zur Jubiläumsparty lud das österreichische Unternehmen seine rund 8.000 Mitarbeiter in den Hangar 3 des Airports Wien-Schwechat ein. Das aufwendige Bühnenbaukonzept der Veranstaltung realisierte Stageco Austria im Auftrag von 3-D-Company.

Die österreichische Stageco-Niederlassung in Korneuburg bei Wien hat für diesen Event insgesamt 18 Stageco Microarch-Bögen sowie Layher-Gerüstmaterial eingesetzt. Zum Projekt zählten unter anderem drei Hauptbauwerke, für die der Bühnenbauspezialist einen stilisierten „Flugzeugrumpf“ als Sonderkonstruktion anfertigte. Dieser Sonderbau mit den Maßen 72 m Länge x 29 m Breite x 11 m Höhe war eine außergewöhnliche Leistung, da erstmals zum einen diese große Anzahl an Microarch-Bögen und zum anderen Bögen dieser Spann-

weite (MA Typ V) in dieser Art verbaut wurden. In den Flugzeugrumpf installierte die Stageco-Crew ein Layher-Gerüst-Hauptbühnenpodium. Außerdem wurden eine zusätzliche Nebenbühne mit Ground Support sowie weitere Nebenbauten – mehrere Videogerüsttürme und Cateringpodeste – von Stageco Austria realisiert. Besonders hervorzuheben ist die logistische Leistung: Die Konstruktionen wurden in Zusammenarbeit mit verschiedenen anderen Veranstaltungsgewerken wie Licht, Ton, Video und Dekoration in 48 Stunden errichtet.



Jubiläumsparty von Austrian Airlines

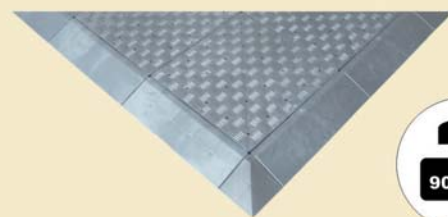
Foto: Stageco

!! Sonderaktion !!

Der ideale Boden für Party- und Festzelte, Messe, Catering und Industrie!

18,50 €

Frei Haus ab 40 m²



Bodenplatten „Vario-Floor 500“

- > hergestellt aus PE Regenerat
- > Plattendicke 500 x 500 x 50 mm (L/B/H)
- > Flächenbelastung bis zu 90 to/m²
- > Transportgewicht ca. 7 kg/m²
- > Farbe: schwarz
- > Bohrungen in der Oberfläche gewährleisten einen sehr guten Wasserablauf
- > einfachste Bearbeitung und Zuschnitt durch Hand-, Stich- oder Kreissäge
- > durch extrem hohe Flächenbelastung auch als Industrieboden verwendbar
- > schnelle Verlegung und Demontage durch Zapfen-Nut-System
- > Auffahrampen für alle Seiten und Ecken

- > rutschfeste Oberfläche durch Profilierung
- > Isolation durch 50 mm Plattenhöhe
- > kälte- und wärmebeständig
- > witterungsbeständig
- > UV-stabil

Plattendicke	500 x 500 mm
Aufbauhöhe	50 mm
Belastbarkeit	90 to/m ²
Gewicht	7 kg/m ²

Der angegebene Preis ist pro m², zzgl. der gesetzl. MwSt. Die Aktion ist befristet bis 30.06.2008.

IBS international Trading Ltd.

97616 Bad Neustadt/Saale
Löhriether Str. 28
Web: www.ibsinternational.de

Tel.: +49 (0) 9771/63016-0
Fax: +49 (0) 9771/63016-10
Mail: info@ibsinternational.de

„Public Viewing“ als eingetragene Wort-/Bildmarke geschützt

Magdeburger Screen Rent sicherte sich den Begriff beim Patent- und Markenamt

Dirk Roswandowicz, Inhaber der Screen Rent GmbH, hat den bei der Fußball-WM 2006 in Mode gekommenen Begriff Public Viewing beim Deutschen Patent- und Markenamt ins Markenregister eintragen lassen. Die laut Amt „ohne Widerspruch“ am 30. Oktober 2007 vorgenommene und am 30. November vergangenen Jahres veröffentlichte Eintragung hat die Registernummer bzw. das Aktenzeichen 30740862.0



Fotos: Screen Rent GmbH

Was mit Public Viewing gemeint ist und welches Ziel der in Magdeburg ansässige Unternehmer damit verfolgt, verdeutlicht er beispielsweise auf seiner Internetseite: „Public Viewing® ist eine eingetragene Wort-/Bildmarke von Screen Rent. Mieten Sie Ihre Großbildwand bei Screen Rent und nutzen Sie diese Wort-/Bildmarke kostenlos zum Bewerben Ihres Events. Der Begriff des Public Viewing bezeichnet die Übertragung (Ausstrahlung) von Großveranstaltungen, insbesondere Sportveranstaltungen mittels Video- und Großbildsystemen sowie die Übertragung (Ausstrahlung) von kulturellen Großveranstaltungen, Konferenzen, Kongressen und Fachtagungen mittels Video- und Großbildsystemen an öffentlichen Standorten (Stadtplätzen, Straßenzügen, Einkaufszentren, Gaststätten etc.).“

Den geschäftlichen Hintergrund dieser von einigen Medien nachrichtlich begleiteten Aktion bildet die anstehende Fußball-Europameisterschaft. Screen Rent werde an 26 Standorten zehn bis dreißig Quadratmeter große LED-Wände aufstellen und mit etwa 50 Mitarbeitern vor Ort präsent sein, so Dirk Roswandowicz. Darunter in Zürich und Interlaken, in Wien und Klagenfurt, sowie im gesamten Bundesgebiet.

Für die Organisation und das Rahmenprogramm seien die Städte beziehungsweise die beauftragten Agenturen zuständig, betont Roswandowicz. Seine Firma liefere als "Rund-um-Sorglos-Paket" die Bildtechnik: „Wer seine Großbildwand bei uns mietet, darf den Begriff Public Viewing für den gesamten Zeitraum der EM nutzen, ohne Gefahr zu laufen, meine Markenrechte zu verletzen.“

Der unter anderem auf Markenrecht spezialisierte und in Berlin ansässige Rechtsanwalt Tobias Sommer, der Roswandowicz vertritt, ergänzt: „Es ist nicht auszuschließen, dass es durch die vielfältige Benutzung des Begriffes Public Viewing zu Verwechslungen kommt, die die Markenrechte von Herrn Roswandowicz verletzen.“ Pauschal ließen sich dazu keine weiteren Aussagen machen: „Jeder Einzelfall muss geprüft werden.“

Im Jahr 1995 gegründet, hat sich Screen Rent eigenen Angaben zufolge zu einem international führenden Vermieter für LED-Großbildwände entwickelt. Der bis dahin aus Rückprojektionscubes und Videobeamern bestehende Vermietpark wurde 2002 durch die ersten LED-Videowände erweitert. In den Folgejahren wurde der Bestand an hochwertigen LED-

Screens ständig ausgebaut. 2005 erfolgte die Expansion in den Mittleren Osten. Dort etablierte sich Screen Rent als führender Vermieter von Großbildwänden. Dirk Roswandowicz: „Mit über 300 Quadratmetern LED-Screens, fast 1.000 Quadratmetern Lagerfläche, einem eigenem Fuhrpark und hoch motivierten Mitarbeitern ist Screen Rent zu einem der erfolgreichsten Unternehmen der gesamten Branche gewachsen.“

KONTAKT

SCREEN RENT GmbH
 Ölweide 12
 39114 Magdeburg
 Tel.: +49 (0) 391-541 02 31
 Fax: +49 (0) 391-541 56 80
 E-Mail: info@screenrent.de
www.screen-rent.de



Universelles Steuersystem für Räume

RC-8IRE von Kramer Electronics

Die universelle Medien- und Raumsteuerung RC-8IRE hat die Kramer Electronics Germany GmbH, Geilenkirchen, für Ausbildungs- und Konferenzräume sowie für Präsentationseinrichtungen entwickelt. Acht hinterleuchtete Tasten ermöglichen insgesamt 120 Befehle. Zwei infrarote (IR), eine Ethernet-, zwei Kontaktschließer-, zwei RS-232- und eine RS-485-Schnittstelle sind übersichtlich angeordnet. Jeder IR-Port lässt sich mit zwei IR-Emittern verbinden, um bis zu vier IR-Geräte zu steuern.

Die zwei eingebauten Relais steuern beispielsweise Vorhänge, Leinwand, Projektor oder Beleuchtung. Mit zwei bidirektionalen RS-232 und einer RS-485 Schnittstelle können bis zu drei weitere Geräte durch serielle Protokolle gesteuert werden. Mithilfe des Ethernet-Ports lässt sich das Gerät mit der beiliegenden Software programmieren, kann dadurch aber auch von einem Netzwerk oder einer Internet-Verbindung gesteuert werden.

Als er das RC-8IRE zum ersten Mal in der Hand hatte, habe es etwa drei Stunden gedauert, bis er die Programmierung vollständig beherrschte, so Ivan Teskey von Teskey Consulting. Mit etwas Übung könne er neue Geräte jetzt in 15 bis 20 Minuten programmieren. Wie alle Kramer-Produkte habe auch dieses eine Sieben-Jahres-Garantie gegenüber dem Händler. Auch deshalb fällt Teskeys Gesamtbewertung dieses Produktes sehr gut aus.



Frontseite des RC-8IRE

Fotos: Kramer



Atmosphäre statt Plastik!

Mit unseren Tipis wird jede Veranstaltung ein Fest!

Unsere Tipis aus Schweden sind in beliebiger Stückzahl miteinander zu verbinden. Diese Möglichkeit macht das neue Zeltkonzept einzigartig und bietet eine nie dagewesene Atmosphäre.

Natürlich bieten wir auch das passende Ambiente an: Fragen Sie nach unseren Eventpaketen, z.B. „Scandinavian Style“. Sie und Ihre Gäste werden begeistert sein! Im Sommer wie auch im Winter. Für 20 bis 1500 Personen – und das alles unter einem Tipi-Dach!



rent-a-tipi | Weichselsteiner Weg 6 | D-92318 Neumarkt i.d.Opf.
Tel. +49 (0)9181 500 411 | info@tipiwelt.com | www.rent-a-tipi.com

NEWTICKER II

LK-AG gleich bei zwei „dicken Brocken“ technischer Dienstleister

Auf der Samoter, die alle drei Jahre in Verona stattfindet, hatte die LK-AG Anfang März gleich zwei große Projekte zu betreuen. Und das Wort „groß“ ist bei einer internationalen Messe für Erdbewegungs-, Baustellen- und Baumaschinen durchaus wörtlich zu verstehen. Besonders dann, wenn die Aussteller Caterpillar und Hyundai heißen und die Exponate gigantische Ausmaße haben.

In Anlehnung an das Top-Design auf der Münchner bauma, wurde die fast 4.000 m² Indoor-Ausstellungsfläche wieder von der Atelier Seitz GmbH in eine riesige CAT-Welt verwandelt. Mit der Planung und Realisierung des Beleuchtungs-, Beschallungs- und Medienkonzepts beauftragten die Niederneuchinger Architekten die Spezialisten der LK-AG. Aber auch im Außenbereich gab es bei Caterpillar wieder einiges zu tun. LK lieferte beispielsweise die Mitsubishi-Outdoor-LED-Wand, kümmerte sich mittels zweier Line Array Systeme um die Beschallung des 2.500 m² großen Geländes und installierte noch diverse andere Lautsprecher.

Für Hyundai plante und realisierte die Aachener Werbe- und Messebau Walbert-Schmitz GmbH & Co. KG eine 1.300 m² große Ausstellungslandschaft, deren Mittelpunkt die Showbühne bildete. Hier kamen die Hyundai-Gäste sechsmal am Tag in den Genuss einer Vorstellung, die Star-Choreograf Robert Downer eigens für das Unternehmen produziert hatte. Die LK-AG hatte neben der Ausleuchtung von Exponaten und Kommunikationsbereichen auch die timecodegenaue Lichtprogrammierung bei den Shows zu verantworten.



Foto: LK AG

Roter Faden durchs Dynamikum

ideea richtet neues Experimentiermuseum mit ein

Am 29. April wurde das Wissenschaftsmuseum „Dynamikum“ im Rheinberger-Atrium vor etwa 500 Gästen aus Politik und Wirtschaft offiziell eröffnet. Die neue Attraktion der Stadt Pirmasens ist nicht nur das erste Science Center in Rheinland-Pfalz, sondern auch ein bundesweit einzigartiges Experimentiermuseum zum Thema „Bewegung“. Rund 150 Exponate bietet die Ausstellung in den Räumen einer ehemaligen Schuhfabrik an.



Foto: ideaa

„Band der Bewegung“ im Dynamikum

An der Einrichtung des Mitmachmuseums auf rund 4.000 Quadratmetern war das Berliner Unternehmen ideaa beteiligt. Im Auftrag der Stadt Pirmasens fertigte der Messe- und Dekorationsbauspezialist ein 470 Meter langes „Band der Bewegung“ an, das sich durch die gesamte Ausstellung schlängelt. Diese Festinstallation führt den Besucher in abwechslungsreicher Gestaltung nicht nur durch die zwei Etagen des Museums, sondern ebenso durch die Geschichte der Stadt Pirmasens.

Mal zweidimensional auf den Boden gemalt, aber überwiegend dreidimensional aus Holz gefertigt, windet sich das Band in den verschiedensten Erscheinungsformen durch die Räume. Für das entstandene hängende, liegende und stehende

„Band der Bewegung“ erhielt das ideaa-Team vom Auftraggeber, den Eröffnungsgästen (unter ihnen die Bundesministerin für Bildung und Forschung, Dr. Anette Schavan), dem Designer Studio KLV und weiteren Beteiligten eine sehr positive Resonanz.

Seit der Gründung im Jahre 1990 entwickelte sich Ideaa zu einem der größten Produzenten von Messe- und Dekorationsbauten in Deutschland. Aus einem Team von sechs Deko-Spezialisten entstand ein Unternehmen mit heute rund 120 Mitarbeitern. Die Angebotspalette umfasst sämtliche Dienstleistungen für die TV-, Event-, Messe- und Theaterbranche. Zum wichtigsten Geschäftsfeld bei Ideaa zählt seit einigen Jahren der Messebau.

Sicherheit durch Know-how

Movecat Academy bietet Hardware Basics für kinetische Anwendungen

Die Movecat Academy bietet das Seminar „Hardware Basics – Grundlagenkurs zur Handhabung von motorischen Hebezeugen“ an. Damit wird dem schnell wachsenden Feld der gezielten kinetischen Bewegung – sei es beim Auf- und Abbau oder szenischen Verwandlungen – Rechnung getragen.



Foto: Think Abele

Movecat-Equipment gezeigt auf der prolight+sound

Inhaber, Betreiber oder Anwender erlernen notwendiges Know-how für eine optimale und vor allem auch sichere Nutzung des technischen Equipments.

In diesem Zusammenhang steht die Frage „Welche Technologie ist für welchen Einsatzzweck wirklich notwendig oder sogar Voraussetzung?“ im Mittelpunkt der Fortbildung. Der Basiskurs setzt sich aus einem Tag Theorie und einem halben Tag Praxis zusammen. Neben relevanten rechtlichen Grundlagen, Vorschriften und Richtlinien werden die Anforderungen an Eigentümer und Nutzer sowie deren Haftung geklärt. Auch eine Risiko-Ana-

lyse der Systemanwendung wie die Grundlagen D8, D8Plus und BGV C1 Highend-Züge stehen auf der Agenda.

Darüber hinaus wird alles Wissenswerte rund um Motorkettenzüge vermittelt. Zugangsvoraussetzung für diesen Kurs ist die Fachkraft für Veranstaltungstechnik oder dreijährige Berufserfahrung in diesem Bereich. Die Veranstaltung wird jeden Monat bis Ende des Jahres angeboten. Die nächsten Termine ist der 4. bis 5. Juni sowie der 2. bis 3. Juli. Alle Termine und weitere Informationen zu Anreise, Unterkunft und Geschäftsbedingungen findet man auf der Website www.movecat.de.

Mehr Service nach Maß



Losberger VIP-Zelte geben jeder Veranstaltung das passende Ambiente. Mehr noch: Unser erfahrenes Serviceteam sorgt zuverlässig für eine reibungslose Projektabwicklung. Mit Herzblut, Engagement und ohne Wenn und Aber.

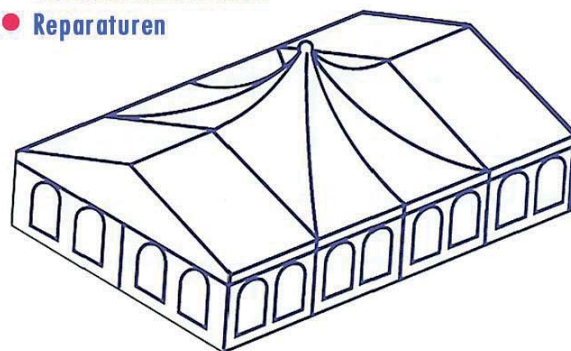
Telefon: 07066 980-0
Losberger@Losberger.com
www.Losberger.com



SCHORMAIR Metallbau- Zeltvermietung GmbH

www.schormair-gmbh.de

- Alukonstruktionen
- Industriemontagen
- Stahlkonstruktionen
- Werbekonstruktionen
- Reparaturen



Albert Schormair • Dieselstraße 6 • 86556 Kühbach
 Tel. 0 82 51/5 39 32 • Fax. 0 82 51/5 18 24
 • Email. info@schormair-gmbh.de

NEWTICKER III

Global Sunshine zieht ins Berliner Twin Tower Karree

Noch im Mai 2008 bezog die Global Sunshine Entertainment GmbH ein neues Quartier – das Twin Tower Karree in Berlin-Treptow. Die neuen Büros liegen an der Grenze zwischen Treptow und Mitte und direkt an der Spree, Berlins Lebensader. „Ein großer Schritt ist damit getan“, freut sich Geschäftsführer Matthias Maurer über den neuen repräsentativen Firmensitz in bester Lage.



Foto: Global Sunshine

Broich Premium Catering erweitert Geschäftsleitung

Aufgrund der bevorstehenden Herausforderungen, wie dem Großprojekt Nürburgring 2009, haben sich die Gesellschafter von Broich Premium Catering gemeinsam mit den Geschäftsführenden Gesellschaftern Georg W. Broich und Burkhard Schmitz dazu entschlossen, die Geschäftsleitung auszuweiten. Seit dem 1. Mai 2008 verstärkt Urs Bischof die Geschäftsleitung von Broich Premium Catering. Als Geschäftsleitungsmitglied Operative ist er schwerpunktmäßig für die Bereiche Nürburgring und F&B/Gastronomie zuständig.

Nach seiner Ausbildung zum Koch arbeitete der gebürtige Schweizer in diversen Hotels in der Schweiz und in Deutschland, betrieb ein eigenes Sterne-Restaurant und war Bereichsleiter Stadionmanagement, Hospitality und Catering bei Borussia Dortmund sowie Geschäftsführer für das Designhotel Lennhof. 2005 und 2006 leitete er die Abteilung Hospitality und Catering bei der OK FIFA WM 2006 und verantwortete den Ehrengastbereich, die VIP-Bereiche und den Bereich Public-Catering in allen 12 WM-Stadien. Zuletzt leitete der 42-jährige für die Firma Dannemann das internationale Eventmanagement Deutschland, Österreich und Schweiz sowie das Centro Dannemann in der Schweiz.

ISES Europe lädt zur ISES Lounge München

Neuer Internetauftritt des weltweit vernetzten Verbandes ist online

Das europäische Chapter der International Special Events Society (ISES) lädt Verbandsmitglieder und interessierte Event-Experten zur ISES Lounge am 10. Juni 2008 in München ein.

Auf dem Programm der zweiten ISES Lounge im laufenden Jahr stehen eine Besichtigung des neuen Rocco-Forte-Hauses The Charles Hotel München sowie im Anschluss ein Networking-Abend im legendären Club P1. Die Plätze sind begrenzt. Nähere Informationen und Anmeldung unter www.ises-europe.com.

ISES Lounges finden über das Jahr verteilt in verschiedenen deutschen Städten statt. Ansprechen möchte der Verband mit seiner Informations- und Networking-Reihe in erster Linie Event-Verantwortliche in Unternehmen, Geschäftsführer und Senior-Projektleiter renommierter Event-Agenturen, Geschäftsführer und Projektverantwortliche aus Event-Dienstleistungsunternehmen, sowie Vertreter von Medien und Bildungsinstituten

ISES mit neuem Internetauftritt

Die International Special Events Society (ISES) hat auf der IMEX ihr neues Internetangebot vorgestellt. Auf www.ises-europe.com finden Interessenten alles Wissenswerte über das europäische Chapter des weltweit vernetzten Verbandes, eine Liste seiner Mitglieder sowie die Termine der nächsten ISES Lounges. Die nächste Networking-Veranstaltung findet am 10. Juni 2008 in München statt und ist mit dem Besuch im P1 verbunden. Nicht-Mitglieder sind herzlich dazu eingeladen. Interessierte können sich an die für die Mitgliederbetreuung zuständigen Vorstandsmitglieder von ISES Europe, Michaela Herzig (michaela.herzig@disney.com) und Kerstin Meisner (k.meisner@memo-media.de) wenden.

Ansprechen möchte ISES Europe mit seiner Informations- und Networking-Reihe in erster Linie Event-Verantwortliche in Unternehmen, Geschäftsführer und Senior-Projektleiter renommierter Event-Agenturen, Geschäftsführer und Projektverantwortliche aus Event-Dienstleistungsunternehmen, sowie Vertreter von Medien und Bildungsinstituten.

Die Teilnahme an den ISES Lounges ist für Mitglieder und jeweils einen Gast pro Mitglied kostenfrei, für Nicht-Mitglieder wird ein Kostenbeitrag von 20 Euro erhoben.

Auf www.ises-europe.com finden Interessenten alles Wissenswerte über das europäische Chapter des weltweit vernetzten Verbandes.

Entdecke die Vielfalt

Zu Gast bei TOI TOI in der Schweiz

Die Vorbereitungen für die Fußball EM 2008 laufen bei TOI TOI in der Schweiz schon auf Hochtouren. Hier werden bereits im Tagesgeschäft 4.500 mobile Toiletten, 45 Mitarbeiter und 40 Servicefahrzeuge eingesetzt.



Foto: Toi Toi & Dixi

Mit einer Bandbreite von mobilen Toilettenkabinen über WC- und Duschcontainer bis hin zu Luxus-WC-Anlagen bietet TOI TOI schweizweit zu-

dem auch das größte und vielfältigste Angebot rund um das Geschäft mit dem Geschäft. Die TOI TOI AG in der Schweiz ist eine von 44 europäischen Gesellschaften des ADCO-Konzerns. Beim letzten sportlichen Großereignis – der Fußball WM 2006 – haben sich die langjährige Erfahrung und das spezielle Know-how der internationalen Gruppe schon bewährt. Die deutschen TOI TOI & DIXI-Firmen unterstützen daher ihre Kollegen beim aktuellen Großeinsatz tatkräftig. Für die fußballhungrigen Fans in der Schweiz wurden bisher weitere 1.000 Kabinen und ein Dutzend Fahrer samt Servicefahrzeugen geordert. Und falls das immer noch nicht reichen sollte halten sich in Deutschland zusätzlich tausende Sanitäreinheiten als Reserve bereit. Mit

professionellem Serviceeinsatz rund um die Uhr in den Fanzonen, Uefa-Stadien oder bei zahlreichen EM-Partys sind dann auch die Fans in der Schweiz „Zu Gast bei TOI TOI“. Die Spiele können beginnen!

