Public Viewing: Sehnsucht nach Gemeinschaft

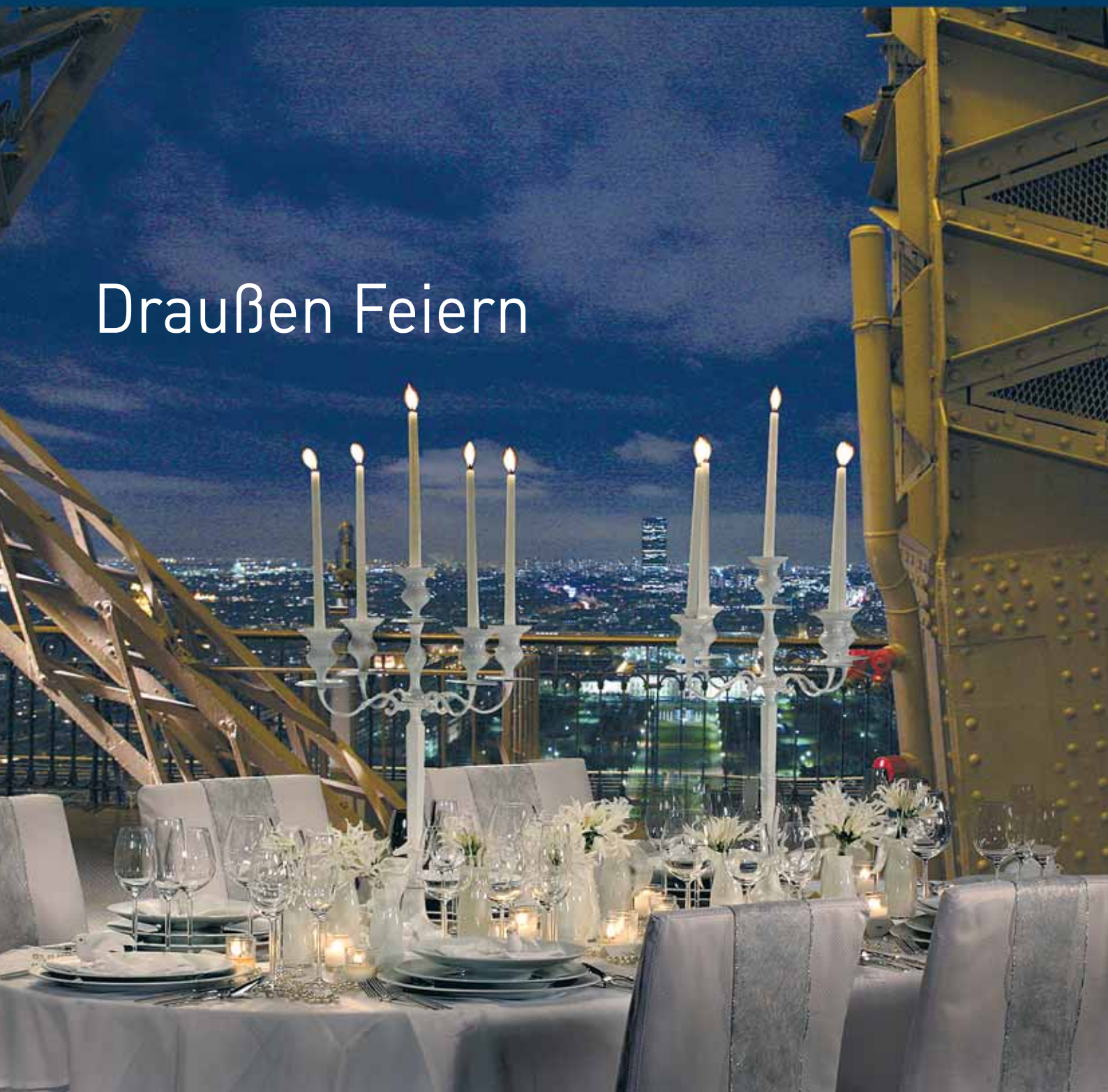
Österreich Spezial: Feiern und Tagen in der Alpenrepublik

Interview: „Sport ist Emotion, Entertainment, Lifestyle und Leidenschaft

eventundco

DAS FACHMAGAZIN FÜR DIE EVENTBRANCHE

Ausgabe 1/2008 * Preis 4.50 EURO * www.eventundco.com



we create atmosphere

Bilder sagen mehr als 1000 Worte

Mangels Anschauungsmaterial fällt es oft schwer seinem Kunden zu vermitteln, welche Eventatmosphäre beim Zusammenspiel der verschiedensten Bestandteile wie Tische und Stühle, Tischkultur und Dekoration entstehen mag. In genau diese Lücke stößt nun die Party Rent Group mit der Veröffentlichung ihres neuen Bildbandes „we create atmosphere". Auf über 250 Seiten findet der Betrachter sorgfältig und kreativ inszenierte Eventideen. Dabei sind alle Situation praxiserprobt und mit dem Mietportfolio der Party Rent Group 1:1 umzusetzen. Faszinierende Bilder lassen die Eventatmosphäre beinahe greifbar werden und sorgen so für große Vorfreude. Holen Sie sich die überzeugenden Argumente für Ihren Vertrieb.