KONTAKT:

ADCO Umweltdienste Holding GmbH
 Petra Kerkmann
 Halskestr. 33
 40880 Ratingen
 Tel.: 01805 - 34 94 00
 Fax.: 02102 - 852 203
 E-Mail: info@dixi-wc.de
 www.toitoidixi.de

PROFEX

Das Zaunsystem aus Kunststoff für Ihr Event



- UV-Beständig
- Witterungsbeständig
- Schlagfest und stabil
- Auf- und Abbau in Sekunden
- Verschiedene Zaunformen/Arten

Auf personelle Dienstleistungen spezialisiert

Event Crew International GmbH aus Leipzig betreut Veranstaltungen mit schnellen und flexiblen Einsatz-Teams



Foto: privat

Personelle Dienstleistungen in der Vor- und Nachbereitung sowie bei der Durchführung von Veranstaltungen – darauf liegt der Hauptaugenmerk der Event Crew International GmbH von Maik Eberhardt und Robert Lein. Als neuer Mitinhaber ist Thomas Lauenroth dazu gekommen, der die Rolle des Ansprechpartners für die Kunden übernommen hat: „Unsere Stärken sind insbesondere in den Tätigkeitsfeldern Events, Messe, Sicherheit, Zelt, Ton, Licht, Bühne, Tribüne und Dekoration zu finden. Unsere Priorität dabei liegt auf dem Eventbereich. Für diese und jede weitere der genannten Dienstleistungen verfügen wir über eine feste, eingespielte Crew. Im Übrigen sind wir für unsere Kunden fast überall tätig. In Deutschland, in Europa, in der ganzen Welt.“

Zu den Auftraggebern aus dem Eventbereich gehören unter anderem Autokonzerne und Banken, Medien- und Messeunternehmen sowie internationale Organisationen und Verbände: „Wenn wir einen kurzfristig erteilten Auftrag zugesagt haben, arbeiten wir sehr schnell und flexibel“, so Thomas Lauenroth, der die auf die Aufgabe spezialisierten Teams

zusammenstellt und auch ihre Unterbringung organisiert. Der Kunde müsse im Prinzip nur das benötigte Equipment vorhalten. Zusatzleistungen, die über den Auf- und Abbau typischer Veranstaltungstechnik hinausgehen, seien für Event Crew ebenfalls kein Problem

Diese Kundenorientierung und Servicebereitschaft kommen offenbar gut an: Anfangs waren es maximal 30 Mitarbeiter. „Heute sind 50 bis 60 unterwegs“, so Thomas Lauenroth. Das gleiche gelte für den Umsatz: „Der steigt stetig.“

KONTAKT

Event Crew International GmbH
Münzgasse 7
04107 Leipzig
Tel.: +49 (0) 341-961 53 31
Mobil: +49 (0) 170-817 58 98
Fax: +49 (0) 341-961 53 32
E-Mail: tlauenroth@event-crew-international.de
www.event-crew-international.de

Bill
Veranstaltungslogistik
Komplettservice
... mit Ideen

Veranstaltungsservice
z.B. Betriebsveranstaltungen

Ihr Vorteil

- individuelle Konzepterstellung
- komplette Organisation
- gesamte Abwicklung
- ein Ansprechpartner

**Von der privaten Feier
bis zum großen Event!**

Bill-Veranstaltungslogistik GmbH
Naunheim · Eisenstraße 20
35584 Wetzlar
Telefon (0 64 41) 93 63-12
Internet: www.bill-zelte.de

**Wir sind
Public Viewing®**

www.screenrent.de

Webbasierte Software-Komplettlösungen

Hauptprodukt MaxPro! Event von Meeting Manager verwaltet sämtliche Veranstaltungsdaten

Das Hamburger Unternehmen Meeting Manager GmbH hat sich seit der Gründung im Jahr 2001 eigenen Angaben zufolge zu einem der führenden Anbieter von Software für Veranstaltungs- und Event-Management entwickelt. Nicht zuletzt die Abwicklung der Online-Registrierung für die Branchenmesse World of Events in Februar 2008 habe gezeigt, dass das Unternehmen einen Spitzenplatz unter den Anbietern einnehme.

Die Kundenliste umfasst namhafte Unternehmen aus allen Branchen und so klangvolle Namen wie Panasonic, Lufthansa und Beiersdorf. Mit diesen Unternehmen verbindet Meeting Manager eine zum Teil jahrelange Geschäftsverbindung.

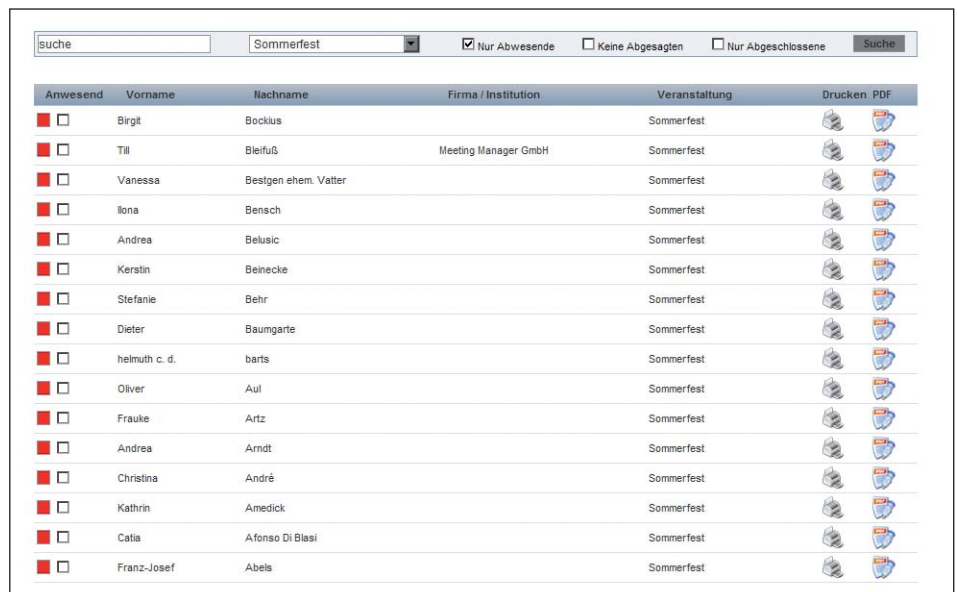
Das Hauptprodukt MaxPro! Event ist eine webbasierte Software zur Kompletterwaltung von Veranstaltungsdaten aller Art. Die Software bildet den gesamten Workflow des Veranstaltungsmanagements ab und sei in enger Zusammenarbeit mit den Kunden entstanden. Somit erweise sich die Software als Lösung aus der Praxis für die Praxis.

Laut Meeting Manager wird die Software stetig gemäß den aktuellen Marktanforderungen weiterentwickelt. In der aktuellen Version sind unter anderem folgende Module neu entwickelt worden: Einlasskontrolle mit Barcode, Buchungsübersicht für Hotels und das neue User Center (neue Registrierung).

Zusätzlich bietet das Unternehmen eine weitere Softwarelösung zur Verwaltung von Räumen und Ressourcen an – MaxPro! Raum & Ressourcen. Diese Lösung eigne sich für Unternehmen, die ihre Tagungs- oder Besprechungsräume zentral und webbasiert, zum Beispiel im Intranet, verwalten möchten. Die Robert Bosch AG setze diese Software deutschlandweit und standortübergreifend für die Buchung ihrer internen Besprechungs- und Schulungsräume ein, so die Hamburger.

Neben vielen Funktionen, die den Ablauf einer Raumbuchung erleichterten, hebt Meeting Manager speziell die Anbindung an externe Groupware-Anwendungen hervor. Dies erleichtere die Übernahme zum Beispiel von Kalenderdaten in MS-Outlook oder Lotus Notes.

Andrea Lauter, geschäftsführende Gesellschafterin der Meeting Manager GmbH, blickt auf eine positive Geschäftsentwicklung und erläutert: „Der Trend geht derzeit sehr stark zum Outsourcing von Software-Speziallösungen. Früher Application Service Providing (ASP) sehen wir heute, dass die Unternehmen nach dem Stichwort Software as a Service suchen.“



Anwesend	Vorname	Nachname	Firma / Institution	Veranstaltung	Drucken	PDF
<input type="checkbox"/>	Birgit	Bockius		Sommerfest		
<input type="checkbox"/>	Till	Bleifuß	Meeting Manager GmbH	Sommerfest		
<input type="checkbox"/>	Vanessa	Bestgen ehem. Vatter		Sommerfest		
<input type="checkbox"/>	Ilona	Bensch		Sommerfest		
<input type="checkbox"/>	Andrea	Belusic		Sommerfest		
<input type="checkbox"/>	Kerstin	Beinecke		Sommerfest		
<input type="checkbox"/>	Stefanie	Behr		Sommerfest		
<input type="checkbox"/>	Dieter	Baumgarte		Sommerfest		
<input type="checkbox"/>	helmuth c. d.	barts		Sommerfest		
<input type="checkbox"/>	Oliver	Aul		Sommerfest		
<input type="checkbox"/>	Frauke	Artz		Sommerfest		
<input type="checkbox"/>	Andrea	Arndt		Sommerfest		
<input type="checkbox"/>	Christina	André		Sommerfest		
<input type="checkbox"/>	Kathrin	Amedick		Sommerfest		
<input type="checkbox"/>	Catia	Afonso Di Blasi		Sommerfest		
<input type="checkbox"/>	Franz-Josef	Abels		Sommerfest		

Genau so versteht sich das Unternehmen als Servicepartner für den Kunden: „Die heute verfügbaren Internet-Bandbreiten und die jederzeit sowie überall zur Verfügung stehenden Internetzugänge haben unserem Geschäftskonzept einen spürbaren Auftrieb gegeben. Als wir 2001 angefangen haben, sah das noch ganz anders aus, und wir hatten zeitweise das Gefühl, mit unseren Produkten zu früh am Markt zu sein. Somit hatten wir jedoch auch die Möglichkeit, langsam zu wachsen und können

heute ein ausgereiftes Produkt anbieten.“ Die Meeting Manager GmbH bietet allen interessierten Personen eine telefonisch geführte Web-Demo für ihre Produkte an. Interessenten wenden sich einfach an [welcome@meetingmanager.de](mailto:welcomemeetingmanager.de) oder kontaktieren das Unternehmen telefonisch unter 040-48 40 74 47.





Event-Technik mieten – Video, Audio, Licht, IT

Entspannen Sie!

Unser erfahrenes Experten-Team kümmert sich darum, dass alles perfekt läuft: von der präzisen Planung Ihrer Veranstaltung bis zur professionellen Durchführung. Damit Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren können: das einzigartige Erlebnis.

plus **Sicherheit**
mehr **Freiräume**

Medien Systeme

GAHRENS+
BATTERMANN

Berlin Hamburg Hannover Düsseldorf Köln Frankfurt Stuttgart München Wien

Tel. 02204.204-0 . Fax -100 . info@gb-mediensysteme.de . www.gb-mediensysteme.de

„Die Strahlkraft einer Marke ist wichtiger denn je“

Hans Schriever, Agenturchef der SCHRIEVER.AG, im Interview



Hans Schriever ist Inhaber der SCHRIEVER.AG mit Sitz im Medienhafen Düsseldorf. Der Experte für Marketing, Public Relations und Unternehmenskommunikation berät Event-Dienstleister bei der Ausschöpfung ihrer Kommunikationsressourcen. Zur Klientel des früheren Marketing-Chefs der Party Rent Group gehören Event-Agenturen, Künstler, Event-Caterer und mittelständische Dienstleistungsunternehmen wie die De Boer Group. Im Gespräch mit **eventundco** zeigt Schriever Chancen im Kommunikationspotential mittelständischer Event-Dienstleister auf.

Schöpfen Event-Dienstleister ihre Kommunikationspotenziale aus?

Der positive Einfluss der Kommunikation auf die Wettbewerbsfähigkeit von Event-Dienstleistern wird leider oft unterschätzt und der Aufwand für eine effiziente Kommunikation überschätzt. Daraus resultieren erhebliche Defizite in der Kommunikation, die zu Lasten der Wettbewerbsfähigkeit gehen.

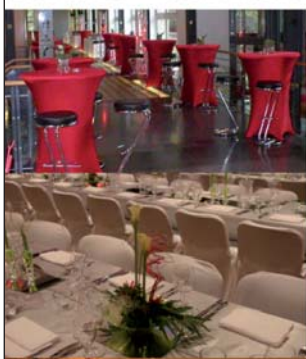
Welche Defizite sehen Sie?

Es hapert oft an banalen Dingen, wie der internen Organisation. Das Anlegen von Fotodatenbanken zum Beispiel, halten viele Event-Dienstleister offenbar für überflüssig; dabei ist dies ein minimaler Aufwand mit großem Nutzwert. Auch mit dem Verfassen einer Pressemitteilung ist so mancher Eventler offensichtlich überfordert. Oftmals ist nicht mal ein Presseverteiler vorhanden. Marketing wird oft als Luxus gesehen, den man sich nicht leisten kann. Dabei kann richtig eingesetzte Kommunikation zur

Wettbewerbsfähigkeit eines Event-Dienstleisters beitragen. Allerdings ist es wichtig, dass Marketing – ähnlich wie der Vertrieb – zielorientiert betrieben wird und dass die einzelnen Marketing-Instrumente gut aufeinander abgestimmt sind. Der Studie Event-Navigator 2007 zufolge ist etwa der Internetauftritt eines Event-Dienstleisters nach persönlichen Empfehlungen durch Dritte die wichtigste Informationsquelle für Auftraggeber, also ein effektives Marketing-Instrument.

LEIH ES ! ALLES FÜR DAS FEST

MIETMÖBEL · TISCHWÄSCHE · GESCHIRR · BESTECKE · GLÄSER · BUFFETSTÄNDE · DEKORATIONEN · GASTROBEDARF · ZELTE · SCHIRME



Leih Es! Vermietervice

Alles für das Fest

Monika Segrodnik

Breite Straße 2

40670 Meerbusch

Fon: 021 59 - 91 23 63

Fax: 021 59 - 52 80 79

Email info@leihes.de

www.leihes.de



An dieser Stelle steht eigentlich der Werbetext...



... aber gut Leistung spricht für sich.

Wie sollte eine gute Internetpräsenz aussehen und welche Tools sollte sie enthalten?

Als Online-Schaufenster sollte sie beim Betrachter Interesse wecken und vertiefen. Das gilt für alle Internetseiten mit kommerziellem Hintergrund. Im B2B Bereich sollte eine gute Internetpräsenz darüber hinaus übersichtlich strukturiert sein. Ein Betrachter entscheidet in Bruchteilen von Sekunden, ob der Content für ihn von Interesse ist, oder ob er die Seite weg klickt. Wichtige Informationen sollten also schnell und unkompliziert zugänglich sein. Die Möglichkeit zur direkten Ansprache muss gegeben sein, das heißt Telefonnummern und Ansprechpartner sollten schnell ersichtlich sein.

Dann sollte eine Internetpräsenz immer up to date sein. Im schnelllebigem Multimedia-Zeitalter sind aktuelle Informationen gefragt. Die Attraktivität einer Internetseite steht und fällt mit der regelmäßigen Pflege. Viele Internetseiten verfügen über ein Content Management System, was dem Betreiber erlaubt, die Inhalte rund um die Uhr per Mausklick zu aktualisieren.

Auf den Punkt gebracht: Eine gute Internetseite sollte – abgestimmt auf die Corporate Communications eines Unternehmens – visuelle Attraktivität versprühen, sie ist ein Werbetoole des Event-Dienstleisters. Darüber hinaus sollte eine gute Internetpräsenz für den Besucher einen Nutzwert haben, in dem er dort relevante und aktuelle Produkt- und Unternehmensinformationen vorfindet; sie ist also auch Arbeits- und Informationstool des Event-Dienstleisters. Schlussendlich sollte sie die direkte und unkomplizierte Kontaktaufnahme ermöglichen und somit als Kommunikationstool dienen.

Welche Potenziale sehen Sie für Event-Caterer in der klassischen Kommunikation?

Die gehört zum ausgewogenen Marketing-Mix eines Event-Dienstleisters dazu. Die Pressearbeit etwa trägt enorm zur Meinungsbildung bei, denn sie spiegelt das Bild einer Marke aus neutralem Blickwinkel wieder und gibt der Marke eines Event-Dienstleisters ein gewisses Standing in der Branche beziehungsweise im Markt. Eine gute Pressearbeit orientiert sich an den Themenschwerpunkten der entsprechenden Fachmagazine. Sie ist geprägt von Kontinuität und konzentriert sich auf die wesentlichen Kommunikationsziele der Company. Außerdem ist eine gute Pressemeldung immer aus neutraler Sicht formuliert, das unterscheidet sie von einem Werbetext. Die Platzierung von Werbung ergänzt den klassischen Marketing Mix. In Abwechslung mit redaktioneller Berichterstattung trägt sie zur Wahrnehmung des Unternehmens bei der Zielgruppe bei.

„Marketing wird als Luxus gesehen, den man sich nicht leisten kann“

Mailings sind hervorragend zur direkten Kundenansprache geeignet. Gerade Trends und relevante Unternehmensnews eines Event-Dienstleisters kann man hervorragend kommunizieren und die Zielgruppe auf dem Laufenden halten. Ebenso wie Anzeigenwerbung, eignen sich Mailings ausgezeichnet dazu, das Branding des Event-Dienstleisters im Markt zu positionieren. Im Laufe der Zeit wird die Markenwelt eines Unternehmens so zu einer festen Größe in der Wahrnehmung des Marktes durch die Zielgruppe – so haben wir seinerzeit beispielsweise die Marke Party Rent erfolgreich positioniert.

Viele kleine Unternehmen können die vorhandenen Potenziale in ihren Werbe- und Kommunikationsmaßnahmen aufgrund ihrer personellen Ressourcen nicht ausschöpfen. Was empfehlen Sie denen?

Etwaige Kommunikationsmaßnahmen mittels Outsourcing abzudecken. So werden Aufwendungen auf einem übersichtlichen Niveau gehalten. Der Event-Dienstleister verfügt zudem über die notwendige Kostenkontrolle und bleibt von unliebsamen Überraschungen verschont. Dennoch ist eine effiziente Nutzung der Werbe- und Kommunikationspotentiale gewährleistet.

Können Sie uns ein Beispiel für einen besonders gut kommunizierenden Event-Dienstleister nennen?

Auffallend ist, dass sich immer mehr Event-Dienstleister eine strukturierte Unternehmenskommunikation erlauben. Broich Premium Catering zum Beispiel betreibt seit Jahren eine sehr gute Marketingarbeit. Ein weiteres Beispiel ist der Party Löwe aus Hannover, der seit geraumer Zeit kontinuierlich auf hohem Niveau kommuniziert. Ein Highlight setzte auf der letzten World of Events die Party Rent Group mit ihrem Buch „we create atmosphere“. Wer Caterern und Agenturen ein Buch mit Event-Szenarien als Ideen- und Inspirationsquelle an die Hand gibt und dabei nahezu ganz auf ein eigenes Branding verzichtet, der hat den Sinn einer nachhaltigen Kommunikation endgültig verstanden.

Gehört die Party Rent Group mittlerweile auch zu Ihren Kunden?

Nein (lacht), die bekommen das inzwischen auch ohne mich ganz prima hin.

Wie wichtig werden strategische Kommunikations- und Werbemaßnahmen in Zukunft für Event-Caterer sein?

Um die Strahlkraft einer Marke zu optimieren, sind sie in Zukunft wichtiger denn je. Nur mit strategischen Kommunikationskonzepten ist künftig ein kontinuierlicher Erfolg gewährleistet. Und die Zukunft findet bereits heute statt. (fha)

Checkliste für Event-Dienstleister

Die folgende Checkliste dient als Orientierungshilfe zur Organisation und Optimierung der Kommunikationsressourcen:

- Anlegen von Fotodatenbanken – sowohl in Druckqualität für Presse und Printunterlagen als auch in niedriger Auflösung für das Internet. Fotos möglichst nach Veranstaltung sortieren.
- Anlegen eines Zielgruppen-orientierten Presseverteilers.
- Regelmäßige Versorgung der Fachpresse mit Informationen zu Projekten und zum Unternehmen.
- Eine sinnvolle und nachhaltige Mediaplanung
- Schaltung von Zielgruppen-relevanten Anzeigen. Achtung, auch Werbebotschaften sollten einen Nutzwert für die Adressaten haben, ansonsten werden sie irgendwann „übersehen“.
- Erstellen von Mailings in Print- und Onlineform. Achtung, Mailings sollten immer auf die für die Zielgruppe wesentlichen Neuigkeiten beschränkt sein.
- Regelmäßiges Update der Internetseiten.
- Konsequente, einheitliche Außendarstellung durch Corporate Communications.
- Besuch und Teilnahme an Messen.
- Besuch von Netzwerk- & Branchenveranstaltungen.
- Organisation in Verbänden und branchenspezifischen Netzwerkplattformen.
- Regelmäßiger Dialog mit Kunden, Zulieferern und dem Wettbewerb.

Schweiz Spezial



INHALT

„Die Stimmung bei der EM wird entspannt und fröhlich sein“

DJ Bobo im Interview S.28

Höchstes bewohnbares Gebäude der Schweiz

Events über den Dächern der Stadt Basel im Ramada Plaza S. 31

Orgatent AG ist

Partner der EURO 2008

Auftrag für Hospitality-Zeltanlagen in Bern, Genf und Zürich S. 31

Einmalige Erlebnisse im KKL Luzern

Unter einem Dach verschmelzen Kultur, Kongress und Kulinarik S. 34

Kunst und Kongress unter einem Dach

Zentrum Paul Klee in Bern: Mehr als ein modernes Museum S. 34

Ganzheitliche Lösung mit SecuTix™

Ticketing und Einlasskontrolle der Olma Messen St.Gallen auf neuem Stand S. 36

„Die Stimmung bei der EM wird entspannt und fröhlich sein“

DJ Bobo im Interview



Der 1968 im Dorf Kölliken im nordschweizerischen Kanton Aargau geborene René Baumann, besser bekannt unter seinem Spitznamen DJ BoBo, gehört zu den bekanntesten Künstlern der Schweiz. Zunächst machte der gelernte Bäcker und Konditor sich als akrobatischer Showtänzer und Diskjockey einen Namen, bevor er eine auch international erfolgreiche Karriere als Sänger startete. Zur Zeit ist der Vater von zwei Kindern mit der Show „Vampires Alive“ auf Europatournee. Im Interview mit **eventundco** erläutert das Multitalent einige Besonderheiten seiner Heimat in punkto Sport- und Musikveranstaltungen und beschreibt, was ein erfolgreiches Event ausmacht.

Welches sind Ihre Hot Spots im Ausland?

Die südamerikanischen Städte, Lateinamerika insgesamt. Am besten gefällt mir dort die enorme Freundlichkeit und Gastfreundschaft der Leute.

Und in Ihrer Heimat?

Auf jeden Fall die größeren Städte. Aber nicht mit Kindern. Als Familienvater bevorzuge ich das Herz der Schweiz, etwa den Vierwaldstättersee, eine wunderschöne Gegend.

Der Direktor Ihres Tourismusverbandes, Mario Lütolf, hofft, dass die Schweiz sich zur EM „über-raschend frisch“ präsentieren wird. Wird sie das?

Natürlich ist die Stimmung auch wetterabhängig und abhängig von der Leistung der eigenen Mannschaft. Aber keine Sorge, das wird nichts Verstaubtes. Die Fußball-EM wird ganz entspannt und fröhlich werden.

Herr Lütolf meint außerdem, in der Schweiz gebe es mehr als Schokolade, Heidi und langweilige Almen. In den Städten sei richtig was los. Was denn?

In Genf und Zürich ist schon viel los. Ich bin aber viel im Ausland und finde, in diesem Punkt über-

schätzt er die Schweiz. Wenn wir sagen „viel los“, dann haben wir zwar das Gefühl, das für unsere Verhältnisse wirklich viel los ist. Aber das ist nichts gegen Hamburg, Berlin oder London. Das Leben hier ist langsamer, wir haben keine Großstadt, wir kennen keine Hektik. Wer in die Schweiz kommt, der kann einfach mal zwei Gänge zurückschalten.

Wie werden die Schweizer auf die vielen Besucher aus dem Ausland reagieren?

Schweizer sind etwas argwöhnisch gegenüber Ausländern. Sie haben Angst, dass man ihnen das Land wegkauft, denn wir sind ein kleines Land. Zur Euro 08 werden die Schweizer sich aber extrem hilfsbereit präsentieren und ausländische Fans auch bei sich Zuhause aufnehmen.

Wie schätzen Sie die Schweiz als Event-Land ein, wenn sie nicht gerade eine Fußball-EM ausrichtet?

Im Sportsektor, vor allem im Wintersport, ist die Schweiz extrem gut. Zum Beispiel als Austragungsort der alpinen Ski-WM, oder bei der Eishockey-WM, die kommt 2009. Wettkämpfe in solchen Sportarten auszurichten, gehört zu unseren Kernkompetenzen. Im Bereich von Musik und Enter-

tainment sind wir, verglichen mit Deutschland oder England, ein zurückgebliebenes Land. Abgesehen von Eigenproduktionen gibt es in der Schweiz zum Beispiel keine Musicals wie Cats. In London dagegen findest Du ein Musical an jeder Ecke.

Gilt das auch für den Messe- und Kongressbereich?

Es gibt einige wichtige Symposien hier, auch das Weltwirtschaftsforum in Davos. Aber insgesamt ist die Zahl dieser Veranstaltungen sehr überschaubar. Das Land ist dafür auch viel zu klein. Es gibt sehr elitäre Veranstaltungen, für eine kleine Schicht von Leuten. Das macht auch Sinn in einem so kleinen Land, dafür ist auch die Infrastruktur vorhanden.

Hat sich die schweizerische Eventszene in den vergangenen Jahren verändert?

Ja, enorm. Es hat sich alles auf Zürich konzentriert. Zürich ist der Event-Nabel der Schweiz geworden, jedenfalls im Konzertbereich, für den ich spreche. Wenn meine Band und ich spielen, treten wir in der ganzen Schweiz auf. Aber die internationalen Künstler spielen nicht in Basel und Bern, sondern nur in Zürich.

Sicherheit mit Strategie



flash-security.de

Diskothekenabsicherung und Eventsecurity

Spiele dabei Vorlieben im deutsch-, französisch- und italienischsprachigen Teil des Landes eine Rolle?

Die Sprachregionen sind kulturell völlig unterschiedlich. Was in Zürich funktioniert, funktioniert nicht automatisch in Genf. Die französische Schweiz guckt ganz klar nach Frankreich. Das sieht man daran, wer dort Konzerte spielt und an sonstigen Kulturveranstaltungen teilnimmt. Wir hier dagegen sind an Deutschland orientiert. Bei uns kann ein Herbst Grönemeyer spielen, aufgrund der Sprachbarriere in Genf aber nicht mehr, da kennt ihn auch niemand.

Für welche Art von Events interessieren sich denn die Bewohner der abgechiedenen Regionen?

Das Wallis oder Graubünden sind sehr unter sich, und ihre Bewohner kommen kaum raus. Die wollen das auch gar nicht, denen gefällt es da. Sie leben vom Tourismus und haben da ihren eigenen kulturellen Lebensmittelpunkt. Deshalb muss dort auch kein ausländischer Künstler auftreten.

In Deutschland suchen manche Veranstalter sich bewusst Locations wie die Zugspitze aus. Hier auch?

Natürlich, vor allem in den elitären

Zirkeln. Wer hier etwas Spezielles anbieten will, geht aufs Jungfrau-Joch oder auf das Matterhorn. Solche Locations haben viel zu bieten und werden sehr gerne genutzt für außergewöhnliche Events.

Was erwarten Sie als Besucher von den Organisatoren großer Events?

Bei einer Großveranstaltung muss alles auf höchstem Niveau passieren. Bei Musicals und bei Großkonzerten etwa verzeihe ich nichts, da muss vom Catering bis zum Auftritt alles stimmen. Bei einer kleinen Veranstaltung, bei der vielleicht eine Band an einem See spielt, ist das nicht so wichtig, da muss sogar improvisiert werden.

Was macht aus der Sicht des Künstlers ein erfolgreiches Event aus?

Das Publikum muss glücklich und zufrieden die Halle verlassen. Ganz wichtig ist das Verhältnis von Zeit und Leistung. Das Kulturangebot ist so groß, dass die Leute sich nur das aussuchen, was sie wirklich interessiert.

Wie versuchen Sie, Ihr Publikum zu finden zu stellen?

Mit dem Zeit-Leistungsverhältnis und dem Eintrittspreis, dafür muss Entsprechendes geboten werden.

Außerdem mit einem Showkonzept, mit dem man die Leute emotional berühren und ihnen etwas Außergewöhnliches bieten kann.

Welchen Einfluss nehmen die Sponsoren auf Ihre Shows?

Künstlerischen überhaupt keinen. Wir versuchen allerdings, sie aktiv einzubinden. Im Fall von 3M haben wir zum Beispiel Leuchtmaterial für die Bühnenverkleidung verwendet. Bei dem Autohersteller Subaru und der Swiss geht es vor allem um logistische Unterstützung und den Transport. Sponsoren in die eigentliche Show einzubeziehen, wäre zuviel. Wenn die mit ihrem Halbwissen plötzlich mitreden wollten, würde ich auf eine Zusammenarbeit verzichten.

Wie wird die internationale Musikszene sich weiterentwickeln?

Mit dem Wegbrechen der Musikindustrie durch den fehlenden CD-Verkauf ist auch das ganze wichtige Mittelfeld der Künstler weggebrochen. Das finde ich sehr traurig. Wer keine CDs verkauft und nicht genügend Einnahmen hat, bleibt unbekannt. Wer dagegen zu den Big Playern gehört und mit richtig viel Geld arbeiten und in großen Hallen spielen

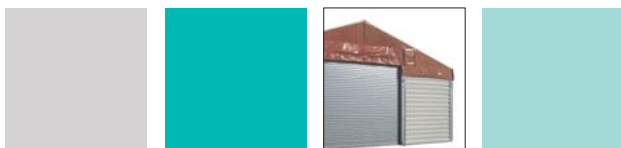
kann, kann gute Produkte nach vorne drücken und damit seinen Bekanntheitsgrad steigern.

Wie schätzen Sie die Situation in Ihrem Nachbarland Deutschland ein?

Was die Spielstätten angeht, hast Du ein grandioses Angebot. Da hinken wir hier mit dreißig, vierzig Jahre alten Hallen wie ein Entwicklungsland hinterher. Jede mittelgroße deutsche Stadt hat eine Halle mit tausend bis zwölftausend Plätzen und mit fein ausgebauter Infrastruktur, wie man sie als Künstler braucht. Bei Euch geht viel auch durch Fußball, Handball, Basketball, Eishockey. Diese Sportarten haben starke Ligen und verfügen über wirklich schöne Hallen.

Können deutsche Eventveranstalter etwas von den Schweizern lernen?

Unser Preis-Leistungs-Verhältnis ist besser. Bei Euch ist der Konkurrenzkampf unter den Veranstaltern so groß, da muss man mal nein sagen zu Eintrittspreisen von mehr als 150 Euro. Obwohl die Schweiz ein relativ reiches Land ist: Wenn das Management für Madonna, Céline Dion oder die Rolling Stones in der Schweiz mehr als einhundert Euro verlangt, verliert es meistens. (fla)



Exklusive Zeltsysteme direkt vom Hersteller

elflein-zelte.de

WIR BAUEN VISIONEN

...THE DIGITAL WORLD OF ELFLEIN

Finden Sie ihr Wunsch-Zelt jetzt noch einfacher und schneller!

- Auf unserer neuen Website können Sie sich innerhalb weniger Klicks über jedes unserer Produkte detailliert informieren. Wir laden Sie herzlich ein uns online zu besuchen.
- Unsere neue Produkt-CD steht nun auch für Sie bereit. Auf dieser finden Sie alle Prospekte und Preislisten unserer Produkte. Einfach bei uns anfordern und kurz darauf in Ihrem Briefkasten



Höchstes bewohnbares Gebäude der Schweiz

Events über den Dächern der Stadt Basel im Ramada Plaza



Fotos: RAMADA PLAZA

Das Ramada Plaza Basel ist das Vier-Sterne-Superior Business- und Kongresshotel im Meseturm – dem „höchsten bewohnbaren Gebäude der Schweiz“, so das Management. In zentraler, verkehrsgünstiger Lage am Messeplatz verfügt das Hotel über 224 Design-Zimmer und Suiten mit Panoramafenstern und exklusiven Badezimmern mit einer raffinierten Beleuchtung.

Kulinarische Sternstunden erleben die Gäste im Restaurant Filou im dritten Stock. Die Köche des öffentlichen Restaurants verwöhnen mit internationalen, marktfrisch zubereiteten Gerichten. Außergewöhnliche Lichtarchitektur und eine grandiose Aussicht runden das Erlebnis für alle Sinne ab.

Ob Tagung, Konferenz, Kongress, Bankett oder Incentive – das moderne, mit Tageslicht durchflutete und über 1000 Quadratmeter große Meeting- und Event-Center eignet sich für Veranstaltungen aller Art und bietet bis zu 620 Personen Platz. Die acht individuell gestalteten Tagungsräume ermöglichen höchste Funktionalität, sind voll klimatisiert und flexibel aufteilbar. Die moderne Hotelausstattung sowie die professionelle Beratung und Betreuung machen das Ramada Plaza Basel nach eigenen Angaben „zu einem der führenden Business- und Konferenzhotels in der Schweiz“. Ein Geheimtipp sei die Executive Lounge SkyLight im 30. Stock: 140 Quadratmeter zum Wohlfühlen, 101 Meter hoch, mit einzigartiger Sicht über Basel.

KONTAKT

RAMADA PLAZA Basel
Hotel- & Conference Center
Messeplatz 12
CH-4058 Basel
Tel.: +41 (0)61-560 55 00
Fax: +41 (0)61-560 44 08
E-Mail: convention.basel.plaza@ramada-treff.ch
www.ramada-treff.ch/basel



Orgatent AG ist Partner der EURO 2008

Auftrag für Hospitality-Zeltanlagen in Bern, Genf und Zürich

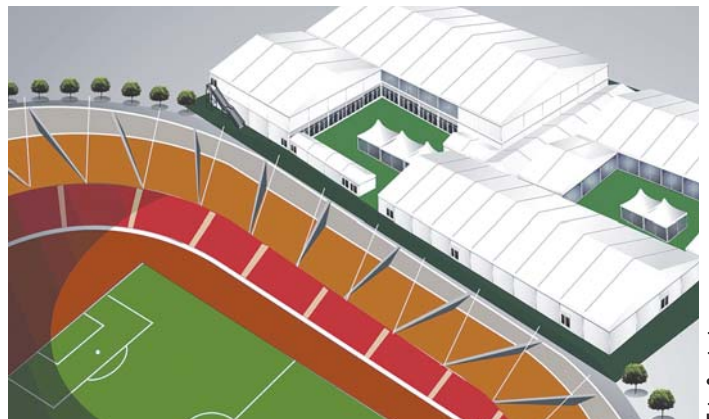


Foto: Orgatent

Für die EURO 2008 wird Orgatent der offizielle Zeltpartner der UEFA sein. In Bern, Genf und Zürich baut Orgatent eigenen Angaben zufolge rund um die Stadien Zeltanlagen für den Hospitality/Corporate-Bereich. In Villages von rund 6.000 Quadratmetern Größe und mit einer Kapazität von ca. 2.500 Gästen werde den Besuchern während der Spiele „Unterhaltung und kulinarische Feinkost vom Besten“ geboten.

Zeltlieferant von Top-Events

Orgatent hat sich in den letzten 15 Jahren national und international einen Namen geschaffen: Zum Beispiel als Zeltbauer und Generalunternehmer für den jährlichen Final der UEFA Champions League seit 1999. Unter der Vielzahl von Zeltanbietern aus dem In- und Ausland positioniert sich Orgatent im oberen Segment von anspruchsvollen Lösungen und Services.

Liste der Partner

- UEFA Champions League, Finals
- UEFA Supercup Monaco
- FIFA Weltfussballver-

band Zürich, Einweihung und Kongress

- 150 Jahre Credit Suisse
- 225 Jahre NZZ
- Allianz Suisse Open Gstaad
- Omega European Masters Crans-Montana
- CSIO Schweiz
- Polo Gold Cup Gstaad
- Automobilsalon Genf
- Franck Muller, Genf
- FIS Alpine Ski WM St. Moritz

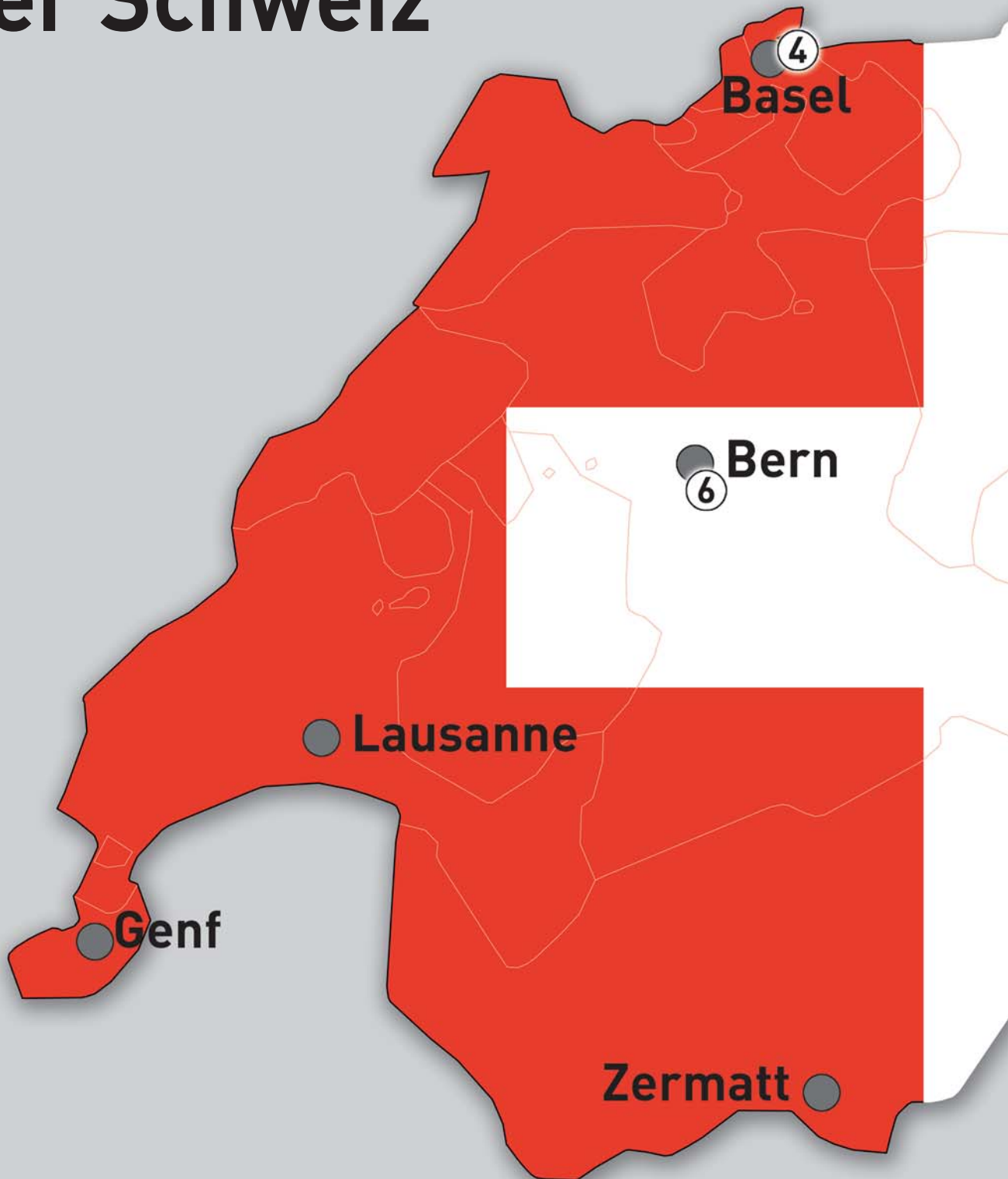
KONTAKT

Orgatent AG
Gewerbe Badhus 7
Postfach
CH-6022 Grosswangen
Tel.: +41 (0)41-980 49 39
Fax: +41 (0)41-980 49 19
E-Mail: info@orgatent.ch
www.orgatent.ch



Feiern und Tagen in der Schweiz

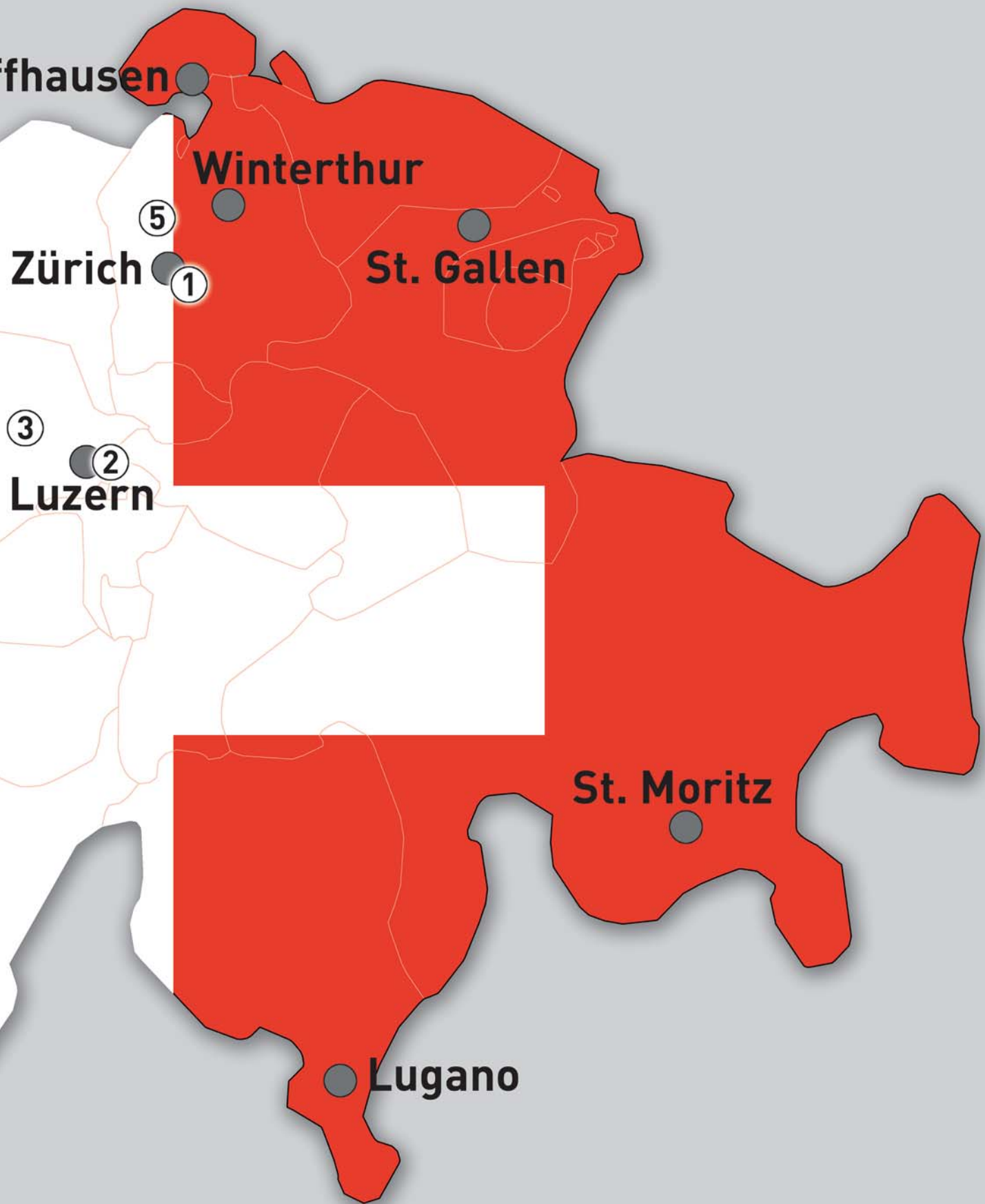
Schaf



1 ELCA Informatik AG
Steinstrasse 21
Postfach
CH-8036 Zürich
Tel.: +41 (0) 44-456 32 11
E-Mail: info@secutix.com
www.elca.ch / www.secutix.com

2 KKL Luzern Management AG
Europaplatz 1
CH-6005 Luzern
Tel.: +41 (0) 226-70 70
Fax: +41 (0) 226-70 71
E-Mail: sales@kkl-luzern.ch
www.kkl-luzern.ch

3 Orgatent AG
Gewerbe Badhus 7
Postfach
CH-6022 Grosswangen
Tel.: +41 (0)41-980 49 39
Fax: +41 (0)41-980 49 19
E-Mail: info@orgatent.ch
www.orgatent.ch



4

RAMADA PLAZA Basel

Hotel- & Conference Center
Messeplatz 12
CH-4058 Basel
Tel.: +41 (0)61-560 55 00
Fax: +41 (0)61-560 44 08
E-Mail: convention.basel.plaza@ramada-treff.ch
www.ramada-treff.ch/basel

5

TOI TOI AG

Furtbachstraße 14
CH-8107 Buchs
Tel.: +41 (0)44-761 55 11
Fax: +41 (0)44-761 72 62
E-Mail: info@toitoy.ch
www.toitoy.ch

6

Zentrum Paul Klee

Monument im Fruchland 3
CH-3006 Bern
Tel.: +41 (0)31-359 01-01
Fax: +41 (0)31-359 01-02
E-Mail: kommunikation@zpk.org
www.zpk.org/events

Einmalige Erlebnisse im KKL Luzern

Unter einem Dach verschmelzen Kultur, Kongress und Kulinarik



Foto: KKL Luzern Management AG

Das Kultur- und Kongresszentrum Luzern (KKL Luzern) von Architekt Jean Nouvel sucht in der Schweiz seinesgleichen. Direkt am Vierwaldstättersee und im Stadtzentrum gelegen, strahlt seine imposante Architektur und Vielfältigkeit weit über die Landesgrenzen hinaus und prägt als neues Wahrzeichen die Stadt Luzern sowie den Tourismusstandort Zentralschweiz. Das KKL Luzern ist nur wenige Schritte vom Bahnhof entfernt, was den Weg zum internationalen Schienennetz und Flugverkehr frei macht.

Unter dem Dach des KKL Luzern verschmelzen Kultur, Kongress und Kulinarik zu einem eindrucklichen Erlebnis. Drei aufregende Säle unter einem Dach, Business- und Medienräume, Clubräume und die Crystal Lounge stehen zur Auswahl. Tagungen, Produktpräsentationen, Premieren und Launches finden ein Ambiente mit einmaligem Flair. Mit Kulturereignissen im bekannten Konzertsaal und kulinarischen Verführungen wird jeder Anlass zum Gesamterlebnis für Partner, Kunden und Gäste.

Die zentrale Lage, eine direkte Anbindung ans Schienennetz und ein differenziertes Raum- und Gas-

tronomieangebot sind beste Voraussetzungen für Kongresse und Symposien für bis zu 2.000 Gäste. Eine moderne Infrastruktur, Fachleute aus Eventmanagement, Veranstaltungstechnik und Gastronomie garantieren professionelle Auftritte.

Die KKL Cuisine bietet zu jeder Veranstaltung im KKL Luzern gastronomische Inszenierungen und kulturelle Gesamterlebnisse. Packages und individuelle Angebote entsprechen den Wünschen einer anspruchsvollen Kundschaft. Gourmetpausen, Leckerbissen, Suppenträume, Delikatessen, Käsekrönung und Süssspeisen stehen zum Komponieren bereit. Ein Flying Dinner TM mit phänomenaler Aussicht, ein Bankett nach Wunsch - die KKL cuisine rundet Vergnügen mit einem massgeschneiderten Service ab.

KONTAKT

KKL Luzern Management AG
Europaplatz 1
CH-6005 Luzern
Tel.: +41 (0) 226-70 70
Fax: +41 (0) 226-70 71
E-Mail: sales@kkl-luzern.ch
www.kkl-luzern.ch

Kunst und Kongress unter einem Dach

Zentrum Paul Klee in Bern: Mehr als ein modernes Museum



Foto: Zentrum Paul Klee

Das Paul Klee gewidmete, im Juni 2005 eröffnete Zentrum hat der mehrfach preisgekrönte italienische Architekt Renzo Piano gebaut. Auf einer grünen Insel schuf er ein Gebäude aus Glas und Stahl mit drei charakteristischen Wellen und einer lichtdurchfluteten Flaniermeile. Das Zentrum Paul Klee ist keineswegs ausschliesslich Museum, sondern ein multifunktionaler Veranstaltungsort.

Kunst und Kongress unter einem Dach: Die Plenarsäle und Seminarräume bieten für rund 300 Personen Platz. Sämtliche Kongressräume sind mit modernster Kommunikationstechnik ausgerüstet, die 2006 den Sinus Systems Integration Award erhielt. Bei der Buchung von technischer Infrastruktur ist immer ein Techniker im Preis inbegriffen. Ebenso hält sich eine Eventbetreuung für den Tagungskunden als Ansprechpartner bereit.

Neben Ausstellungsräumen stehen ein Musik- und Veranstaltungssaal für eigene Programme und Gastensembles zur Verfügung, ein Kindermuseum mit drei Ateliers für Menschen ab vier Jahren, die den Zugang zur Kunst über das eigene kreative Wirken suchen, sowie

eine Museumsstrasse genannte multifunktionale Flaniermeile mit zahlreichen Kommunikationsmöglichkeiten.

Die hinter der gläsernen Hauptfassade angelegte Museumsstrasse verbindet alle öffentlichen Bereiche des Zentrums miteinander. Diese Zone kann ausserhalb der regulären Öffnungszeiten als Catering-, Ausstellungs- und Begegnungszone genutzt werden. Für Tagungen und Kongresse ist es naheliegend, Kunst- und Architekturführungen oder Creativ Workshops als Rahmenprogramm einzufügen.

Die gesamte Gastronomie wird von den Restaurants Schöngrün betrieben (16 Gault-Millau-Punkte). Qualität und Gastfreundschaft sind Markenzeichen und Visitenkarte des profilierten und traditionsreichen Schweizer Gastronomieunternehmens.

KONTAKT

Zentrum Paul Klee
Monument im Fruchtländ 3
CH-3006 Bern
Tel.: +41 (0)31-359 01-01
Fax: +41 (0)31-359 01-02
E-Mail: kommunikation@zpk.org
www.zpk.org/events



Die Premium Line 2008 bei der EM!

Draußen sind wir stark

TOI TOI & DIXI ist europaweit aufgestellt und bereit für den Anpfiff zur Open-Air-Saison 2008. Auf dem Platz: Eine vielfältige Auswahl an Sanitär- und Raumlösungen, Luxus-WC-Anlagen mit edler Ausstattung sowie ein professioneller Rundum-Service - alles aus einer Hand!

TOI TOI & DIXI
SANITÄRSYSTEME GmbH

Halskestr. 33 • 40880 Ratingen
Tel.: 0 18 05 / 34 94 00 • Fax: 0 21 02 / 85 22 03
E-Mail: info@dixi-wc.de • Internet: www.toitoidixi.de

Ganzheitliche Lösung mit SecuTix™

Ticketing und Einlasskontrolle der Olma Messen St.Gallen auf neuem Stand

Ein modernes, integriertes Ticketingsystem zur kostengünstigen und effizienten Abwicklung aller Prozesse ist von vitaler Wichtigkeit für ein Messeunternehmen. Die Olma Messen St.Gallen verzeichnen jährlich bis zu 850.000 Besucher. Sie gehören damit zu den größten Messeplätzen der Schweiz und haben sich für SecuTix™ als ganzheitliche Ticketinglösung entschieden.

Online-Ticketing, Kassen mit elektronischen Zahlungsmöglichkeiten, Ticket-Eigenproduktion, Gutscheinmanagement, zentralisiertes Customer Relationship Management (CRM) und Eintrittskontrolle – dies alles integriert SecuTix™, das die Olma Messen St.Gallen (www.olma-messen.ch) mit der Standardsoftware RUBIN kombinierten. Damit ist der Kreislauf vom Event- und Ausstellermanagement bis hin zu den Besuchern und Gästen komplett in einem einzigen Informatiksystem abgebildet.

Breites Verkaufsnetzwerk

Jeder PC ist auch ein Ticketschalter: Eintrittskarten können bequem im Internet gekauft und Gutscheine online eingelöst und am eigenen Drucker ausgedruckt werden für den direkten Einlass an die Messe. Auch die Kassen-PCs vor Ort sind mittels Webtechnologie universell und flexibel einsetz- und wartbar. Neue Verkaufspunkte, zum Beispiel Tourismusbüros oder



Agenturen, können sofort durch die Olma Messen aufgeschaltet werden – ein Internet-PC genügt, und der Ticketverkauf kann beginnen. Mit Hilfe der zentralen Datenbank stehen alle Verkaufs- und Kundeninformationen jederzeit zur Verfügung.

Voll automatisiertes Gutscheinmanagement

Das Einladungs- und Gutscheinmanagement ist ein wichtiger Bestandteil jeder Messe. Secu-

Tix™ ermöglicht die automatisierte Abwicklung von der Gutscheinbestellung der einzelnen Aussteller, dem Druck und der Auslieferung der Gutscheine durch eine Druckerei bis zur Online-Verfügbarkeit der bei der Registrierung erfassten Kundendaten. Die verteilten Gutscheine können die Gäste direkt online einlösen. Aufgrund der Integration mit dem Veranstaltungsmanagement-System RUBIN werden die benutzten Gutscheine automatisch bei der Gesamtabrechnung mit den Ausstellern verrechnet.

Fest- und Hochzeitsmesse St. Gallen, 04.01.08-06.01.08	
Abendkarte Erwachsene	
inkl. 7,6% MwSt. / MwSt.-Nr. 169718	CHF 9.00
Öffnungszeiten Freitag 17:00-22:00 Uhr Samstag / Sonntag 10:00-18:00 Uhr	
	
17677	

Flexibles Kontrollsystem

Um den hohen Ansprüchen der vielfältigen Ausweisarten wie zum Beispiel Ausstellerausweise, VIP-Ausweise, Publikumsausweise, Abendkarten, etc. gerecht zu werden, sorgt ein flexibles Kontrollsystem für eine unabhängige Zutrittszeit- und Sektorensteuerung jedes einzelnen Ausweistyps. Neben fest installierten Drehkreuzen ermöglichen mobile Personal Digital Assistants (PDAs) eine beliebige und kurzfristige Wahl des Einlassstandorts. Die Reporting-Möglichkeiten des Kontrollsystems liefern während der Messe in Echtzeit genaue Erfassungen der Besucherfrequenzen, welche bezüglich Uhrzeit, Ausweistyp und Eingangsstandort detailliert analysiert werden können.

Effiziente Integration mit Umsystemen

Die Integration des Ticketingsystems mit der Messen-Standard-Software RUBIN bringt laut Hersteller nennenswerte Zeitersparnisse. Dabei werden Kunden-, Aussteller- und Gästedaten in einer zentralen, von beiden Systemen verwendeten CRM-Datenbank gespeichert und ausgewertet. Bestellungen von Gutscheinen und Tickets von Ausstellern gelangen auf elektronischem Wege direkt in eine angebundene Druckerei und Versandstelle.

Vielfältige Ticket-Eigenproduktion

Mit SecuTix™ können die Olma Messen St.Gallen zudem eine ökonomische Produktion von Tickets auf Druckern im eigenen Hause betreiben. Das Angebot reicht von vorgedruckten Stock-Karten bis zu personalisierten Mitarbeiter-Plastikkarten. Für Kongresse unterstützt SecuTix™ das Drucken von personalisierten Badges.

Die Vorteile von SecuTix™ auf einen Blick:

– Integrierte Prozesse für einen geschlossenen Ticketing-Kreislauf, unabhängig von Ticketart und











Ferienmesse/OCA 2008
St. Gallen, 08.02.08-10.02.08

Tageskarte Erwachsene

inkl. 7.6% MwSt. / MwSt.-Nr. 169718

Gilt für einmaligen Eintritt
Öffnungszeiten: Freitag 12.00-20.00 Uhr
Samstag/Sonntag 10.00-18.00 Uhr



Stefan Weiss

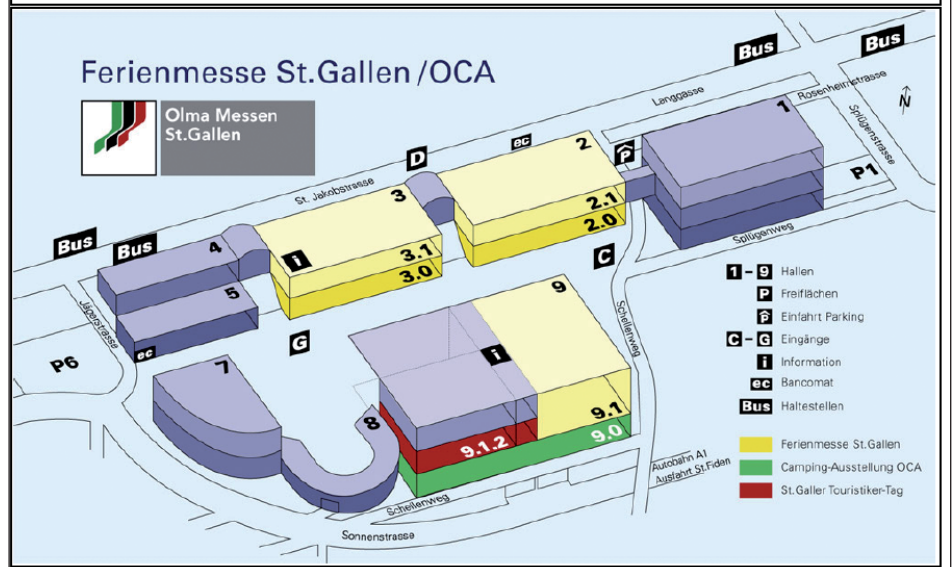
3926-9592-1500-4889-2891-41



3917

Achtung: Dies ist Ihr persönliches Ticket; es ist nicht übertragbar. Bitte weisen Sie es bei der Ticketkontrolle vor, auf Verlangen mit Ihrem gültigen amtlichen Ausweis. Missbrauch hat den Entzug des Tickets zur Folge und wird strafrechtlich verfolgt.

Caution: This is your personal and non transferable ticket. Please always show it with a valid identification document on demand. Abusers will be prosecuted and their tickets will be revoked.



Vertriebskanal.

– Alle Daten von Verkauf bis Eintritt sind jederzeit zentral verfügbar.

– Gezieltes Marketing mittels Online-Erfassung von Besucherinformationen, flexibler Gestaltung der Tickets und innovativen E-Gutscheinen.

– Modernes Kassen- und Einlasskontrollsystem für einen flexiblen Einsatz.

– Maximale Erweiterbarkeit ohne Installation an Kassen oder Verkaufsstellen.

Der Schweizer Informatikdienstleister ELCA mit seiner Tochtergesellschaft SecuTix AG hat als Generalunternehmer das schlüsselfertige System mit Hard- und Software, Schnittstellen, Umsystemen etc. geliefert. Damit haben die Olma

Messen St.Gallen heute die Möglichkeit, neue Messen und Kongresse schnell und einfach zu konfigurieren, neue Tickets zu gestalten und Preise zu definieren – unter Einbezug aller am Prozess beteiligten Systeme bis hin zur Einlasskontrolle.

KONTAKT

ELCA Informatik AG
Steinstrasse 21
Postfach
CH-8036 Zürich
Schweiz
Tel.: +41 (0) 44-456 32 11
E-Mail: info@secutix.com
www.elca.ch / www.secutix.com

NEWTICKER I

Convention Bureau in der NRW-Landeshauptstadt gegründet

Um das erfolgreiche Tagungs- und Kongresswesen in der Stadt Düsseldorf in Zukunft auf einer noch breiteren Basis vermarkten zu können, wird in der nordrhein-westfälischen Landeshauptstadt nun ein Convention Bureau eröffnet. Etabliert wird die neue Einrichtung im Rahmen einer Kooperation der Düsseldorf Marketing & Tourismus GmbH und der DüsseldorfCongress Veranstaltungsgesellschaft.

Zu den wichtigsten Zielen des Convention Bureau Düsseldorf gehört es, die Landeshauptstadt zukünftig noch intensiver als international anerkannte Kongress-Destination zu forcieren. Das Convention Bureau fungiert dabei als erste Anlaufstelle für alle Veranstalter insbesondere von internationalen Kongressen und Tagungen.

Sheraton Hotels & Resorts kündigt stärkste Expansion in der Konzerngeschichte an



Foto: Starwood Hotels

Sheraton Hotels & Resorts kündigt die weltweit größte Expansion der Unternehmensgeschichte an. Mit 54 Neueröffnungen und insgesamt 20.000 zusätzlichen Zimmern wird die international am weitesten verbreitete Marke von Starwood Hotels & Resorts ihre Erfolgsgeschichte fortführen. Im Rahmen des Wachstumsplans ist eine Investition in Höhe von zwei Milliarden US-Dollar für Hotel-Neueröffnungen allein in Nordamerika vorgesehen. Derzeit verfügt die Kette über 406 Hotels und Resorts in 71 Ländern.

In diesem Jahr wird Sheraton im Schnitt alle zwölf Tage ein neues Hotel eröffnen, zum Beispiel in den USA, Irland, China, Ägypten und Argentinien. Auch kommen zu den 63 Resorts der Marke bis zum Jahresende drei neue Resorts hinzu: zwei in China, das dritte in Carlsbad/Kalifornien.

Frankfurt ist die beliebteste Konferenzstadt der Deutschen

Untersuchung der Hogg Robinson Group in Deutschland

Einer Untersuchung von Hogg Robinson Group (HRG) in Deutschland zufolge ist Frankfurt die beliebteste Stadt für Firmenmeetings und Konferenzen. Hinter der Mainmetropole liegen Berlin und München. Dahinter folgt Chicago vor Barcelona und Rom.

In diesem Jahr werden größere Firmen und Konzerne bei Events vor allem auf neue und ungewöhnliche internationale Destinationen setzen. Gleichzeitig wird das Augenmerk verstärkt auf Umweltschutz und „Corporate Social Responsibility“ (CSR) gelegt. Wolfgang Wirthmann, der bei HRG europaweit für das Events & Meetings Management sowie Sports verantwortlich ist, sieht folgende Trends: „Auch wenn einige Firmen mit schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen rechnen müssen, werden Events und Meetings weiterhin eine Schlüsselrolle spielen.“

Strenge Kontrolle und Bewertung

Die Untersuchung zeigt, dass in diesem Jahr große Unternehmen ihre Meetings und Konferenzen konsolidieren und die Verantwortung dafür nicht mehr so häufig bei den Fachbereichen liegt, sondern verstärkt beim zentralen Einkauf. Diese Zentralisierung hilft, Standards leichter einzuhalten und die Kosten besser zu kontrollieren. „Auf Grund der zunehmenden Globalisierung werden internationale Events und Meetings auch weiterhin stattfinden, allerdings unter genauerer Beachtung der Kosten. Folgender Trend zeichnet sich klar ab: Unternehmen übernehmen die Führung und steuern zunehmend die Prozesse in Hinblick auf Kosten und Qualitätskontrolle. Dabei werden anspruchsvolle Programme eingesetzt, um den ROI (Return on Investment) sicher zu stellen“, so Wirthmann.

Überraschender Faktor

Firmen wollen zunehmend an ungewöhnlichen, neuen Destinationen tagen. Sie erwarten dort aber

ebenso wie an bekannten Tagungsorten eine perfekte Infrastruktur und beispielsweise auch Direktflüge. „Diese recht gegensätzlichen Anforderungen zeigen, dass bekannte Destinationen immer noch die Chance haben, ihre alte Position zurückzugewinnen und einen neuen Typ von Reisenden anzulocken“, erklärt Wirthmann.

Zusätzlich zur Entwicklung in den bestehenden Destinationen gibt es Neueinsteiger auf dem globalen Konferenzmarkt, die verstärkt investieren. „Wer hätte vor ein paar Jahren gedacht, dass Serbien eine beliebte Wahl für Tagungen wird? Das Land gehört nun zur Gruppe neuer Destinationen, die sich aktiv selbst vermarkten“, so Wirthmann. Und obwohl die Preise – besonders für Hotelzimmer – in den letzten Jahren ständig gestiegen sind, werden Milliarden in neue Hotels und Konferenzzentren auf dem ganzen Globus investiert – vor allem im Nahen Osten und in Asien, wo man auf lange Sicht hin die Preise herunterfahren wird.



Oft besucht: Das Congress Center Messe Frankfurt

Foto: Hogg Robinson Group

McWood



PRODUCTIONS

1 | Bistrostuhl ROYAL
2 | Bistrostuhl COMFORT HIGH

3 | Bistrostuhl SMART
4 | Biergartengarnitur GIESSEN

5 | Tischuntergestell RUND
6 | Tischuntergestell ALU

7 | Tischuntergestell CLASSIC 1
Platten / Dekore auf Anfrage



MICE-Branche gibt sich optimistisch

Veranstalter werten IMEX 2008 in Frankfurt als gelungenes Event mit internationalem Flair

Nachdem die diesjährige Messe „IMEX – incorporating Meetings made in Germany – The Worldwide Exhibition for incentive travel, meetings and events“ nach drei Tagen ihre Tore geschlossen hat, vermeldeten die Veranstalter einen starken Optimismus in der weltweiten MICE-Branche.

Die IMEX 2008 sei sowohl auf dem Ausstellungsgelände als auch beim Rahmenprogramm durch eine Reihe von Rekorden gekennzeichnet, sagte ihr Chairman Ray Bloom auf der Abschlussveranstaltung.

„Ein Indikator für die derzeitige Stärke der internationalen Meetingbranche ist die Anzahl der Einkäufer, die wir auf der IMEX begrüßen konnten: mehr als 8.500. Über 3.600 davon waren Hosted Buyer (geladene Einkäufer) mit einem deutlich stärkeren Anteil aus Überseemärkten als jemals zuvor. Dieses positive Bild wird dadurch abgerundet, dass die Messebesucher während der letzten drei Tage mehr als 40.000 vorab vereinbarte Geschäftstermine wahrnahmen. Bei über 30.000 dieser Treffen wurde das individuelle Online-Appointment-System der IMEX genutzt“, so Bloom.

Die IMEX und ihre Partner in Deutschland Zudem betonte Bloom den großen Erfolg der engen Zusammenarbeit mit dem strategischen Partner GCB German Convention Bureau e.V. Das Ziel, den deutschen Markt mit seinen Veranstaltungsplanern, Travel Managern und seinen einflussreichen Marketing-Fachleuten noch stärker zu durchdringen, wurde voll erreicht.

„Spürbar mehr deutsche Fachbesucher haben sich auf den Weg nach Frankfurt gemacht. Wir werden unsere deutschen Partnerschaften weiterhin ausbauen und den Vorteil, dass wir in einem der einflussreichsten Geschäftsreise- und MICE-Märkte Europas ansässig sind, weiter nutzen. So stellen wir sicher, dass die Teilnahme deutscher Einkäufer in jedem Jahr wächst,“ versicherte er seinen Zuhörern.

Erfolgreiche Verbände

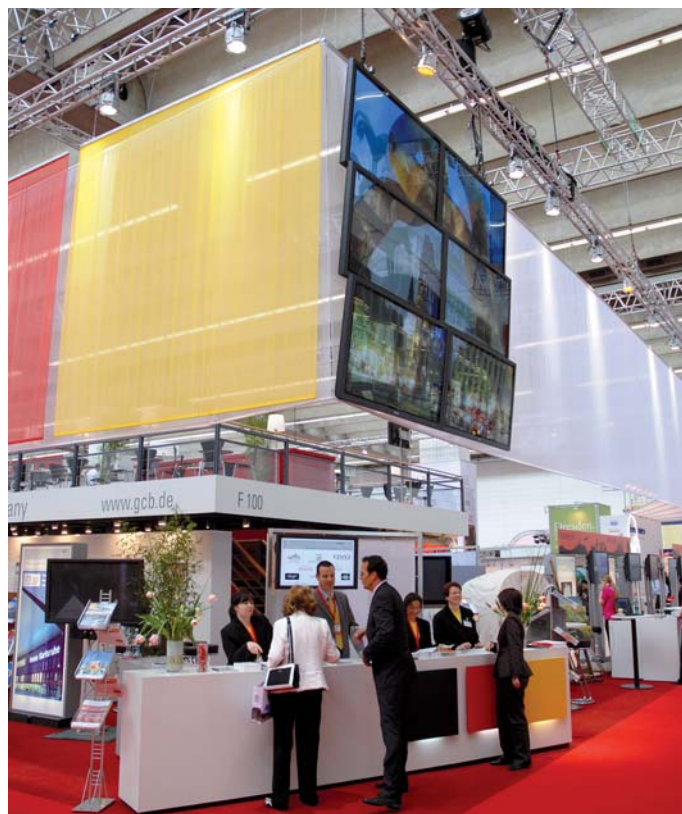
Bloom unterstrich zudem die außergewöhnlich positive Entwicklung im Hinblick auf

Qualität und Quantität bei den Veranstaltungsplanern aus Verbänden, die in diesem Jahr am Verbändetag teilnahmen. Die IMEX konnte die Rekordzahl von 270 Teilnehmern verzeichnen – ein Beleg für die weithin anerkannte Bedeutung dieser jährlichen, ganztägigen Veranstaltung, die die IMEX zusammen mit dem Verband ICCA (International Congress and Convention Association) organisiert. Mehr als 800 Verbandsvertreter und Aussteller nahmen auch am abendlichen Networking-Event teil.

Ausblick auf die IMEX 2009

Mit Blick auf neue Entwicklungen der IMEX für das Jahr 2009 sagte Bloom, dass die Messe weiterhin einen Schwerpunkt auf den Ausbau des Hosted Buyer-Programms in den Überseemärkten legen werde, wie bereits vor zwei Jahren angekündigt. „Seit 2006 haben wir es geschafft, die Zahl dieser Hosted Buyer-Gruppe zu verdoppeln. Neben unserem umfangreichen Hosted Buyer-Programm in Europa sind diese Einkäufer für die IMEX von hoher strategischer Bedeutung. Wir werden dieses Programm im Lauf des nächsten Jahres weiter festigen und ausbauen.“

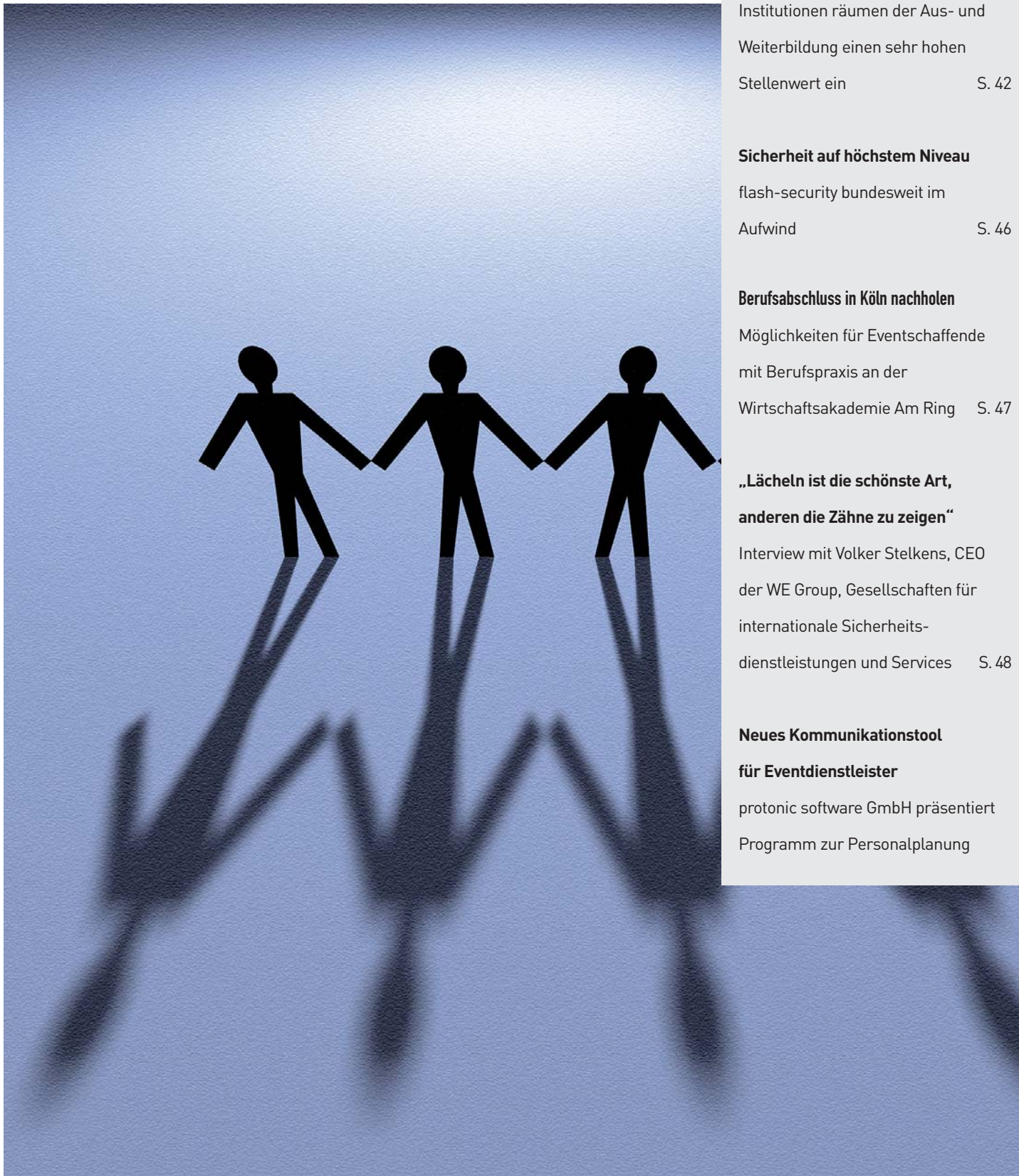
Ray Bloom erklärte zudem, dass eine Reihe von New Vision-Initiativen der IMEX von der Entwicklung der kommenden Monate profitieren werde. Er hob das andauernde Wachstum und die Beliebtheit des Future Leaders Forum hervor, das die IMEX gemeinsam mit ihrem Partner MPI (Meeting Professionals International) anbietet. Mit acht Foren in Nordamerika, Asien und Europa im Jahr 2008 und dem kürzlich eingeführten Future Leaders Network fördern die beiden Partner einen wertvollen Pool junger Talente überall auf der Welt. Für 2009 gibt es bereits Überlegungen, weitere Foren zu organisieren.



Human Resources

INHALT

- Ansprüche an die berufliche Qualifikation steigen immer weiter**
Event-Branchenverbände und - Institutionen räumen der Aus- und Weiterbildung einen sehr hohen Stellenwert ein S. 42
- Sicherheit auf höchstem Niveau**
flash-security bundesweit im Aufwind S. 46
- Berufsabschluss in Köln nachholen**
Möglichkeiten für Eventschaffende mit Berufspraxis an der Wirtschaftsakademie Am Ring S. 47
- „Lächeln ist die schönste Art, anderen die Zähne zu zeigen“**
Interview mit Volker Stelkens, CEO der WE Group, Gesellschaften für internationale Sicherheitsdienstleistungen und Services S. 48
- Neues Kommunikationstool für Eventdienstleister**
protonic software GmbH präsentiert Programm zur Personalplanung



Ansprüche an die berufliche Qualifikation steigen immer weiter

Event-Branchenverbände und -Institutionen räumen der Aus- und Weiterbildung einen sehr hohen Stellenwert ein



Fotoss: BA (1), FME (1), IDKV (1), Grimmer (1)

Event-Marketing ist eine vergleichsweise junge Sparte, die sich in den vergangenen Jahren zu einer qualitativ hochwertigen Dienstleistung für die Unternehmenskommunikation entwickelt hat. Die Agenturen betreuen die Unternehmen vom Konzept bis zur Erfolgskontrolle und müssen in jeder Phase vielfältige und komplexe Aufgaben erfüllen. Fachzirkel kennen die professionellen Anforderungen sehr genau. Das Forum Marketing-Event-agenturen (FME) etwa hat Kompetenzen in staatliche Ausbildungsberufe eingebracht, die eigens für die Eventbranche geschaffen wurden.

Ein Blick auf die Stellenangebote der 2005 lancierten eventjobboerse.de zeigt: Agenturen und Unternehmen aus dem gesamten Event-Bereich suchen neben Praktikanten, Marketing- und Projektassistenten sowie Messekaufleuten und Kommunikationsfachwirten hoch spezialisierte Senior-Experten, Leiter von Projekten und von Event Units. Neben Berufserfahrung ist unter Anforderungen immer wieder von „eventnaher Ausbildung“ und „branchenspezifischer, fundierter Ausbildung“ zu lesen. Damit scheint sich das vom FME gezogene Fazit zu bestätigen: Die Branche ist nach wie vor geprägt von Quereinsteigern, Arbeitgeber und Kunden erwarten aber zunehmend einen soliden fachlichen Hintergrund.

Betreiber der Event-Jobbörse ist der Headhunter und Unternehmensberater Klaus Grimmer aus Wiesbaden. Mit Blick auf die Wünsche seiner Auftraggeber und als Vorsitzender des Prüfungsausschusses der IHK Wiesbaden und Frankfurt bestätigt er: „Die Anforderungen werden höher.“ Wenn er im Auftrag personalsuchender Agenturen und Unternehmen die eingereichten Bewerbungsunterlagen durchforstet, bewerte er neben Schul- und Berufsausbildung vor allem „welche Jobs, in

welcher Position, bei welchen Agenturen jemand ausgeübt hat“. Folglich empfiehlt der Event-Personalexperte Berufseinsteigern neben der Ausbildung zum Veranstaltungskaufmann deshalb Praktika und berufsbegleitende Fortbildungen.

Gesucht: Berufserfahrung

FME-Präsident Peter Texter unterstreicht: „Mit der steigenden Bedeutung der Live-Kommunikation geht ein gesteigerter Qualifizierungsbedarf einher. Alle unsere Mitglieder suchen qualifiziertes Personal mit entsprechender Berufserfahrung. Von einem Überhang sind wir weit entfernt.“

Ebenso entfernt scheint die Branche auch noch von einem Mindestniveau, geschweige denn von einem Standard zu sein. Das Angebot an Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen sei zwar breit, die Qualität aber „leider höchst unterschiedlich“, bedauert Texter und verweist auf den Dachverband für Messebau und Marketing-Events, FAMAB. Dessen Ziel sei es, Qualitätskriterien zu entwickeln und Maßnahmen damit zu bewerten.

In diesem Punkt weiter ist das Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) in Berlin. Dort heißt es, wichtige Hinweise zur Seriosität eines Weiterbil-

dungsanbieters ließen sich aus der Vertragsgestaltung, aus seinen Erfahrungen mit beruflicher Weiterbildung, aus Informationen über die Raum- und Sachausstattung sowie aus Informationen zum Personal und dessen Arbeitsbedingungen ableiten. Darüber hinaus seien die Anstrengungen des Anbieters bei der Qualitätssicherung zu berücksichtigen.

Den Bildungsexperten aus Berlin zufolge ist eine weitere Frage wichtig: Evaluiert der Weiterbildungsanbieter sein Angebot aus Sicht des BIBB heißt Seriosität unter anderem, dass Weiterbildungsanbieter regelmäßig die Qualität der von ihnen durchgeführten Maßnahmen überprüfen, indem sie beispielsweise

- durch Befragungen die Zufriedenheit der Teilnehmer erfassen,
- Aufstellungen über die Abbrecher- und Durchfallerquoten führen,
- einen Überblick über die Gründe von Abbruch oder Prüfungsversagen ihrer Teilnehmer haben,
- über die Vermittlung der Absolventen auf adäquate Arbeitsplätze informiert sind und
- eine systematische Selbstüberprüfung betreiben.

forte FortBildungszentrum Elisabethinen Linz GmbH • Museumstraße 31, 4020 Linz
Tel: +43-732-77 08 33 • Fax: +43-732-78 17 38 • E-Mail: office@forte.or.at • www.forte.or.at



forte
FortBildungszentrum
Elisabethinen Linz

Wissen neuen Raum geben

Die Wissensexplosion in der Medizin stellt uns vor neue Herausforderungen. forte bietet daher zwei voll ausgestattete Vortragssäle und drei Seminarräume unterschiedlicher Größe für eine Aus- und Weiterbildung an.

Fordern Sie das neue forte-Halbjahresprogramm unter office@forte.or.at an!



„Die Anforderungen werden höher.“

Klaus Grimmer, Unternehmensberater

Insgesamt hat das Bundesinstitut zehn Typen von Qualitätskonzepten mit unzähligen Anbietervarianten registriert und fasst zusammen: „Wichtig ist, dass der Anbieter sein Qualitätskonzept nachvollziehbar und erkennbar macht; das heißt, Qualitätsziele und -vorstellungen und die Verfahren und Instrumente, mit denen er sie zu erreichen gedenkt, müssen klar beschrieben werden.“

Auch der FAMAB gehört zum Kreis der Weiterbildungsanbieter. Seit über zehn Jahren zum Standardprogramm gehören die IHK- bzw. HWK-zertifizierten Lehrgänge Projektleiter Messebau und Event sowie Sachkundiger Messebautechniker. FME-Präsident Peter Texter: „Durch kontinuierliche Anpassung und Weiterentwicklung sind die Lehrgänge heute so aktuell wie beim ersten Mal.“

Die FME-Mitgliedschaft hält Texter in jedem Fall für ein Gütesiegel, „denn bevor eine Agentur in das Forum aufgenommen wird, wird ihre Qualität sehr genau überprüft“. Als weitere anerkannte Abschlüsse nennt er im BWL-Bereich etwa den Bachelor Messe-, Kongress- und Eventmanagement der Berufsakademie Ravensburg. Auf der Kreativseite hingegen fehle derzeit eine gezielte Qualifizierung im Bereich der Live-Kommunikation.

Aus- und Weiterbildungen mit staatlichen Abschlüssen betrachtet Texter ebenfalls differenziert: Sie entsprächen nicht immer zu einhundert Prozent modernen Anforderungen, stünden durch das Prüfungsverfahren bei der Zulassung der Ausbildung und des Bildungsträgers aber auf soliden Beinen: „Die Finger lassen, sollte man von Angeboten die binnen weniger Tage zu einem Berufsabschluss führen wollen. Das ist nicht zu leisten.“

Optimistisch ist Texter dagegen, was die Berücksichtigung aktuell geforderter Ausbildungsprofile betrifft: „Ich denke, in absehbarer Zeit werden wir ein Berufsbild ‘Event-Konzeptioner’ erhalten, und die kaufmännischen Berufsbilder werden sich noch weiterentwickeln und in be-

stimmten Bereichen spezialisieren.“

Beim Werbekaufmann ist dies bereits passiert. 2006 löste ihn der Kaufmann für Marketingkommunikation ab. Dies war laut BIBB notwendig geworden, „da sich die Werbebranche in den vergangenen Jahren grundlegend verändert hat. Neben den klassischen Werbemedien TV, Print, Außen-

werbung, Radio, Kino usw. wurden neue Geschäftsfelder entwickelt, die von Agenturen, Agenturverbänden und der Branche unter dem Begriff der Kommu-

nikation zusammengefasst werden. Diese Erweiterung ermöglicht ein vielfältiges und integriertes Kommunikationsangebot, das von Kaufleuten für Marketingkommunikation entwickelt, gesteuert und kontrolliert wird. Dazu benötigen sie fachliche Kompetenzen, die das gesamte Spektrum der verschiedenen Kommunikationsbereiche umfassen und insbesondere soziale und personale Kompetenzen, wie Kommunikations- und Teamfähigkeit.“

Mehr Nachfrage als Plätze: Veranstaltungskaufmann

Für einen weiteren Ausbildungsberuf, den Veranstaltungskaufmann, finden längst nicht alle Bewerber einen entsprechenden Arbeitsplatz. Darauf weist der Bundesverband der Veranstaltungswirtschaft (IDKV) hin. Der in Hamburg ansässige Verband hat sich seit Mitte der neunziger Jahre für die Schaffung eines branchenspezifischen Berufsbildes eingesetzt. Als Ergebnis dieser Initiative existiert seit 2001 bundesweit der Ausbildungsberuf des Veranstaltungskaufmanns.

IDKV-Präsident Jens Michow war zusammen mit Vertretern der Messe-, Tagungs- und Kon-

gresswirtschaft als Sachverständiger an der damaligen Ausarbeitung der Ausbildungsrahmen- und Lehrpläne sowie Prüfungsordnung beteiligt. Mittlerweile hat er allerdings den Eindruck, dass die schätzungsweise weit über 5.000 jungen Leute, die diese Ausbildung bislang absolviert haben, den Nachwuchsbedarf für die kommenden Jahre „mehr als gesättigt“ haben. Daher seien Berater und insbesondere die Arbeitsämter aufgerufen, sehr behutsam zu überlegen, mit welcher beruflichen Zielvorstellung die Ausbildung im Einzelfall angestrebt wird, falsche Vorstellungen über die Branche und Berufserwartungen zurecht zu rücken und darüber zu informieren, ob in angestrebten Berufsfeld tatsächlich noch Arbeitsplätze angeboten werden. Michow: „Im Übrigen plädiere ich nachdrücklich dafür, dass kurzfristig eine Evaluation des Ausbildungsrahmensplans des Veranstaltungskaufmanns vorgenommen wird. Die Vergangenheit hat gezeigt, dass hier insbesondere in kaufmännischer und rechtlicher Sicht Lücken bestehen, die dringend einer Nachbesserung bedürfen. Ich würde mir sehr wünschen, dass die Anforderungen an die Qualifikation des Veranstaltungskaufmanns noch gesteigert werden.“

Verbandspräsident und -justiziar investieren „viel Zeit“, um neben den eigenen Seminaren zusätzlich an Berufsschulen, bei Kongressen von Berufsschülern in Hamburg, Münster und Berlin sowie bei Branchenmessen wie der Popkomm oder der Kleinkunst-Messe in Freiburg zu branchenspezifischen Themen zu referieren, Workshops und Seminare zu anzubieten. Michow: „Die Mitgliederversammlungen unseres Verbandes verstehen sich seit über 20 Jahren vornehmlich als Fortbildungsveranstaltungen, zu denen wir regelmäßig eine Vielzahl von Experten als Referenten laden.“

Darüber hinaus bietet der Verband seit fast fünfzehn Jahren über die Firma Findout-Branchenseminare zweimal jährlich viertägige Kompaktseminare zu den für die Branche wichtigen Fragen des Vertrags-, Steuer- und Abgabenrechts sowie des Marken- und Wettbewerbsrechts an.

Konkrete Zahlen zur Aus- und Weiterbildungssituation kenne er leider nicht, so der IDKV-Präsident: „Allerdings habe ich den Eindruck, dass jedenfalls die weitaus überwiegende Zahl unserer 230 Mitgliedsbetriebe bereits seit mehreren Jahren regelmäßig Veranstaltungskaufleute ausbildet. Ich bedauere, dass es in anderen Sparten der Veranstaltungswirtschaft längst nicht so rosig aussieht.“

Fehlanzeige: Branchenkenntnisse bei der BA

Mehr als vage Einschätzungen der Zukunftsaussichten kann auch die Bundesagentur für Arbeit (BA) vielfach nicht bieten. Beispiel Eventmanager:

„Der ‘Event-Konzeptionier’ kommt“

Peter Texter, FME-Präsident





„Die Anforderungen müssen gesteigert werden“

Jens Michow, IDKV-Präsident

Dazu heißt es im Berufe-Net der Bundesagentur: „Die Ausbildung zum Veranstaltungskaufmann bildet eine solide Grundlage für den Job. Auch der Beruf Fachkraft für Veranstaltungstechnik kann ins Eventmanagement führen. Tätig sind hier darüber hinaus Werbefachleute und junge Menschen mit Berufserfahrung in der Messe- oder Tourismusbranche. Hochschulabsolventen zieht es ebenfalls ins Eventmanagement. Diplom-Betriebswirten und -Kaufleuten mit Studienschwerpunkt Marketing begegnet man hier ebenso wie Leuten, die ein Studium im Bereich der Geisteswissenschaften oder Pädagogik abgeschlossen haben und ins Kulturmanagement eingestiegen sind.“ Die Recherche der Arbeitsmarktlage führt dann zu übergeordneten Berufsbezeichnungen, in diesem Fall zu den Werbefachleuten.

Selbst zu überaus populären Berufsgruppen wie denen im Marketing fehlen der Bundesagentur Mitarbeiter mit Fachkenntnissen. Adriana Galunic aus der Zentrale in Nürnberg: „Ich kann keinen Ansprechpartner in der BA benennen, der gezielt Auskünfte zu Berufsaussichten in der Marketingbranche geben kann. Ich würde Ihnen empfehlen, sich an einen Marketingverband zu wenden.“

Oder an eine Institution wie das auf Marktbeobachtung, Recherche und Studien ausgerichtete Institut für Live-Marketing, das die Agentur VOK DAMS vor drei Jahren gegründet hat. Wissenschaftlichen Untersuchungen und repräsentativen Studien komme heutzutage bei der Aus- und Weiterbildung im Marketing- und Eventbereich eine sehr hohe Bedeutung zu, meint Wolfgang Altenstrasser, Direktor des Instituts. Ein weiterer Schritt in der wissenschaftlichen Basisausbildung sei

das Buch Code Rouge, das die Gesetze des Erfolgs für Events und Live-Marketing beschreibe.

Und welchen Stellenwert hat die Aus- und Weiterbildung für die Agentur selbst? Altenstrasser: „Seit vielen Jahren bildet VOK DAMS aus und fördert bewusst den Event-Nachwuchs. Dabei ist die Full-Service-Agentur sowohl Ausbilder als auch Ausbildungsstätte. Der Schwerpunkt liegt eindeutig auf der methodischen Kompetenz der einzelnen Mitarbeiter. Wie löse ich Aufgaben? Wie strukturiere ich meine Tätigkeit? Die fachliche Kompetenz erfolgt durch die Praxis und entsprechende Feedbackgespräche der Teamleiter. Emotionale Kompetenz sollte man mitbringen, wird aber auch in Theorie und Praxis gefördert. Soziale Kompetenz wird bei der Einstellung getestet und muss mitgebracht werden.“

Die Weiterbildung der eigenen Mitarbeiter sei sichergestellt durch ein Qualitäts-Management-System, regelmäßige Inhouse-Fortbildungs-Meetings und die eigene Akademie, so Altenstrasser, der einen ständig steigenden Anspruch an Kompetenz im Live-Marketing sieht. Heute sei neben Organisation und Konzeption auch Strategie gefragt: „Kunden erwarten heute von ihren Leistungspartnern, dass sie ihre Marke verstehen und sie auch bei strategischen Fragen beraten können. Die Zeiten der reinen Umsetzer sind langsam vorbei.“

Für die Zukunft prognostiziert der Akademie-Direktor, dass der Bedarf an strategischen Beratern zunehmen wird. Das Stichwort Evaluierung spiele eine immer größere Rolle in dieser Branche: „Kunden fragen heute nicht mehr allein danach, wie ein Event aussehen sollte, sondern auch, ob es überhaupt Sinn macht.“ (fna)

Weiterbildungen im Medien- & Eventbereich

Berufsbegleitende Weiterbildungen für Medien- und Eventschaffende Praktiker mit und ohne IHK-Abschluss zum/zur



- Veranstaltungskaufmann/-frau IHK
- Event Manager/-in W.A.R.
- Geprüfte/r Veranstaltungsfachwirt/-in IHK
- Kaufmann/-frau für audiovisuelle Medien IHK

Aktuelle Beginnstermine auf der Homepage www.akademie-koeln.de

Die W.A.R. verfügt über umfangreiche Erfahrungen in der Weiterbildung von Praktikern mit einschlägiger Berufserfahrung im Medien- und Eventbereich - praxiserfahrene Dozentinnen und Dozenten vermitteln handlungsorientiert in modereren Schulungsräumen.

Ausbildungen im Medien- & Eventbereich

Ausbildungen und Umschulungen mit IHK-Berufsabschluss (Dauer: 24 bis 36 Monate inkl. ca. 50 Prozent Praktika in Betrieben) zum/zur



- Veranstaltungskaufmann/-frau
- Kaufmann/-frau für audiovisuelle Medien
- Kaufmann/-frau für Marketingkommunikation
- Medienkaufmann/-frau Digital und Print

Die W.A.R. verfügt über exzellente Prüfungserfolgsquoten (99 Prozent) u. Integrationsquoten von 70-90 Prozent je nach Ausbildungsgang.

Start im Frühjahr u. Herbst - Aktuelle Termine sowie regelmäßige Informationsveranstaltungen finden Sie auf unserer Homepage

W.A.R. Wirtschaftsakademie Am Ring GmbH
Hansaring 79-81, 50670 Köln, Tel. (02 21) 35 50 50 30

www.akademie-koeln.de

Im Zeichen der Zufriedenheit

Der Tiroler Zeltverleih kennt die speziellen Anforderungen von Firmenveranstaltungen. Mit einer großen Auswahl an exklusiven Zelten samt Zubehör machen wir aus Ihrer Firmenfeier einen außergewöhnlichen Spitzenevent mit zufriedenen Teilnehmern.

Damit Sie mit Ihrem Event den besten Eindruck hinterlassen.

 **TIROLER ZELTVERLEIH**
Mit Bedacht bedacht

☎ +43-52 62-62 25 2
info@tiroler-zeltverleih.at
www.tiroler-zeltverleih.at

Sicherheit auf höchstem Niveau

flash-security bundesweit im Aufwind



Foto: flash-security ARDOR GmbH

Von Anfang an wollte das Unternehmen sich von einem Großteil der Mitbewerber abheben und setzte neue Qualitätsmaßstäbe. Diesen Anspruch gewähren hoch motivierte und gut geschulte Sicherheitskräfte, die sich mit den geltenden Rechtsvorschriften gut auskennen, Situationen richtig einschätzen können und sich im Bedarfsfall jeder Konfrontation stellen. Vom ausgebildeten Rettungssanitäter, der sich in Kleidung und Auftreten dem Rahmen der Veranstaltung anpasst, bis zum Röntgengerät oder einer Metallschleuse bekommt der Kunde alles aus einer Hand. Seinen direkten Ansprechpartner verliert er dabei aber nicht. Vom Erstkontakt bis zum Abschlussgespräch hält dieser engen Kontakt und beleuchtet alle Themen im Rahmen der ganzheitlichen Sicherheitsbetrachtung.

Auf Grund der unterschiedlichen Nachfrage und der daraus resultierenden differenzierten Betrachtungsweise der jeweiligen Sicherungskonzepte haben sich im Laufe der Jahre drei Bereiche herauskristallisiert, die eigenständig geführt werden: Neben den mittlerweile bundesweit agierenden City-Streifen und der Betreuung von Discotheken und Clubs hat das Unternehmen sich verstärkt auf die gehobene Eventabsicherung konzen-

triert. Hierbei legt es großen Wert auf die harmonische und diskrete Zusammenarbeit, nicht nur mit dem Auftraggeber selbst, sondern auch mit allen anderen beteiligten Personen und Institutionen.

„Um unserem hohen Qualitätsanspruch gerecht zu werden“, so die Geschäftsführung, „kommt der Personalauswahl eine besondere Rolle zu. Die Mitarbeiter werden entsprechend dem Wunsch des Kunden ausgewählt.“ Zu den Besonderheiten von flash-security gehört, dass man dabei als Mindestgröße 1,80 Meter voraussetzt.

Der Eventbereich hat sich auf die Absicherung von Veranstaltungen spezialisiert, die höchste Ansprüche in qualitativer aber auch quantitativer Hinsicht stellen. So betreute das Unternehmen jüngst Cinema for Peace in Berlin und ist Partner der bread & butter Modemesse. Aber auch der Verband der chemischen Industrie, Tresor TV und die Deutsche Kreditbank AG sind auf der Referenzliste zu finden. Den Wünschen der Kunden folgend, konzentriert flash-security sich zunehmend auf eine überregionale Geschäftstätigkeit. So waren die Berliner Sicherheitsexperten vor kurzem für die Daimler AG in Bayern tätig und werden auch bei der bread &

butter in Barcelona präsent sein.

Ein besonderes Augenmerk liegt auf dem Hotel Adlon Kempinski, mit dem sich eine besonders enge Zusammenarbeit entwickelt hat. Mittlerweile steht flash-security dem Hotel und seinen Gästen in allen Fragen der Sicherheit rund um die Uhr zur Verfügung: Vom Einlassmanagement aufgrund der exponierten Lage bis hin zum bewaffneten Personenschutz, der dem Hause Adlon Kempinski und den hohen Erwartungen seiner Gäste gerecht wird. Auch andere Hotels betreut flash-security mit speziell geschulten Mitarbeitern, die mindestens eine Fremdsprache sprechen und mit den internationalen Gepflogenheiten vertraut sind.

Positiv entwickelt sich zudem der Personenschutz im Hause. Flash-security hat gerade auf die Wünsche seiner arabischen Kunden reagiert und beschäftigt eigene Personenschützer, „die alle Erwartungen im Auftreten und Beherrschung von Fremdsprachen gerecht werden“, so der Bereichsleiter Event, Ronny Gehrman. „Natürlich gehört auch die Waffenträgereigenschaft hierzu. So durften wir 2007 ein achtköpfiges Team und vier gepanzerte Fahrzeuge für einen in Berlin disponierten Auftrag innerhalb von sechs Stunden nach Mün-

Die in Berlin ansässige flash-security ARDOR ist seit 1996 als Sicherheitsunternehmen tätig. Konnte das Team zu Beginn hauptsächlich regionale Kunden überzeugen, so sind die Sicherheitsexperten heute mit drei Schwerpunkten in ganz Deutschland und darüber hinaus erfolgreich: Neben City-Streifen und der Betreuung von Discotheken und Clubs mit der Absicherung gehobener Events.

chen verlagern, weil sich die Schutzpersonen noch in der Luft dafür entschieden hatten, in München zu landen. Aber selbst diese Herausforderung wurde, verbunden mit einer logistischen und organisatorischen Meisterleistung und dank kompetenter Verbindungen im gesamten Bundesgebiet, für den Kunden souverän gemeistert.“

Um ihren Kunden darlegen zu können, dass ihre Mitarbeiter den Anforderungen gewachsen sind, entschloss sich die Geschäftsführung wenige Jahre nach der Gründung, dies extern überprüfen zu lassen. Daraus resultierte die Zertifizierung nach den Normen DIN EN ISO 9001 und DIN 77200. Getreu dem Motto: „Wenn Sie der Gast besucht, präsentiert ein Sicherheitsunternehmen Ihre Veranstaltungen als Erstes und hinterlässt auch den letzten Eindruck, wenn der Besucher Sie wieder verlässt.“

KONTAKT

flash-security ARDOR GmbH
Fanny-Zobel-Straße 7
12435 Berlin
Tel.: +49 (0) 30-32 29 52 19-01
Fax: +49 (0) 30-32 29 52 19-09
E-Mail: office@flash-security.de
www.flash-security.de

Berufsabschluss in Köln nachholen

Möglichkeiten für Eventschaffende mit Berufspraxis an der Wirtschaftsakademie Am Ring



Fotos: W.A.R.



Die Kölner Wirtschaftsakademie am Ring (W.A.R.) gehört zu den ersten und erfolgreichsten Schulungsanbietern in den neuen Medien- und Eventberufen durch eine fundierte Verbindung von Wirtschaftskompetenz mit Medien- und Eventkompetenz seit 1999. Die W.A.R. ist Mitinitiator und aktives Mitglied in der Qualitätsgemeinschaft Berufliche Weiterbildung Region Köln sowie in zahlreichen Fachverbänden, Bildungsgremien und Prüfungsausschüssen. Ihre Leitung besitzt mehr als 20-jährige Schulungserfahrung im kaufmännisch-betriebswirtschaftlichen Bereich.

Über einen anerkannten Berufsabschluss zu verfügen, sei in Zeiten hoher Arbeitslosigkeit und wachsender Qualifikationsanforderungen durch starken nationalen wie internationalen Wettbewerb eine wesentliche Voraussetzung für den Erhalt des Arbeitsplatzes sowie für den beruflichen Aufstieg, so die Kölner Wirtschaftsakademie (W.A.R.). Seit es anerkannte Berufsabschlüsse wie den Kaufmann für AV-Medien und den Veranstaltungskaufmann gebe, legen die Firmen der Medien- und Eventwirtschaft besonderen Wert auf entsprechende Qualifikationsnachweise.

Wer auch als erfahrener Praktiker mehr Sicher-

heit haben und sein Wissen zusätzlich auffrischen und erweitern möchte, könne dies in berufs begleitender Form durch einen Abend bzw. Wochenendlehrgang tun. „Er muss allerdings, um zur IHK-Prüfung zugelassen zu werden, über einige Jahre an Berufserfahrung im Medien- oder Eventbereich zum Zeitpunkt der Prüfung verfügen“, so die W.A.R. In relativ kurzen berufs begleitenden Lehrgängen erhielten die Teilnehmer bei der Wirtschaftsakademie Am Ring eine kompakte, auf die Prüfung zugeschnittene kaufmännische und fachkundliche Vorbereitung.

Bei Kaufleuten für AV-Medien sind dies die Fächer: Film-, Fernseh-, Video-, Musik-, Radio und Kinowirtschaft, Betriebs- und Volkswirtschaftslehre, Marketing, Rechnungswesen und Controlling. Bei der Qualifizierung zum Eventmanager mit dem IHK-Abschluss Veranstaltungskaufmann sind die kaufmännischen Schwerpunkte ebenso, die fachlichen Schwerpunkte liegen in den Bereichen Veranstaltungsmanagement, Veranstaltungswirtschaft, Veranstaltungsorganisation, Veranstaltungstechnik und Veranstaltungsmarketing. Ebenso gehört der neue Abschluss Geprüfte Veranstaltungsfachwirtin/Geprüfter Veranstaltungsfach-

wirt IHK zum Weiterbildungsangebot der W.A.R..

Diese Form der Qualifizierung sei für Medien- bzw. Eventschaffende in der Regel eine zeit- und kostengünstige Möglichkeit, den Berufsabschluss – kompatibel mit dem Berufsleben, aber auch in Zeiten der Arbeitslosigkeit – zu erwerben. Auch die Möglichkeit einer finanziellen Unterstützung durch die Agentur für Arbeit über Einzelfallförderung könne unter Umständen in Anspruch genommen werden, informiert die Akademie weiter. Für Berufseinsteiger gebe es die Möglichkeit, den anerkannten IHK-Berufsabschluss über eine vollzeitschulische Ausbildung oder über eine Umschulung zu erhalten, je nach individueller Voraussetzung.

KONTAKT

W.A.R. Wirtschaftsakademie Am Ring
Hansaring 79-81
50670 Köln
Tel.: +49 (0) 221-35 50 50 30
Fax: +49 (0) 221-35 50 50 319
E-Mail: mail@akademie-koeln.de
www.akademie-koeln.de



„Lächeln ist die schönste Art, anderen die Zähne zu zeigen“

Interview mit Volker Stelkens, CEO der WE Group, Gesellschaften für internationale Sicherheitsdienstleistungen und Services

Als Mitarbeiter einer nordrhein-westfälischen Landessicherheitsbehörde hat Volker Stelkens das Sicherheitsgeschäft von der Pike auf gelernt. Bevor er die in Deutschland, Österreich und England vertretene WE Group 2001 gründete und seitdem vor allem für Eventagenturen tätig wird, hat er Mitarbeiter der Justiz sowie Sondereinheiten ausgebildet. Nunmehr verfügt er über mehr als 25 Jahre Berufserfahrung. Warum er dem Preisdumping von Wettbewerbern nicht folgen und stattdessen einen langen Atem beweist, erläutert er im Gespräch mit **eventundco**



Bei einigen Ihrer Aufträge tragen Sie Verantwortung für Menschenleben. Können Sie nachts ruhig schlafen?

Ja, wobei ein wenig Aufregung vor und während des Auftrages wichtig ist. Diese Aufregung macht mich sensibel bei der Umsetzung dieser Aufträge. Zum Beispiel, wenn wir im Auftrag einer Botschaft Auslandsdelegationen, die nach Deutschland oder Österreich kommen, begleiten und sie während des Aufenthaltes im Hotel, bei Meetings und Präsentationen beschützen.

Kommen wir zu Events: Muss nach Nine-Eleven jede Großveranstaltung geschützt werden?

Grundsätzlich ja. Denn potentielle Attentäter möchten erreichen, dass möglichst viel Schaden angerichtet wird, um so viel PR wie möglich zu bekommen. Und makabererweise ist die öffentliche Aufmerksamkeit bei den Veranstaltungen am größten, bei denen am meisten Menschen- und Materialschaden anzurichten ist. Also etwa zur Fußball-EM in Österreich und in der Schweiz, aber auch bei jedem Großkonzert, bei großen Betriebsveranstaltungen. Auch bei Aktionärs-Hauptversammlungen ist es zwingend erforderlich, nicht nur für die Vorstände zu agieren, sondern eine sichere Durchführung der gesamten Veranstaltung zu garantieren.

Haben Sie schon einmal eine Veranstaltung gesichert, für die es Hinweise auf eine konkrete Bedrohung gab?

Haben wir. Ich darf das aber nicht konkretisieren. Wir haben dort mit Bundes- und Landeskriminalamt zusammen gearbeitet. Da wurden im Vorfeld Sprengstoff-Spürhunde eingesetzt. Die Aufgabe des Sicherheitsdienstes ist dann, den geprüften Bereich sicher zu halten. Konkret nennen kann ich aber Joschka Fischer. Als der noch amtierender Außenminister war, haben wir in Nordrhein-Westfalen vom Landtags-, Bundestags- bis hin zum Europa-Wahlkampf bei allen Veranstaltungen der Grünen, bei denen Herr Fischer aufgetreten ist, im erweiterten Personen- und Veranstaltungsschutz-Team gearbeitet. Denn damals war Herr Fischer ein ganz konkretes mögliches Anschlagziel.

Was muss Ihr Personal beherrschen?

Wer im Sicherheitsgewerbe arbeiten will, ist verpflichtet, sich mindestens vierzig Stunden einer Unterrichtung bei der Industrie- und Handelskammer zu unterziehen. Besser ist, wenn diese Person dann auch noch eine Sachkundeprüfung nach den Vorschriften des §34a GewO ablegt. Türsteher und Sicherheitskräfte im Einlassbereich, Ladendetektive und City-Streifen müssen diese Sachkundeprüfung ohnehin absol-

vieren. Das sind die beiden Mindestvoraussetzungen, die vorliegen müssen. Innerhalb der WE Group wird allerdings zusätzlich speziell noch Kommunikation und Deeskalation geschult. Besonders im Hinblick auf die zu sichernden Veranstaltungen, die wir stets neu als Herausforderung und Individualeinsatz sehen. Und Führungspositionen werden im Unternehmen nur mit erfahrenen ehemaligen Angehörigen aus Bundesgrenzschutz, Polizei, Justiz, Zoll sowie Feldjägern der Bundeswehr besetzt.

„Unsere Mitarbeiter können viel mehr, als einfach nur aufpassen“

Wer koordiniert die Mitarbeiter bei einem größeren Einsatz?

Bei Aufträgen arbeiten wir häufig Hand in Hand mit Eventagenturen zusammen, die alles für ihre Auftraggeber organisieren. Meistens verbunden über Funk, mindestens über Mobiltelefon agieren die Teams in stetiger Absprache miteinander. Darüber hinaus gibt es bei Großveranstaltungen Einsatzzentralen, die abgeschottet sind vom eigentlichen Arbeitsbereich. Dort koordinieren die Einsatzleiter ungestört von beeinflussenden Faktoren und mit viel Überblick über die Kommunikationswege Funk, Telefon, Kamera- und Videoüberwachung den Eventbereich. Dann gibt es Untergruppen, einzelne Bereichsleiter, die ihre Gruppen vor Ort strukturieren und nach vorgegebenen Ablaufschemata einsetzen.

Wie kalkulieren Sie als Geschäftsführer einen Auftrag?

Allein um kostendeckend zu arbeiten, müssten Sicherheitsagenturen einen Stundenlohn von mindestens 12,50 Euro berechnen. Denn neben dem Lohn für die Sicherheitskräfte fallen besonders Nebenkosten unter anderem für Anreise, mögliche Unterbringung, Catering oder Telekommunikation ins Gewicht. Leider muss man den Auftragsgebern der behördlichen und privaten Wirtschaft immer wieder klarmachen, dass der Mitarbeiter eines „Preisdumpers“ bei Löhnen jenseits der fünf Euro in der Stunde häufig nicht gewissenhaft in einem hochqualifizierten Bereich arbeiten wird. Als Beispiel kann ich die nordischen Ski-WM 2005 in Obersdorf nennen.

Dort waren neben den mehreren hundert ehrenamtlichen Ordnungskräften, die der Veranstalter selbst hatte, über fünf Wochen bis zu siebzig Mitarbeiter der WE Group eingesetzt. Eigentlich sollten dort für Ordnungs- und Sicherheitsdienste je Mitarbeiter 15 bis 18 Euro erreicht werden. Von diesem Satz weichen wir und zahlreiche Mitbewerber auch nicht ab. Deshalb müssen wir mit Qualität und einem langen Atem überzeugen. Preislich entgegenkommen können wir Kunden dann, wenn wir ihre Veranstaltung im Rahmen vom Sponsoring für dezente Eigenwerbung nutzen dürfen.

Wie groß ist der Branchendruck durch Konkurrenzunternehmen?

Ich sehe einen stetig steigenden und enormen Druck auf den Wettbewerb. Es gibt den „billigen Jakob“, der versucht, sich besonders billig zu verkaufen, ist nur am einmaligen Geschäft interessiert und an dem schnellen Euro. Bei denen enden Aufträge allerdings häufig nicht mit der Zufriedenheit der Kunden. Trotzdem hat dieses Preisdumping auch viele qualifizierte Unternehmen gezwungen, dem Marktdruck nachzugeben und die Preise nach unten anzugleichen. Seit etwa einem Jahr habe ich allerdings den Eindruck, dass führende Eventagenturen zunehmend auf Klasse und nicht mehr auf Masse setzen.

Was genau unterscheidet Ihr Unternehmen von anderen?

Genau dieser Punkt. Versprechen tun viele vieles. Aber spätestens bei der Vorbereitung und während der Absicherung erkennt der Kunde seinen tatsächlichen Mehrwert. Was unsere Mitarbeiter einfach können müssen ist mehr, als nur aufpassen. Sie müssen auch wissen, was in ihrem Umfeld los ist. Ich sage immer, Lächeln ist die schönste Art, anderen die Zähne zu zeigen. Man muss also hell im Köpfcchen sein und überzeugend reden und lächeln können, begleitet von einem ansprechenden Erscheinungsbild der Frauen und Männer. Darum sagen wir mit einem Slogan: „WE – are different!“ oder auf den Punkt gebracht; Wir sind anders!

KONTAKT

WE SECURE & PROTECT LIMITED & Co. KG

Lange Strasse 26

33790 Halle (Westf.) Germany

Tel.: +49 (0) 52 01 66 44 44

Fax: +49 (0) 5201 66 44 55

Alarm-Hotline +49 700 w-e-s-e-c-u-r-e

+49 700 9-3-7-3-2-8-7-3

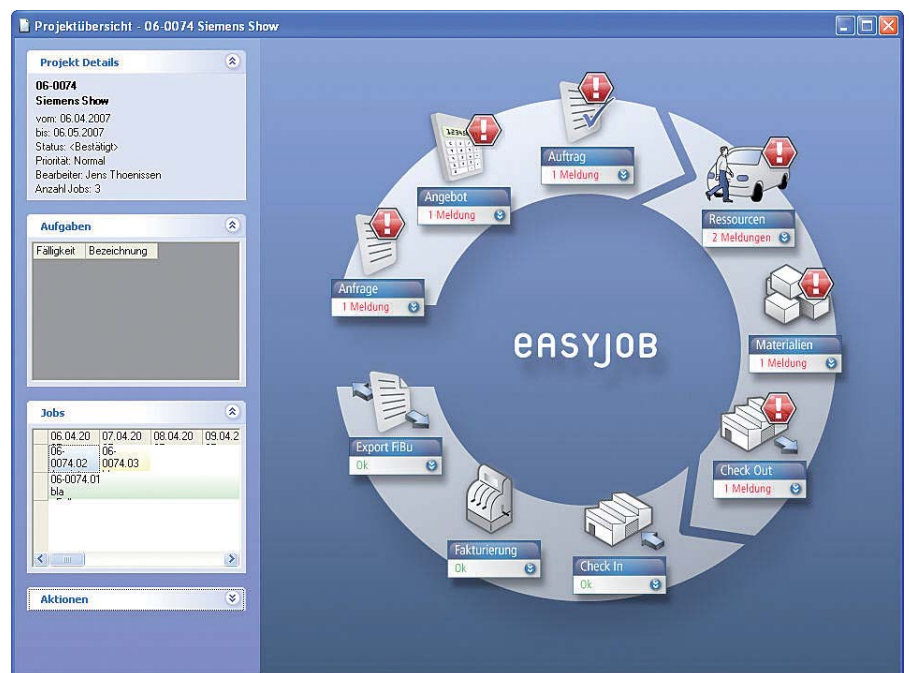
E-Mail: info@we.ag

www.we.ag

Neues Kommunikationstool für Eventdienstleister

protonic software GmbH präsentiert Programm zur Personalplanung

Zur Verbesserung der Personalplanung will die protonic software GmbH, eigenen Angaben zufolge einer der führenden Hersteller von Softwarelösungen für Eventdienstleister, in einigen Wochen das easyjob 4.0 Freelancer Communication Pack veröffentlichen. Mit der easyjob Lösung für Vermietbetriebe werden von der Angebotsphase, über die Disposition von Artikeln, Personal und Fuhrpark bis hin zur Fakturierung mit Datenexport alle Vorgänge eines Vermietbetriebes abgedeckt.



Fotos: protonic software

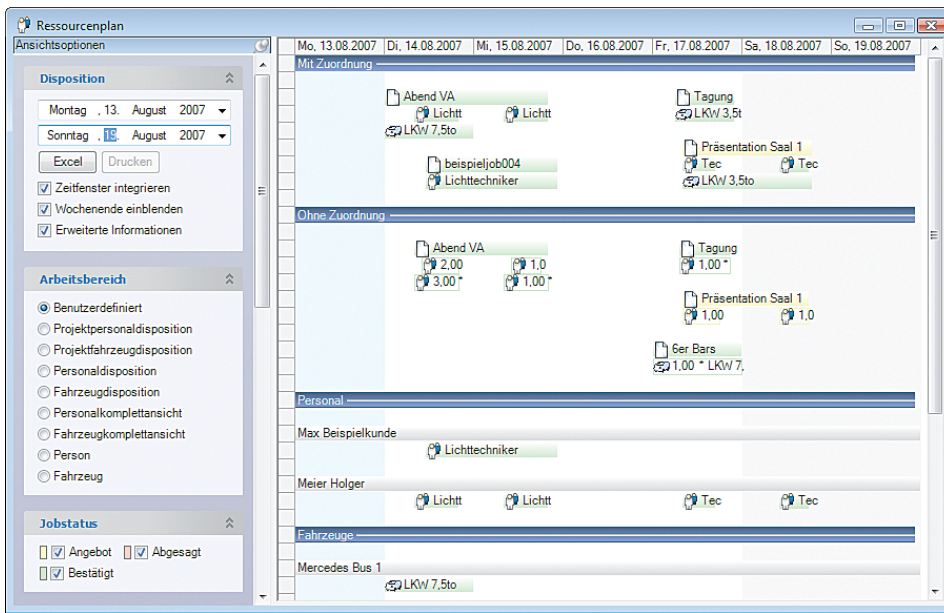
Das Freelancer Communication Pack besteht aus zwei Bausteinen: dem easyjob Integration sowie einem kostenfrei zur Verfügung gestellten Softwarepaket für Freelancer, der easyjob 4.0 Freelancer Edition, mit der Freelancer ihre eigenen Vorgänge verwalten können. Jede Dienstleistung erfasst der Freelancer in seinem Kalender und kann diesen direkt in eine Rechnung umwandeln. Neben Rechnungen kann der Freelancer auch alle seine Adressen verwalten. Ein weiteres Highlight ist die integrierte Archivierung und Auswertung der für Fahrzeuge mit digitalen Tachographen verwendet Fahrerkarte. Damit ist es möglich, persönlichen Aktivitäten zu archivieren und auszuwerten. Zusätzlich werden Lenk- und Ruhezeiten überwacht und bei Überschreitungen Warnungen ausgegeben.

Das Besondere an der easyjob 4.0 Freelancer Edition ist die Kommunikation mit dem easyjob 4.0 Communication Pack. Anwender können Freelancer direkt aus der Personalplanung elektronisch anfragen. Die Anfrage mit allen relevanten Informationen wird elektronisch an den Freelancer gesendet. In easyjob Freelancer wird die eingehende Anfrage mit dem Kalender abgestimmt und die Bestätigung

per Mausklick versendet. Zusätzlich kann der Freelancer seinen Kalender für Auftraggeber frei geben, so dass bei der Personaldisposition die Verfügbarkeit angezeigt wird. „Viele unserer Anwender betreiben erheblichen Kommunikationsaufwand mit den freien Mitarbeitern. Diesen Prozess beschleunigen wir mit dem Freelancer Communication Pack erheblich. Gerade durch die transparente Kommunikation per E-Mail wird sich die neue Technologie sehr schnell in der Branche verbreiten,“ ist protonic software Geschäftsführer und Entwicklungsleiter Christopher Pfeil sicher.

easyjob: 4.000 Anwender in Europa und Nordamerika

Die Basis-Softwarelösung easyjob ist seit acht Jahren auf dem Markt. Anfangs setzen hauptsächlich kleinere Unternehmen easyjob ein. Im Laufe der Jahre wurden auch die Anforderungen großer Unternehmen abgedeckt. Heute nutzen easyjob mehr als 4.000 Anwender in Europa und Nordamerika, wo protonic 2005 eine Tochtergesellschaft gegründet hat.



„Wir waren damals vier Mann, die das stetig wachsende Vermietgeschäft mit Excellisten disponieren mussten. Beim ersten großen Event mit mehreren zu betreuenden Bühnen sind wir schnell an die Leistungsgrenze unserer Exceltabellen gestoßen. Es war jedem bewusst: ohne eine vernünftige Datenbank würde eine effektive Disposition in der Zukunft nicht mehr bewerkstelligt werden können. Also machten wir uns auf die Suche nach einer Softwarelösung,“ erinnert sich Christopher Pfeil. Nach längerer intensiver Recherche fand das junge Vermietunternehmen weder selbst noch bei Partnerfirmen eine praxistaugliche und bezahlbare Lösung. „Durch kamen wir mit einem lokalen Veranstalter ins Gespräch, der hauptberuflich bei einer Großbank in Frankfurt Softwarelösungen etabliert. Mit ihm begannen wir, eine speziell auf uns zugeschnittene Softwarelösung umzusetzen.“ Immer mehr Partnerfirmen seien von der zeitgemäßen Dispositionslösung begeistert und wollten unbedingt das gleiche System verwenden. „Wir wollten uns damals den Stress mit dem Vertrieb und Support eines Softwareproduktes nicht antun,“ merkt Christopher Pfeil an.

Als der Druck der Partnerfirmen immer größer wurde und sich abzeichnete, dass die Weiterentwicklung das eigene Budget sprengen würde, stellte man die Weichen für ein eigenständiges Produkt und gründete die protonic software GmbH. Seitdem gehen das Vermiet- und das Softwareunternehmen, das mit knapp 20 Mitarbeitern über 1.000 Kunden weltweit betreut, getrennte Wege.

„Der Focus für unsere Software war von Anfang an klar: eine praxisorientierte Softwarelösung mit einem fairen Lizenzmodell,“ so Christopher Pfeil. Nach nächtelanger Recherche für ein Faxmailing zur prolight+sound, der ersten als Aussteller besuchten Fachmesse, wurde schnell klar, dass das Konzept aufgeht. Mit der Lösung wurden exakt die Probleme der kleinen und mittleren Unternehmen getroffen. Schon vor dem ersten Messeauftritt waren alle Termine ausgebucht.

Teil der Firmenphilosophie war und ist, auch kleineren Firmen den Einstieg in eine professionelle Disposition zu ermöglichen. Deshalb lägen die easyjob 4.0 Lizenzkosten unter 2.000 Euro. Pfeil: „Neben der Bezahlbarkeit ist unser Anspruch, immer die am besten an der Praxis orientierte Lösung anzubieten. Das war auch der Grund, eine strategische Partnerschaft mit dem führenden BGV A2 Prüfgerätehersteller einzugehen.“ Für das Prüfgerät Secutest wurde extra für die Anforderung der Eventbranche eine optimierte und mit easyjob verwendbare Firmware vom Prüfgerätehersteller entwickelt.

Das gleiche gilt für Programmfunktionen wie mobiles Arbeiten mit Notebooks und PDAs und die Office Integration.

Auch dem kontinuierlichen Technologietransfer sei die weite Verbreitung zu verdanken. Habe easyjob 1.0 noch eine Microsoft Access Datenbank verwendet, sei easyjob 2.0 schon als Client/Server-Version ausgeliefert worden. „Bei Technologie-Redesigns unterlaufen leider zwangs-

weise Programmfehler. Um die Fehlerquote zu reduzieren, setzen wir jetzt auch auf automatisierte Testabläufe.“ Die aktuelle easyjob 4.0 Version, hebt Pfeil hervor, sei kurz nach der Verfügbarkeit mit dem PLASA Award for Innovation ausgezeichnet worden.

Einhundert Programmverbesserungen

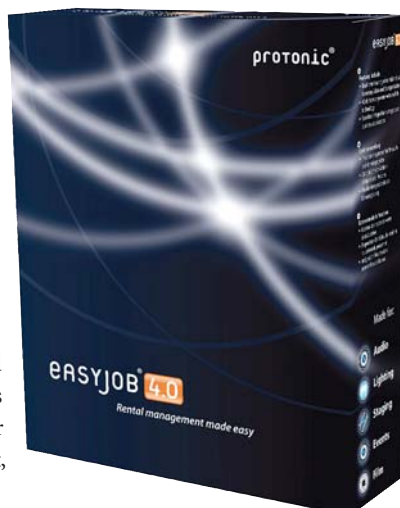
Nach Unternehmensangaben enthält easyjob 4.0 über einhundert Programmverbesserungen und neue Funktionen. Dazu kämen komplett neue Programmmodule wie Verkauf, Bestellwesen, Zumietoptimierung und ein neu entwickelter Personal- und Fuhrparkplaner. „So viel Neues gab es noch nie in einem Release. Und das alles zu einem fairen Updatepreis“ freut sich Christopher Pfeil.

Derzeit arbeite man mit Hochdruck an der Entwicklung neuer Programmfunktionen und Module. Im Sommer dieses Jahres soll ein Controlling-Modul zur vollständigen Erfassung der Eingangsbelege in easyjob vorgestellt werden. Die erfassten Eingangsbelege bilden die Grundlage für eine erweiterte Projekt-Nachkalkulation. Die Belege können Projekten, Werkstattvorgängen, Artikelinventar und Allgemeinkosten zugeordnet werden. Über die direkte Zuordnung sind die Belege automatisch kontiert und können elektronisch an die Finanzbuchhaltung ausgegeben werden. Auf Basis der easyjob Plattform können auch größere Lösungen aufgesetzt werden. So wurden zum Beispiel für Radio und TV Anstalten SAP-Lösungen integriert. Zusätzlich steht für Firmen mit mehreren Standorten eine Multilayer-Version zur Verfügung.

Das Entwicklungsplanungstool des Unternehmens ist derzeit mit über 1.000 Programmfunktionen gefüllt. Dazu kommen noch Visionen, wie man sich bei protonic software das Vermietgeschäft der Zukunft vorstellt. „Ganz klar geht das in Richtung vernetztes Arbeiten und Internet-Technologien,“ sagt Christopher Pfeil. „Aber alles immer nach unserer Firmenphilosophie: Die beste praxisorientierte und für jede Firmengröße erschwingliche Dispositionslösung anzubieten.“

KONTAKT

protonic software GmbH
Frankfurter Landstraße 52
63452 Hanau
Tel.: +49 (0) 61 81-98 39 39-0
Fax: +49 (0) 61 81-98 39 39-99
E-Mail: sales@protonic-software.com
www.protonic-software.com/fcp
www.easyjob4.com/fcp



„Die Veranstaltung muss den Spirit des

Foto: in.plan / KLANGSCHMIEDE



Als „Partner zwischen Idee und Technik“ bietet event.brands & engineering mit seiner Kombination aus technischer Umsetzung, logistischer Präzision und wirkungsvoller Ausstattung. In diesem Interview erläutern die beiden Geschäftsführer Michael Frank (auf den Bildern links) und Steffen Haug (auf den Bildern rechts) die Qualität sicherstellen – obwohl ihre Auftraggeber sehr verschieden sind und ganz

Welche Dienstleistungen bietet event.brands & engineering an?

Michael Frank: Wir designen Veranstaltungen mit Hilfe der Medien Sound, Light, Video und Dekoration. Natürlich ist das damit verbundene gesamte Leistungsspektrum noch viel facettenreicher. So gehören die gesamte Logistik, Genehmigungsverfahren, Visualisierungen und Videoschnitt genauso dazu, wie viele weitere Leistungen.

Bei all den technischen Möglichkeiten, die wir haben, sind das Besondere von event.brands & engineering die speziell auf die Kunden zugeschnittenen Leistungen. So bedienen wir mit der Marke in.plan Business-Events und Messen und mit der Marke KLANGSCHMIEDE den Entertainment und TV-Bereich.

Wenn ich noch ein bisschen in eigener Sache werben darf: Durch unsere Firmenstruktur können unsere Mitarbeiter schnell, flexibel und von Material unabhängig anbieten, oder aber auf die geballte Leistungsfähigkeit der Gruppe zurückgreifen.

Sie haben die Marken in.plan und KLANGSCHMIEDE also geschaffen, um Ihre Leistungen im Markt differenzierter darzustellen?

Michael Frank: Wir möchten unseren Kunden

eine möglichst hohe Betreuungsqualität garantieren. Deshalb hatten wir 2001 damit begonnen, unsere Kunden im Bereich Business-Events und Messe mit der Marke in.plan zu betreuen. Bis dahin hatten wir all unsere Kunden als KLANGSCHMIEDE bedient. Aus unserer Sicht sind die Bedürfnisse – auf der einen Seite Konzertveranstalter und Fernsehgesellschaften und auf der anderen Seite Unternehmen und Event-Agenturen – zu unterschiedlich, als dass diese mit dem gleichen Leistungsportfolio bedient werden können.

Steffen Haug: Wie Sie richtig sagen, präsentieren wir uns am Markt mit unseren Brands in.plan und KLANGSCHMIEDE. Die besondere und individuelle Betreuung unserer Kunden ist für uns von zentraler Bedeutung – aus diesem Grunde bedienen wir Event- und Kongress-Veranstaltungen mit unserer Marke in.plan. Gala- und Konzert-Veranstaltungen hingegen betreut die KLANGSCHMIEDE. So entsteht ein ganz auf die Bedürfnisse der Veranstaltung und des Kunden zugeschnittenes Leistungspaket.

Sie werben unter anderem mit Corporate Engineering. Was bedeutet das für den Kunden?

Steffen Haug: Corporate Engineering bedeutet

ein Produktions-Design, das die Werte und Corporate-Identity-Richtlinien des Kunden repräsentiert. Der Spirit des Unternehmens muss in der Veranstaltungsdurchführung erkennbar werden.

Michael Frank: Hier erkennen Sie schon die Gründe für die Trennung von in.plan und KLANGSCHMIEDE. Corporate Engineering by in.plan sehen wir als wichtiges Element bei der Planung und Umsetzung von Business-Events und Messen. Im Bereich Entertainment spielt das sicherlich gar keine Rolle, deshalb verwenden wir den Begriff dort nicht.

Für den Kunden bedeutet das, dass wir uns intensiv mit ihm beschäftigen. Wir müssen unsere Kunden quasi lesen: Welche Werte sind dort verankert? Welche Sprache wird dort gesprochen? Wie sieht die Corporate Identity aus? Welche Ziele sind mit der Veranstaltung verbunden? Und, und, und. Unserer Meinung nach ist es in diesem Bereich einfach unerlässlich, den Spirit des Endkunden in der technischen Umsetzung der Veranstaltung widerzuspiegeln. Dazu gehört, die passenden Mitarbeiter auszuwählen, die Kommunikationsformen zu schaffen, den Kunden auf der Ebene zu begegnen, auf der er steht oder gerne stehen möchte, Farben, Formen und Visualisierungen unternehmensgerecht abzu-

s Kunden widerspiegeln“

event.brands & engineering in Crailsheim: Hohe Betreuungsqualität mit zwei Marken



Einigen zwei Marken in.plan und KLANGSCHMIEDE ein „perfektes Zusammenspiel“ bei der Realisierung von Events im Business- und Entertainment-Bereich. Im Interview mit Michael Frank (rechts) und Steffen Haug (links), wie sie für ihre Kunden eine hohe Betreuungsqualität bei unterschiedlichen Bedürfnissen garantieren können.

bilden. Wenn wir das schaffen, können wir dem Kunden die technische Realisierung der Veranstaltung garantieren.

Wieso haben Sie das Miet- und Logistik-Center ausgelagert?

Michael Frank: Bei uns mittelgroßen Veranstaltungs-Dienstleistern sehe ich zwei Punkte, die eine starke Trennung zwischen Materialwirtschaft, Fachplanung und Produktions-Design interessant machen. Eine Differenzierung mit den Mitbewerbern können wir doch nicht über den Preis erreichen und auch nur bedingt über die Technik. Deshalb müssen wir uns auf die Betreuungsqualität und die Umsetzungsqualität konzentrieren und den Mitarbeitern in diesem Bereich den Freiraum schaffen, sich dort voll auf die Bedürfnisse des Kunden zu fokussieren. Auf der anderen Seite sind im Bereich Materialwirtschaft Standardisierungen möglich, die zu höherer Qualität, schnelleren Umschlagzeiten und Kostenvorteilen führen.

Steffen Haug: Das „mediawarehouse“ als eigenständiges und unabhängiges Miet- und Logistikcenter stellt moderne Technik-Hardware ausschließlich

im Dry-Hire zur Verfügung. In.plan als materialunabhängige Production Company bedient sich aus dem Mietpark, um dem Kunden nicht nur Planungs-Know-How, sondern die technische Gesamtdurchführung im Full-Service zu bieten. Aber eben-

Oder auf Gewerke spezialisierte Unternehmen sind im Bereich Business genauso tätig, wie im Bereich Entertainment. Oder eben, wie wir es machen – mit speziell auf den Kunden zugeschnittenen Leistungsportfolios mit unterschiedlichen Marken.

Welche Ziele sind mit der Veranstaltung verbunden?

so, wie in.plan regelmäßig auf andere Technikanbieter zurückgreift, steht das „mediawarehouse“ allen Technik-Partnern als neutraler Materiallieferant zur Verfügung.

Ein Crossover zwischen Dienstleistungen für Entertainment und Events und Messen ist also durchaus möglich?

Michael Frank: Ja, es ist möglich und zwar auf die unterschiedlichsten Arten. Wenn, dann ist es eine Frage der Qualität. So bedienen Mitbewerber als Full-Service-Dienstleister mehrere Bereiche.

Und wo wollen Sie in zehn Jahren stehen?

Michael Frank: Erstmal möchten wir sicherlich auch in zehn Jahren nicht stehen, sondern weiter in Bewegung bleiben. Aber Spaß beiseite – beim kurzen Innehalten in zehn Jahren werden wir an einem Punkt angekommen sein, der unseren Kunden einen enormen Mehrwert durch höchste Betreuungsqualität garantiert. Mit anderen Worten: Wir möchten Kunden zu Fans machen!

KONTAKT

in.plan
event.brands & engineering gmbh
Worthingtonstr. 8
74564 Crailsheim
Tel. 07951. 27 888 200
Fax 07951. 27 888 900
www.in-plan.com

Große Auswahl an Zelten, Zubehör und Service

Schormair Metallbau Zeltvermietung – reicher Fundus an Erfahrung und Ideen



Foto: Schormair Metallbau Zeltvermietung GmbH

Ob für Firmenfeste, Fahrenweihen, Frühlingsfeste oder Hochzeiten; vom kleinen Geburtstagszelt ab 25 Meter bis zur Festhalle für Großveranstaltungen mit über 1.800 Metern – die Firma Schormair in Kühbach liefert „alles, was einer Veranstaltung einen gelungenen Rahmen verschafft“.

Auch für Dekorationswünsche sei man die richtige Adresse: „Ein reicher Fundus an Erfahrungen und Ideen lässt Veranstaltung für Gäste oder Kunden zu einem einmaligen Erlebnis werden.“

Von Bodenbelägen, Bühnen, Zelttüren, über Heizungen und Bestuhlungen bis hin zu unterschiedlichen Beleuchtungsmöglichkeiten, wie indirekter Beleuchtung, Zeltkronen oder Sternenhimmel, bietet das Unternehmen alles, was Kunden sich für Ihre Veranstaltung vorstellen.

Um allen Anforderungen an eine Großveranstaltung gerecht zu werden, wie zum Beispiel dem Okt-

oberfest in München, bei welchem die Firma Schormair das größte Zelt baut, empfiehlt das Unternehmen den Einsatz einer Festhalle: „Freie Spannweiten sichern die richtige Dimension für den gewünschten Zweck, störende Innstützen entfallen, so dass die Fläche sich optimal nutzen lässt.“ Und wenn das noch nicht reicht, für den errichtet die Firma Schormair Metallbau Zeltvermietung auch Lagerhallen von Spannweiten bis zu 30 Metern.

Das Motto der Schormair Metallbau Zeltvermietung lautet: „Für jeden Anlass das richtige Zelt.“

KONTAKT

Schormair Metallbau Zeltvermietung GmbH
Dieselstr. 6
86556 Kühbach
Tel.: +49 (0) 82 51 – 5 39 32
Fax: +49 (0) 82 51 – 5 18 24
E-Mail: info@schormair-gmbh.de
www.schormair-gmbh.de

Firmenevents mit Bedacht bedacht

Tiroler Zeltverleih mit hohem Stammkundenanteil



Foto: Tiroler Zeltverleih

Firmen mit einem hohen Stammkundenanteil agieren zielorientiert und leisten Hervorragendes. Der Tiroler Zeltverleih hat einen rund achtzigprozentigen Stammkundenanteil und ist darauf stolz. Man ist sich seiner Verantwortung bewusst, legt auf Zeitplanung von Events größten Wert und hat genügend Reserven, um Unvorhergesehenes rasch bewältigen zu können.

Das Unternehmen ist spezialisiert auf mobile und vorübergehende Überdachungen inklusive Ausstattung sowie technischen und organisatorischen Full-Service. Das betrifft den Exklusivbereich genauso wie die Ausrichtung von großen Festen. Über 14.000 Events hat der Tiroler Zeltverleih erfolgreich abgewickelt, mehr als 30.000 Quadratmeter Plänen auf dem firmeneigenen Areal vorrätig.

Party-, Exklusiv- und Pagodenzelte, Fest- und Messezelte liegen in Telfs für die nächsten Events bereit. Dazu gehören auch die gesamte Ausstattung, Bühnen sowie ein Partner Netzwerk. Die hauseigene Planerzeugung erhöht die Flexibilität zusätzlich.

„Der Tiroler Zeltverleih besteht seit über 25 Jahren. In den letzten

fünf Jahren haben wir uns auf die Ausrichtung hochkarätiger Firmenevents konzentriert. Wir arbeiten mit Eventagenturen genauso partnerschaftlich zusammen wie mit Firmen direkt“, so Geschäftsführerin Barbara Schweigl. Darunter sind Firmen wie Swarovski, Google, BMW, Fortis u.a.m.

„Wir wissen, dass bei hochkarätigen Events das Image von Weltunternehmen auf dem Spiel steht. Da gibt es keinen Toleranzspielraum. Ein Highlight in diesem Jahr ist das Doppelstockzelt auf der Innsbrucker Seegrube.“ weiß der erfahrene technische Leiter des Tiroler Zeltverleihs, Christian Mair. „Wir errichten somit die höchstgelegenen VIP-Plätze Europas für die EURO 08. Mein Team ist immer darauf ausgerichtet, dass alles mit Bedacht bedacht wird.“

KONTAKT

TIROLER ZELTVERLEIH GesmbH
Hans-Liebherr-Straße 19
A-6410 Telfs/Tirol
Tel.: +43 (0) 52 62-622 52
Fax: +43 (0) 52 62-622 52 15
E-Mail: info@tiroler-zeltverleih.at
www.tiroler-zeltverleih.at

Mehr als ein Zeltverleih

Bill-Veranstaltungslogistik organisiert und betreut deutschlandweit Events



Foto: Bill-Veranstaltungslogistik GmbH

Die Bill-Veranstaltungslogistik hat ihren Sitz in Wetzlar und verfügt über einen festen Mitarbeiterstamm von derzeit 48 und eine Filiale in Lich mit zehn Mitarbeitern. Ihre Hauptziele sind die Organisation und Durchführung von Firmenevents in ganz Deutschland sowie der Zeltverleih für Messen und Veranstaltungen bedeutender Unternehmen in Deutschland und Europa.

Für gehobene Veranstaltungen stehen hochwertige Zelte von 5 bis 40 Metern freitragender Breite in beliebiger Länge zur Verfügung, insgesamt über 35.000 Quadratmeter. Zu Zeltlandschaften erweiterbare Sonderzelte, beispielsweise Pagoden, ergänzen das Angebot.

Einen weiteren Schwerpunkt bildet das Event-Catering. Bill-Veranstaltungslogistik ist auf vielen großen Veranstaltungen wie beispielsweise den jährlichen Hessentagen vertreten. Eine besonders große Herausforderung an Organisation und Durchführung stellte die Love Parade 2007 in Essen dar, bei der das Unternehmen mit 110 Verkaufsstellen – zum großen Teil handelte es sich um eigene Pagodenzel-

te – 70 Kühlfahrzeugen und rund 500 Catering-Mitarbeiter seine Leistungsstärke unter Beweis stellte. Offensichtlich so überzeugend, dass man auch in diesem Jahr in Dortmund die komplette Publikumsbewirtschaftung der Love Parade durchführen werde.

Kompetent und zuverlässig führt Bill-Veranstaltungslogistik auch das Catering für hochwertige Firmenveranstaltungen durch, wie zum Beispiel für Daimler Chrysler in Würth mit Nena als Liveact für ca. 14.000 Besucher. Auch viele heimische Firmen greifen gerne auf die Erfahrung der Bill-Veranstaltungslogistik zurück, darunter Buderus, Neils+Kraft, SWG Gießen, Engel+Jung und WiWa, um nur einige zu nennen.

KONTAKT

Bill-Veranstaltungslogistik GmbH
Eisenstraße 20
35584 Wetzlar-Naunheim
Tel.: +49 (0) 64 41-93 63-0
Fax: +49 (0) 64 41-93 63-26
E-Mail: veranstaltungen@bill-zelte.de
www.bill-zelte.de

Spitzentechnik im Zeltbau

Röder HTS Höcker GmbH



Foto: Röder HTS Höcker GmbH

Die Firma Röder HTS Höcker GmbH wurde Anfang 2001 gegründet und beschäftigt rund 100 Mitarbeiter. Durch Verkaufsbüros und Tochtergesellschaften ist das Verkaufnetz der Röder HTS Höcker weltweit abgedeckt. Dabei ist das Unternehmen ausschließlich im Verkauf tätig. „Wir wollen die Zeltvermieter, die unsere Zelte kaufen, bei ihrer Arbeit unterstützen und nicht mit ihnen konkurrieren“, sagt Firmengründer Heinz Röder.

Die breite Produktpalette Im Event- und VIP-Bereich umfasst die Herstellung von Pagoden, Partyzelten, Festzelten sowie Doppelstock- und Sonderkonstruktionen. Röder HTS Höcker bietet innovative Lösungen für jeden Bedarf.

In der Produktion kommen bei Röder HTS Höcker modernste Fertigungsanlagen zum Einsatz. So gewährleisten die automatisierten CNC-gesteuerte und computerkontrollierte Maschinen Produkte mit höchster Qualität und Präzision bis ins kleinste Detail. Röder HTS Höcker erreicht dadurch höchste

Zuverlässigkeit und kürzeste Lieferzeit.

Mit dem Bau der neuen zentralen Fertigungsstätte in Kefenrod ist Röder HTS Höcker für eine weitere stetige Expansion gerüstet.

Bei der Planung hat Röder HTS Höcker darauf geachtet, dass alle Prozesse der Fertigung optimiert wurden. Nicht nur die Fertigung selbst ist durch die Automatisierung rationeller, auch der Materialfluss ist durch den Einbau von acht Krananlagen verbessert und vereinfacht.

Röder HTS Höcker will mit den Maßnahmen seine gute Marktposition weiter ausbauen. Die neue Anlage ermöglicht es auch, noch besser in der Qualität und noch günstiger im Preis zu sein.

KONTAKT

RÖDER HTS HIGH HÖCKER GMBH
Hinter der Schlagmühle
63699 Kefenrod
Tel.: +49 (0) 60 49 - 95 10 0
Fax: +49 (0) 60 49 - 95 10 20
E-Mail: verkauf@roeder-hts.de
www.roeder-hts.de



„Wir haben Erfahrung – und die ist unbezahlbar“

Jan De Boer über sein neues Unternehmen Cosmopolitent

Jan De Boer ist zurück: Mit der Cosmopolitent Luxurious tent solutions GmbH meldet sich das Mitglied der De Boer-Dynastie im Event-Business zurück.

eventundco sprach mit ihm über das neue Unternehmen, seine ungewöhnliche Werbestrategie und die Frage, ob der prominente Nachname bei der Neugründung hilfreich ist oder eine Bürde war.



Wie sind Sie auf die Idee gekommen, „cosmopolitent“ ins Leben zu rufen?

Jan De Boe: Die Cosmopolitent Luxurious tent solutions GmbH wurde Anfang 2008 gegründet. Bedingt durch unsere seit Generationen vorhandene Erfahrung in der Zeltbranche lag es nahe, nach einer kurzen Abwesenheit mit einer neuen Struktur und einem einzigartigen Fullservice-Konzept wieder frischen Wind in den Markt zu bringen. Ich bin mit Zelten groß geworden, und diesen „Stallgeruch“ legt man nicht ab wie ein unmodisches Hemd. In der Event-Branche sind wir zuhause. Hier geschieht ständig etwas Neues, Spannendes, Innovatives. An dieser Entwicklung wollen wir teilhaben, und etwas Dynamik steuern wir selber dazu. Wir sind mit viel Spaß und Engagement bei der Sache.

Was genau macht „cosmopolitent“ eigentlich? Und vor allem was macht „cosmopolitent“ anders?

Es gibt in den Bereichen rund ums Zelt einen großen Bedarf an Fullservice-Dienstleistungen, sei es das Zelt an sich betreffend oder die dazugehörige exklusive und innovative Ausstattung. Mit cosmopolitent beschränken wir uns daher nicht nur auf die Vermietung exklusiver Zelte. Unser Team besteht aus Designern, Dekorateurs, Floristen und Technikern. Neu und sicherlich einzigartig ist es auch, dass cosmopolitent rund um die Veranstaltung beratend tätig ist. Wir helfen unseren Kunden bei der Suche nach den richtigen Partnern. Individualität wird bei uns groß geschrieben. Wir agieren in einer wachsenden Branche und mit Konzepten von gestern wird man Veranstaltungen von morgen nicht gerecht. Unser Unternehmen ist jung und doch so reich an Erfahrung wie kaum ein anderes in diesem Segment. Wir bauen auf diese Mischung aus Tradition und Innovation, aus Bewährtem und Avantgarde.

Das Unternehmen ist noch relativ jung. Können Sie trotzdem ein erstes Fazit ziehen? Wie ist der Start gelaufen?

Die Auftragslage ist gewaltig. Es ist fast so, als hätte es uns schon immer gegeben. Obgleich das Frühjahr nicht so warm und sonnig startete wie im vergangenen Jahr, sind wir richtig zufrieden, und die Saison beginnt gerade erst. Wir haben viele positive Rückmeldungen sowohl zu unserem Internet-Auftritt, unseren Anzeigen und Mailing-Aktionen als auch von jenen Kunden, die wir in den zurückliegenden Monaten bereits bedienen durften. Was wir tun, machen wir mit Leidenschaft, und genau das

„Ich bin mit Zelten groß geworden, und diesen ‘Stallgeruch’ legt man nicht ab“

merken die Menschen, mit denen wir zusammenarbeiten. So betrachtet – wir hatten einen viel versprechenden Start und gedenken, darauf aufzubauen.

Der Name De Boer hat in der Eventszene einen erstklassigen Klang. Ist der Name für das neue Unternehmen ein Vorteil?

Bei uns steht zwar nicht „de Boer“ drauf, es stecken aber einige „de Boer’s“ drin. Es ist schon klar, dass wir mit unserer Historie einen gewissen Bekanntheitsgrad haben. Wir haben uns diesen Klang, den Sie ansprechen, über Jahrzehnte erworben und wissen sehr wohl, was wir unseren Kunden schuldig sind. Wir möchten den guten Namen, den unsere Familie weltweit hat, natürlich festigen und weiter verbreiten, auch unter neuen Etiketten. Wir haben Erfahrung, an die wir anknüpfen werden, und die ist letztendlich unbezahlbar. Ein Vorteil – so gesehen – ist es gewiss, aber auch verbunden mit zu Recht ho-

hen Erwartungen, die wir zu erfüllen haben.

Sie werben ungewöhnlich mit einem „offenen Buch“. Welche Strategie verbirgt sich dahinter?

Das offene Buch ist ein wunderschönes Designer- Adressbuch, das wir zusammen mit einem offenen Brief verschickt haben und weiterhin versenden, denn die Aktion dauert noch an (das offene Buch kann auf unserer Internetseite bestellt werden). Die hier angesprochene Offenheit ist Teil unserer Firmenphilosophie, mal abgesehen davon, dass Zelte immer etwas Offenes haben. Wir verkaufen keine Produkte von der Stange, sondern setzen auf Individualität und Offenheit. Wir möchten bei unseren Kunden auf offene Ohren stoßen und bringen diese selber in alle Gespräche mit ein, denn nur wenn wir erfahren, was der Kunde wünscht, können wir diese Vorstellungen adäquat umsetzen. Offenheit ist daher Voraussetzung für den Erfolg. Wir verfolgen eine langfristige Strategie, die sich durch die nötige Professionalität auszeichnet. Mehr Details zu unseren Marketinginstrumenten möchte ich an dieser Stelle natürlich nicht preisgeben, aber das, was bis jetzt passiert ist, ist nur ein Teil des Ganzen. Wir werden daran anknüpfen und „cosmopolitent“ ein unverwechselbares Gesicht verleihen.

Mit „Garden Lodge“ bieten Sie zusätzlich noch eine weitere Linie an. Was unterscheidet beide Angebote?

Mit unserer Marke Garden Lodge decken wir das Lifestyle-Segment ab. Ob am eigenen Pool im Garten, im Schlosspark oder für Polo- und Golfclubs - unsere Lodges sind immer eine Augenweide und stehen für gehobene Lebensqualität. Sie sind ideal für Hochzeiten, Gartenfeste oder Jubiläen im engsten Kreis, aber auch für Firmenfeiern mit besonderem Ambiente für bis zu 150, 200 Personen. Im privaten, familiären Umfeld ist eine kleine Lodge die perfekte Raumergänzung für Haus, Garten und Terrasse, insbesondere in der Zeit von Frühjahr bis Herbst. Hier lässt sich essen, lesen, reden und relaxen. Und für Hotellerie und Gastronomie ist eine repräsentative Lodge die Ergänzung zur Indoor-Lounge bzw. die Bereicherung des Pool-, Spa- oder auch Cafe -Bereichs. Der besondere Kundenkreis kommt in den Genuss von etwas Einzigartigem, das nach und nach mehr Liebhaber finden wird, denn die Lodges sind von ausgesuchter Qualität und zeitloser Ästhetik. Werfen Sie doch mal einen Blick auf unsere gerade fertig gestellte Homepage www.garden-lodge.de.



TOI TOI & DIXI
SANITÄRSYSTEME GmbH

Immer in Ihrer Nähe

Mit 12 TOI TOI & DIXI-Gesellschaften und über 70 Standorten bieten wir in ganz Deutschland ein flächendeckendes Servicenetz.

01809 Dohna • Pestalozzistr. 30
T: 03529 56 66 0, F: 03529 56 66 17

13591 Berlin • Am Zeppelinpark 37
T: 030 36 47 06 0, F: 030 36 47 06 22

18107 Rostock • Koppelweg 1
T: 0381 69 71 65, F: 0381 69 71 79

21509 Glinde • Biedenkamp 21
T: 040 75 12 38, F: 040 75 34 650

31224 Peine • Lehmkuhlenweg 37
T: 05171 50 85 0, F: 05171 50 85 30

42579 Heiligenhaus • Carl-Zeiss-Str. 23
T: 02056 98 10 0, F: 02056 98 10 20

63571 Gelnhausen • Zum Weißen Rain 7
T: 06051 96 44 44, F: 06051 96 44 22

71686 Remseck • Rainwiesen 30
T: 07141 29 99 40, F: 07141 29 99 419

76227 Karlsruhe • Killisfeldstr. 40c
T: 01805 864 864, F: 0721 46 47 26 15

81245 München • Kronwinkler Str. 24
T: 089 86 31 011, F: 089 86 32 421

92364 Deining • Im Gewerbegebiet 2-4
T: 09184 80 83 0, F: 09184 80 83 80

99834 Gerstungen • Unterfeld 6
T: 036922 26 33 3, F: 036922 26 32 2



www.toitoidixi.de | www.toitoidixi.de | www.dixi.de

AUS- UND WEITERBILDUNG

W.A.R. WIRTSCHAFTSAKADEMIE AM RING
Hansaring 79-81
50670 Köln
Tel.: +49 (0) 221-35 50 50 30
Fax: +49 (0) 221-35 50 50 179
E-Mail: mail@akademie-koeln.de
www.akademie-koeln.de

BEHEIZUNG / KLIMATISIERUNG

HELOT GMBH KÖLN
Oskar-Jäger-Straße 145
50825 Köln
Tel.: +49 2 21-95 44 59-0
Fax: +49 2 21-95 44 59 90
koeln@helot.de
www.helot.de

BELEUCHTUNG / SOUND / FULL SERVICE/ SONDERLÖSUNGEN

GAHRENS + BATTERMANN GMBH
Niederlassung Köln (Zentrale)
Lustheide 77
51427 Bergisch Gladbach
Tel.: +49 (0) 22 04-204-0

Fax: +49 (0) 22 04-204-100
24h-Service Nummer: 01 75-721 67 10
E-Mail: info@gb-mediensysteme.de
www.gb-mediensysteme.de

IN.PLAN EVENT.BRANDS & ENGINEERING GMBH
Worthington Str. 8
74564 Crailsheim
Tel.: + 49 79 51 - 27 888 200
Fax: + 49 79 51 - 27 888 900
info@in-plan.com
www.in-plan.com

LK-AG
Wilhelm-Beckmann-Straße 19
45309 Essen
Tel.: +49 201 74 72-0
Fax: +49 201 74 72-100
info@lk-ag.com
www.lk-ag.com

BÜHNENBAU

APQ STAGE GMBH | EVENT EQUIPMENT
Oberpfammerner Straße 25a
D-85658 Eggening
Tel.: +49 (0) 80 95 / 87 25 - 0
Fax: +49 (0) 80 95 / 87 25 - 29

E-Mail: office@apq-stage.com
www.apq-stage.com

BUMAT Bewegungssysteme GmbH
Pfälzer Ring 30
D-68766 Hockenheim
Tel.: +49 (0) 6205-9413 30
Fax: +49 (0) 6205-9413 55
E-Mail: info@bumat.com
www.bumat.com

STAGECO DEUTSCHLAND GMBH
Hauptsitz
Schäfferstraße 13
86343 Königsbrunn
Tel.: +49 (0)821 - 44022-0
Fax: +49 (0)821 - 44022-22
info.deutschland@stageco.com
www.stageco.com

CATERING

EVENT TO RENT / RENT A BAR
Die Ereignisgestalter
Orionstraße 14
83624 Otterfing
Tel.: +49 (0) 80 24-92 8 92
Fax: +49 (0) 80 24-92 8 93
www.eventtorent.de

FEDDER Cateringservice
Eventservice / Verleihservice
Hauptstraße 19
53804 Much
Telefon: 0 22 45 - 22 17
Telefax: 0 22 45 - 53 62
E-Mail: info@fedder-much.de
www.fedder-much.de

KREATIV CATERING & EVENTS GMBH
In den Nassen 3
65719 Hofheim
Tel. 06192-20071-0
Fax 06192-20071-11
info@kreativ-catering.de
www.kreativ-catering.de

LEMONPIE EVENTCATERING GMBH
Raderberggürtel 40
50968 Köln
Tel.: +49 (0)22 51 - 9 29 18 99
Fax: +49 (0)22 51 - 9 29 19 79
E-mail: molderings@lemonpie.de
www.lemonpie.de

NORD EVENT GMBH
Alter Wandrahm 12
20457 Hamburg
Tel.: +49 (0) 40 / 20 00 64 0
Fax: +49 (0) 40 / 20 00 64 264
E-Mail: info@nord-event.de
www.nord-event.de

EVENT-ADRESSEN ÖSTERREICH

AMADEUS TERMINAL 2
Salzburg Airport W. A. Mozart
Innsbrucker Bundesstraße 95
A-5020 Salzburg
Tel.: +43 (0) 662 85 80-704
Fax: +43 (0) 662 85 80-720
E-Mail: minatti@amadeus-terminal2.com
www.amadeus-terminal2.com

CONGRESS CENTRUM ALPBACH
A-6236 Alpbach
Tel.: +43 (0) 53 36 600-100
Fax: +43 (0) 53 36 600-200
E-Mail: info@alpbach.at
www.congressalpbach.com

CONGRESS SAALFELDEN
Stadtplatz 2
A-5760 Saalfelden
Tel.: +43 (0)6582 76 700
Fax: +43 (0)6582 76 700 - 99
E-Mail: office@congress-saalfelden.at
www.congress-saalfelden.at

EVENT-STYLING
Thomas Dvorak
Altstadt 33
A-2095 Drosendorf
Tel. +43 (0)664 / 22 44 010
Fax +43 (0)2915 / 24 07
info@event-styling.com
www.event-styling.com

FORTE FORTBILDUNGSZENTRUM
ELISABETHINEN LINZ GMBH
Museumstraße 31
4020 Linz
Tel.: +43 732 770833
Fax: +43 732 781738
office@forte.or.at
www.forte.at

KURSALON WIEN
Johannessgasse 33
A-1010 Wien
T +43 (0) 1-513 24 77
E-Mail: office@kursalonwien.at
www.kursalonwien.at

MESSE WELS GMBH & CO KG
Messeplatz 1
A-4600 Wels
Tel.: +43 (0) 72 42 93 92-0
Fax: +43 (0) 72 42 93 92-664 51
E-Mail: office@messe-wels.at
www.messe-wels.at

MUSEUM ARBEITSWELT STEYR
Wehrgrabengasse 7
A-4400 Steyr
Tel.: +43 (0) 72 52 77 35-1
Fax: +43 (0) 72 52 77 35-11
E-Mail: office@museum-steyr.at
www.museum-steyr.at/ivz

SALZBURGER BURGEN & SCHLÖSSER

Mönchsberg 34
A-5020 Salzburg
Tel.: +43 (0) 662-84 61 81
Fax: +43 (0) 662-84 61 85
E-Mail: salzburger.burgen.schloesser@salzburg.gv.at
www.salzburg-burgen.at

SEMMLER-BRUKNER MOBIL WC GMBH

An der Schanze 1/4/4504
A-1210 Wien
Büro: +43 (0) 1 29 00 344
Fax: +43 (0) 1 29 00 570
HOTLINE: +43 (0) 664 / 398 62 90
wien@semmler.at
www.semmler.at

SEMMLER-BRUKNER MOBIL WC GMBH

Triesterstraße 413
A-8055 Graz
Tel.: +43 (0) 316 / 24 24 27
Fax: +43 (0) 316 / 24 24 27 - 4
office@semmler.at
www.semmler.at

EVENT-ADRESSEN SCHWEIZ

RAMADA PLAZA Basel
Hotel- & Conference Center
Messeplatz 12
CH-4058 Basel
Tel.: +41 (0)61-560 55 00
Fax: +41 (0)61-560 44 08
E-Mail: convention.basel.plaza@ramada-treff.ch
www.ramada-treff.ch/basel

ORGATENT AG
Gewerbe Badhus 7
Postfach
CH-6022 Grosswangen
Tel.: +41 (0)41-980 49 39
Fax: +41 (0)41-980 49 19
E-Mail: info@orgatent.ch
www.orgatent.ch

KKL LUZERN MANAGEMENT AG
Europaplatz 1
CH-6005 Luzern
Tel.: +41 (0) 226-70 70
Fax: +41 (0) 226-70 71
E-Mail: sales@kk-luzern.ch
www.kkl-luzern.ch

ZENTRUM PAUL KLEE
Monument im Fruchtländ 3
CH-3006 Bern
Tel.: +41 (0)31-359 01-01
Fax: +41 (0)31-359 01-02
E-Mail: kommunikation@zpk.org
www.zpk.org/events

GÄSTEORGANISATION

BOOC GMBH
Cartebachmühle
Weinheimer Straße 6
D-69488 Birkenau
Tel.: +49 (0) 6201 60206-0
Fax: +49 (0) 6201 60206-2520
www.booc.de
E-Mail: info@booc.de

CHIPS AT WORK
Solutions for wireless Interaction GmbH
Heilsbachstraße 17-19
53123 Bonn
Tel.: +49 (0)2 28-372 72-0
Fax: +49 (0)2 28-372 72-72
E-Mail: info@chips-at-work.de
www.chips-at-work.de

EASYRAUM GMBH
Malkastenstraße 17
40211 Düsseldorf
Telefon: +49 (0) 211- 179 3 687
Telefax: +49 (0) 211 - 179 3 688
E-Mail: info@easyraum.de
www.easyraum.de

GUEST-CONTROL
ist ein Produkt der rainmaker
medien-network GmbH
Kleine Johannisstraße 6
20457 Hamburg (Deutschland)
Tel.: +49 40 41 17 08-48
Fax: +49 40 41 17 08-39
info@guest-control.de
www.rainmaker.de

ELCA INFORMATIK AG
Steinstrasse 21
Postfach
8036 Zürich
Schweiz
Tel.: +41 (0)44 456 32 11
www.elca.ch
www.secutex.com
info@secutex.com

!! Qualität muss nicht teuer sein !!

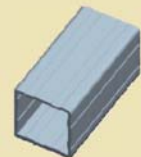
Faltpavillons "Profi-Line"

Für Catering, Messe, Event, Sport- und Freizeitveranstaltung, Stadtfest, Markt oder Party.
Für jeden Einsatz das richtige System!



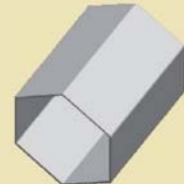
Profi-Line "Classic"
Aluminium-Gestell aus
Vierkantprofil 29 x 29 mm

schon ab 290,- €



Profi-Line "Business"
Aluminium-Gestell aus
Sechskantprofil Ø 48 mm

schon ab 375,- €



Dachbezug:
- Polyestergerewebe mit PVC-Beschichtung
- versiegelten Nähten (100% wasserdicht)

Im Lieferumfang enthalten:
- Tragesack für Gestell
- Spannleinen u. Heringe

Alle Gerüstteile sind verschraubt und somit einzeln und sehr leicht austauschbar!

Alle Preise sind netto, zzgl. der gesetzl. gültigen MwSt

MEETING MANAGER GMBH
Stückenstrasse 68
22081 Hamburg
Tel.: +49 (0) 40-48 40-74 47
Fax: +49 (0) 40-48 40-74 54
Email: welcome@meetingmanager.de
www.meetingmanager.de

LASERPRODUKTION

TARM LED GMBH & CO KG
TARM SHOWLASER GMBH
Rombacher Hueette 6-10
44795 Bochum
Tel.: +49 (0)234-579 37 00
Fax: +49 (0)234-579 37 37
E-Mail: info@tarmled.de / info@tarm.de
www.tarmled.de / www.tarm.de

LEINWÄNDE

SCREEN RENT GmbH
Ölweide 12
39114 Magdeburg
Tel.: +49 (0) 391-541 02 31
Mob.: +49 (0) 177-289 29 85
Fax: +49 (0) 391-541 56 80
E-Mail: info@screen-rent.de
www.screen-rent.de

LOGISTIK- UND PERSONALSOFTWARE

PROTONIC SOFTWARE GMBH
Frankfurter Landstraße 52
63452 Hanau
Tel.: +49 (0) 61 81-98 39 39-0
Fax: +49 (0) 61 81-98 39 39-99
E-Mail: sales@protonic-software.com
www.protonic-software.com/fcp
www.easyjob4.com/fcp

MESSE- UND DEKORATIONSBAU

CYBORG Messebau-Zelte GmbH
Hechinger Straße 256
72072 Tübingen
Tel.: +49 (0) 70 71-77 04 350
Fax: +49 (0) 70 71 -77 04 348
E-Mail: info@cyborg-zelte.de
www.cyborg.de

MOBILIAR VERKAUF / VERMIETUNG

EUROPA 2000 NV
Essenschotstraet 6210
B-3980 Tessenderlo
Tel.: +32-13-67 62 13
Fax: +32-13-67 62 12
info@europa2000.be
www.europa2000.be

JMT EVENTSERVICE GMBH
Schnackenburgallee 16
22525 Hamburg
Tel.: +49 64 08 88 16 74 210
Fax: +49 40 88 16 74 220
info@jmt-hamburg.de
www.jmt-event.de

MCWOOD PRODUCTIONS GMBH & CO. KG
Edekastrasse 3
D-35418 Buseck
Tel.: +49 64 08 90 13 62
Fax: +49 64 08 90 13 42
info@mcwood24.de
www.mcwood24.de

STACK CHAIR
Stapelstuhl GmbH
Wilsumerstraße 24
49847 Iltterbeck
Fon +49 (0) 5948-12 44
Fax +49 (0) 5948-12 38
Mobil 0172-5 31 09 30
www.stackchair.de
stackchair@t-online.de

LOCATIONS / TAGUNGSHOTELS VERANSTALTUNGSSERVICE

COLOR LINE ARENA
Sylvesterallee 10
22525 Hamburg
Tel.: +49 40 -88 163-0
Fax: +49 40 -88 163-144
events@colorline-arena.com
www.colorline-arena.com

OLYMPIASTADION BERLIN GMBH
Hospitality & Events
Olympischer Platz 3
14053 Berlin
Tel.: +49 (0)30 - 306 88 113
Fax: +49 (0)30 - 306 88 125
E-Mail: event@olympiastadion-berlin.de
www.olympiastadion-berlin.de

TOSCANA CONGRESS GMUNDEN
Toscanapark 6
4810 Gmunden
Tel.: +43 (0)76 12-660 14
Fax: +43 (0) 76 12-668 43
E-Mail: congress@traunsee-touristik.at
Internet: www.congress-gmunden.at

NON-FOOD-CATERING / EVENTAUSSTATTUNG

ALLES KLAR! VERWALTUNGS AG
Gotzinger Str. 48
81371 München
Tel.: 089-747 264 0
Fax: 089-747 264 44
info@allesklar-verleih.de
www.allesklar-verleih.com

BECK + HEUN GMBH
Steinstraße 4
35794 Mengerskirchen
Tel.: +49 64 76 - 91 32 0
Fax: +49 64 76 - 91 32 30
info@hindernisbau.de
www.hindernisbau.de

DAMMANN ABSPERRUNG GMBH
Robert-Bosch-Strasse 5
D-21629 Neu Wulmstorf
Tel.: +49 (0) 40 700178 - 0
Fax: +49 (0) 40 700178 - 10
E-mail: info@DammannAbsperrung.de
www.DammannAbsperrung.de

EVENT RENT GMBH
Robert-Bosch-Straße 32
46397 Bocholt
Tel.: +49 2871 21938-0
Fax: +49 2871 21938-29
info@eventrent.de
www.eventrent.de

IBS INTERNATIONAL TRADING LTD.
Wagstadter Str. 5
97616 Bad Neustadt/Saale
Tel + Fax: +49 (0) 97 71-6 35 53 57
Mail: info@ibsinternational.de

PARTY RENT® FRANKFURT
Eichenberger GmbH
Raiffeisenstr. 10
61191 Rosbach
Tel.: +49 69 560 031-13
Fax.: +49 69 560 033-499
frankfurt@partyrent.com
www.partyrent-frankfurt.de

PARTY RENT GROUP
Am Busseck 16-22
46395 Bocholt
Tel.: +49 28 71-24 81-0
Fax: +49 28 71-24 81-24
info@partyrent.com
www.partyrent.com

PARTY RENT BOMERS GMBH
Niederlassung Köln/Düsseldorf
Am Galgendriesch 15
40764 Langenfeld
Tel.: +49 2173 - 109 26 0
Fax.: +49 2173 - 109 26 24
duesseldorf@partyrent.com

PROFEX KUNSTSTOFFE GMBH
Rudolf-Diesel-Str. 18-20
31311 Uetze
Fon: +49(0) 5173 - 98 36 36
Fax: +49(0) 5173 - 92 37 44
info@profex-gruppe.de
www.profex-gruppe.de

SANITÄRLÖSUNGEN / MOBILE INFRASTRUKTUR

ALTENWEG GMBH & CO. KG
Gewerbegebiet 1
D-56291 Bickenbach/Hunsrück
Tel.: +49 67 46 - 202
Fax: +49 67 46 - 8900
info@altenweg.de
www.altenweg.de

EXCLOSIV.LTD
Margaretenanger 48
85716 Unterschleißheim
Tel.: + 49 (0)89 37497520
Fax: + 49 (0)89 37497522
info@exclosiv.de
www.exclosiv.de

GAMO FAHRZEUGWERKE
Kanalstraße 55
88214 Ravensburg
Sascha Bell
Tel.: +49 (0) 751-36 61 10
oder +49 (0) 171-778 86 65
www.gamo-verkaufsmobile.de

SANI GmbH
An den Reesenbetten 7
24782 Büdelsdorf
Tel.: +49 43 31 / 35 59-0
Fax: + 49 43 31 / 35 59-58
info@sani.de
www.sani.de

TOI TOI & DIXI Sanitärsysteme GmbH
(Niederlassungen siehe Anzeige S. 58)
www.toitoidixi.de
www.toitoidixi.de

VARIOTRAIL GMBH
Liegnitzer Straße 7
42489 Wülfrath
Tel: 02058/89269-0
Fax: 02058/89269-99
kontakt@variortrail.de
www.variortrail.de

SECURITY

FLASH-SECURITY ARDOR GMBH
Fanny-Zobel-Straße 7
12435 Berlin
Tel.: +49 (0) 30-32 29 52 19-01
Fax: +49 (0) 30-32 29 52 19-09
E-Mail: office@flash-security.de
www.flash-security.de

WE SECURE & PROTECT LIMITED & Co. KG
Lange Strasse 26
33790 Halle (Westf.) Germany
Tel.: +49 (0) 52 01 66 44 44
Fax: +49 (0) 5201 66 44 55
Alarm-Hotline

+49 700 w-e-s-e-c-u-r-e
+49 700 9-3-7-3-2-8-7-3
eMail: info@we.ag
www.we.ag

ZELTVERMIETUNG / ZELTVERKAUF

BILL-VERANSTALTUNGSLOGISTIK GMBH
Eisenstraße 20
35584 Wetzlar-Naunheim
Tel.: +49 (0) 64 41-93 63-0
Fax: +49 (0) 64 41-93 63-26
E-Mail: veranstaltungen@bill-zelte.de
www.bill-zelte.de

DE BOER GMBH
Internationaler Zeltverleih
Liebigstraße 2
45663 Recklinghausen
Tel.: +49 (0)2361 3008-0
Fax: +49 (0)2361 3008-25
vermietung@deboer.com
www.deboercoversall.de

ESCHENBACH ZELTBAU GMBH & Co. KG
Hoher Markstein 18-24
97631 Bad Königshofen
Fon +49 (0) 9761-900-0
Fax +49 (0) 9761-900-29
www.eschenbach-zeltbau.de
info@eschenbach-zeltbau.de

ESCHENBACH EXCLUSIV GMBH
Seestraße 21
14974 Ludwigsfelde
Tel.: 0 33 78 20 19-3
Fax: 0 33 78 20 19-59
E-Mail: info@eschenbach-exclusiv.de

HALTEC HALLENSYSTEME GMBH
Hauptstraße 287
58675 Hemer
Tel.: +49 (0) 2372-94 97 44
Fax +49 (0) 2372-94 97 53
www.haltec.net
info@haltec.net

HELMER GMBH
Zum Roden 9
31275 Lehrte
Tel.: +49 (0) 5132-830 50-55
Fax +49 (0) 5132-830 50-80
www.dieeventausstatter.de

ELFLEIN TEXTILÜBERDACHUNGEN
Gartenstraße 40
97616 Bad Neustadt a. d. Saale
Fon +49 (0) 9771-6 30 93 00
Fax +49 (0) 9771-6 30 93 33
www.elflein-zelte.de
info@elflein-zelte.de

LOSBERGER INTERTEENT GMBH
Gottlieb-Daimler-Ring 14
74906 Bad Rappenau
Tel. 0800-8 22 95 43

Fax: +49 70 66-9 80-232
Losberger@Losberger.com
www.losberger.com

NEPTUNUS GMBH
Berliner Allee 59
40212 Düsseldorf
Tel.: (+49) 0700 - 100 53 530
Fax: (+49) 0700 - 100 53 550
E-Mail: sales.de@neptunus.eu

RENT-A-TIPI
Bernd Forster
Weichselsteiner Weg 6
92318 Neumarkt/Opf.
Tel. +49 (0) 9181 500 411
Fax +49 (0) 9181 500 412
Mobil + 49 (0) 179 789 1478
E-Mail: info@tipiwelt.com
www.rent-a-tipi.com
RÖDER HTS HÖCKER GMBH
Hinter der Schlagmühle
63699 Kefenrod
Tel.: + 49 60 49-95 10 0
Fax + 49 60 49-95 05 20
www.roeder-hts.de

SCHORMAIR METALLBAU ZELTVERMIETUNG GMBH
Dieselstr. 6
86556 Kühbach
Tel.: +49 (0) 82 51 - 5 39 32
Fax: +49 (0) 82 51 - 5 18 24
E-Mail: info@schormair-gmbh.de
www.schormair-gmbh.de

TIROLER ZELTVERLEIH GesmbH
Hans-Liebherr-Straße 19
A-6410 Telfs/Tirol
Tel.: +43 (0) 52 62-622 52
Fax: +43 (0) 52 62-622 52 15
E-Mail: info@tiroler-zeltverleih.at
www.tiroler-zeltverleih.at

TARTLER ZELTE AG
Erbacher Str. 58
64750 Lützelbach
Tel.: +49 60 66 - 96 00 0
Fax: +49 60 66 - 96 00 23
info@tartler-zelte.com
www.tartler-zelte.com

Warmluftzerzeugung · Klimatechnik · Stromerzeugung



Wir sorgen für gute Luft, reine Luft,
kalte und trockene Luft, frische und
warme Luft und außerdem für Strom.

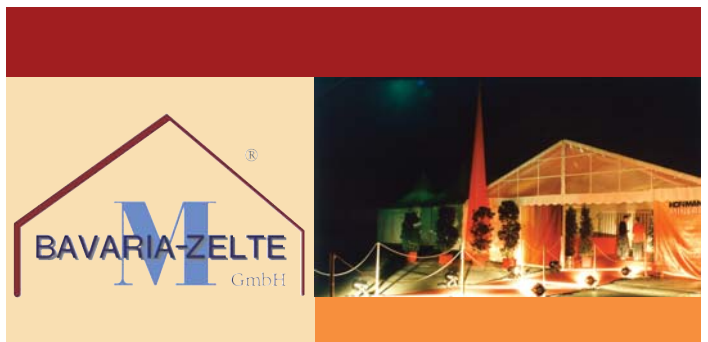
HELOT

Köln · Berlin · Chemnitz · Prag

Luft, Wasser und Strom sind unsere Partner.

Oskar-Jäger-Straße 145 · 50825 Köln
Telefon (0221) 95 44 59-0 · Fax (0221) 95 44 59 90
email: koeln@helot.de · www.helot.de

contex.com.de



Bavaria-Zelte GmbH
Römerstraße 12a
85661 Forstinning
Tel.: +49 8121 99587-0
Fax: +49 8121 99587-10



info@Bavaria-Zelte.de | www.Bavaria-Zelte.de

HERAUSGEBER:
ps konzept – agentur für kommunikation
Achumerstr. 7
D-31683 Obernkirchen

TELEFON MARKETING:
+49 7 00 – 77 56 69 37 8
FAX MARKETING:
+49 (0) 5724 – 97 2 97 –15
TELEFON REDAKTION UND SERVICE:
+49 7 00 – 77 56 69 37 8
FAX REDAKTION UND SERVICE:
+49 (0) 5724 – 97 2 97 –15

E-MAIL REDAKTION UND SERVICE:
info@pskonzept-online.de

GESCHÄFTSFÜHRUNG:
Lia Mo, Peter Stumpf

CHEFREDAKTEUR UND V.I.S.D.P.:
Peter Stumpf

REDAKTION:
ps konzept – agentur für kommunikation,
Frank Hartmann

FOTOS UND ART BUYING: Lia Mo

ART DIRECTOR:
Lia Mo

PRODUKTION:
Vera Elze

MARKETING:
Michael Grinda, Peter Stumpf
+49 7 00 – 77 56 69 37 8

VERTRIEB UND ABONNENTENSERVICE:
ps konzept – agentur für kommunikation

DRUCK: Meiling Druck, Haldensleben

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Für unverlangte Einsendungen aller Art übernimmt der Verlag keine Haftung.

INSERENTENVERZEICHNIS

- Seite 2: Pary Rent
- Seite 3: Tartler Zelte AG
- Seite 5: De Boer
- Seite 7: Event Rent
- Seite 8, 9: Stack Chair
- Seite 10: Event Crew International
- Seite 11: ELCA – SecuTix
- Seite 13: IBS
- Seite 15: Tipi-Welt
- Seite 17: Losberger, Schormair
- Seite 19: Profex
- Seite 20: Bill
- Seite 21: Screen Rent
- Seite 23: Gahrens+Battermann
- Seite 25: Leih Es!
- Seite 29: Flash Security
- Seite 30: Elflein
- Seite 35: TOI TOI & DIXI
- Seite 39: Mc Wood
- Seite 43: forte
- Seite 45: W.A.R., Tiroler Zeltverleih
- Seite 59: IBS
- Seite 61: Helot, Bavaria-Zelte
- Seite 63: WE Group
- Seite 64: Europa2000

VORTEILS-COUPON +++ VORTEILS-COUPON

Sechsmal EVENT UND CO im Abonnement für nur 4,00 EUR pro Ausgabe frei Haus (Ausland 7,25 EUR).

Ich erhalte EVENT UND CO bei jederzeitiger Kündigungsmöglichkeit zum Preis von 24 EUR ab sofort frei Haus.
Widerrufsrecht:
Dieser Auftrag kann schriftlich beim Abo-Service, Achumer Str. 7, 31683 Obernkirchen innerhalb von 10 Tagen nach Eingang des Coupons widerrufen werden. Rechtzeitiges Absenden genügt.

Den Rechnungsbetrag buchen Sie bitte von meinem Konto (kein Sparkonto) ab:

Konto Nr.:
BLZ:
Bank:

Firma _____
Name, Vorname: _____
Strasse, Hausnummer: _____
PLZ, Wohnort _____
Unterschrift: _____

per Fax an: 0 57 24 – 97 2 97-15

Vorschau

In der nächsten Ausgabe von **event und co** lesen Sie:

Sonderthema **Veranstaltungstechnik**

Die nächste Ausgabe von **event und co** erscheint im Juli 08

▲ event thema: Human Resources
▲ meeting point special: Feiern und Tagen in der Schweiz
▲ talk: Hans Schriever: „Die Strahlkraft einer Marke ist wichtiger denn je“

eventundco

DAS FACHMAGAZIN FÜR DIE EVENTBRANCHE

Ausgabe 2/2008 * Preis 4,50 EURO * www.eventundco.com



Der perfekte Ort

Sicherheit



ist

Kopfsache

kein

Muskelspiel

WE Group - Gesellschaften für internationale Sicherheitsdienstleistungen und Services
www.we.ag

Germany freecall: 0800 - 911 110 112

Austria office Vienna +43 (0) 1 - 997 10 46-0

Headoffice: +49 (0) 5201 - 66 44 44

Headoffice: +43 (0) 2252 - 266 007-0

europa
2000

>> KLAPP- & STAPELBARE MÖBEL

**IHR SPEZIALIST FÜR
KLAPPBARE UND STAPELBARE STÜHLE & TISCHE,
TRANSPORTWAGEN, STUHL- UND TISCHHUSSEN.**



KURZE LIEFERZEITEN • NIEDRIGE PREISE • GROSSE LAGERVORRÄTE
VERKAUF NUR AN HANDELS- & VERMIETBETRIEBE



EUROPA 2000 • ESSENSCHOTSTRAAT 6210 • INDUSTRIEZONE RAVENSHOUT 6 • 3980 TESSENDERLO (BELGIUM)
TEL. +32 (0)13 67 62 11 • FAX +32 (0)13 67 62 12 • E-MAIL: INFO@EUROPA2000.BE

WWW.EUROPA2000.DE