Sie bestellen den Band 1 der Party Rent Trilogie unter www.welcome-to-our-world.com

Party® RENT partyrent.com welcome to our world

Bocholt +49 2871 2481-0 • **Dortmund** +49 231 931101-0 • **Düsseldorf/Köln** +49 2173 10926-0 • **Berlin** +49 30 521 3029-30 • **Frankfurt a. M.** +49 69 560 031-13
Hamburg +49 40 890812-0 • **Hannover** +49 511 820763-0 • **Stuttgart** +49 7144 89727-0 • **Arnheim** +31 26 3623-192 • **Luxemburg** +352 267278-1 • **Paris** +33 160 04 11 73

Profil schärfen...

eventundco Ausgabe 01.08
Titel: Party Rent

Messen haben in der Eventbranche Konjunktur. Und die Anzahl der Termine, die für den Eventler relevant sind, steigen in jedem Jahr. Nicht, dass immer neue Messekonzepte aus dem Boden gestampft werden, aber die Konzepte ähneln sich immer mehr. Die EuroShop in Düsseldorf wird für Veranstaltungstechniker und Inszenierungsdienstleister zunehmend interessanter. Die prolight+sound hat das Thema MICE entdeckt und noch dezent umgesetzt. Die World of Events kontert diese Entwicklungen mit neuen Jubelzahlen bei Besuchern und Ausstellern. Ob das der richtige Weg ist?

Am Ende wird es vielen Veranstaltern so gehen wie den Machern der CeBIT in Hannover. Mehr als zwei Jahrzehnte lang war die Computerschau unangefochten an der Spitze. Die Veranstalter haben sich zurückgelehnt solange sie Besucher-und Ausstellerrekorde vermelden konnten. Dabei haben sie übersehen, dass auch eine gut funktionierende Messe immer ein stimmiges Konzept und vor allem ein unverwechselbares Profil benötigt. Das hat man versäumt und mehrere Jahre benötigt um gegenzusteuern.

Man darf gespannt sein, wie die unterschiedlichen Messemacher auf die immer ähnlicher werdenden Konzepte reagieren. Die Devise „Weiter so!" wird ihnen dabei nicht helfen. Vielmehr sollte in den Planungsetagen darüber nachgedacht werden, ob bei der Thematik weniger nicht mehr ist. Das gilt im Übrigen auch für Jubelmeldungen. Zufriedene Aussteller und Fachbesucher sind das Rückgrat jeder Messe. Dabei kommt es nicht auf Anzahl und Beliebigkeit an.

In diesem Sinne, viel Spaß beim Lesen von **event**und**co**

...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)

TARTLER ZELTE AG
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 INTERNORGA 2008:
Der Außer-Haus-Markt im Aufwind
Seite 10

event special
Draußen Feiern
Seite 23

event meeting
Österreich spezial
Seite 41

event talk Wolfgang Streit: „Sport ist Emotion, Entertainment, Lifestyle und Leidenschaft“
Seite 54

event player Franz Burgmaier über die neue Niederlassung in Tübingen
Seite 58

event news

Deutschland wird einfacher 06
Global Sunshine setzt BMI auf der CeBIT in Szene

Premiere mit „Coffee to go“ 07
Kalle Krause präsentierte sich erstmals auf der EuroShop

Investitionsfreudige Fachbesucher und sehr zufriedene Aussteller 10
INTERNORGA 2008: Der Außer-Haus-Markt im Aufwind

Es wird wieder investiert 11
EuroShop 2008 übertraf optimistische Erwartungen

360 Seiten Veranstaltungstechnik 12
Brandneuer Katalog von LMP

Wasserwand für Land Rover auf der Detroit Auto Show 14
as systems GmbH baut dreireihigeWasserwand

NächtlicheWinterlandschaft 15
satis&fy mit Nike auf der ISPO Winter 2008

Auto Show Detroit 16
VW und Mercedes-Benz setzten auf XL Video

Skifliegen bei 20°C in Oberstdorf 16
Dank Leihkälte von Cool Energy

Internationale Plattform für Großprojekte in der Veranstaltungstechnik 18
Prolight + Sound ist Branchen-Drehscheibe

event thema

Alles Jubel oder was? 20
Publikum und Aussteller ziehen differenzierte Bilanz derWorld of Events 2008

Sehnsucht nach Gemeinschaft 50
Public Viewing spielt auch bei der Fussball-EM in Österreich und der Schweiz eine entscheidende Rolle

service

event help 59
inserentenverzeichnis 62
impressum 62
aboservice 62
vorschau 62

ELCA

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

www.secutix.ch

SecuTix™

Verleih & Verkauf

Falt-Zelte
in 60 Sek. aufgebaut

www.FlashTent.com
Das sehr schnell aufgebaute und stabile Faltzelt, direkt vom Österreich Vertrieb
... ein optisch ansprechende Lösung für alle Branchen

Festzelte
mit Prüfgutachten !!! Vorschrift !!!

Verleih von Festzelten bis 1.000m2, Giebelzelte, Discozelte, Pagoden, Spitzzelte, Faltzelte, uvm.
- beliebig kombinierbar

Bühnen/Ton/Licht
alles für Ihre Veranstaltung

Die komplette Ausstattung für Konzerte, Stadtfeste, Feuerwehrfeste, usw.
Bühnen, Live-Beschallung, Effektbeleuchtung, Heizungen, uvm. finden Sie ebenfalls bei uns.

Event-Styling
Tel: 0664 / 22 44 010
info@event-styling.com
A-2095 Drosendorf Altstadt 33
www.event-styling.com

Deutschland wird einfacher

Global Sunshine setzt BMI auf der CeBIT in Szene

Unter dem Motto „Deutschland wird einfacher" präsentierte sich das Bundesinnenministerium (BMI) auf der CeBIT 2008 in Hannover. Zur Eröffnung der IT-Messe besuchten Bundeskanzlerin Angela Merkel und Innenminister Wolfgang Schäuble den neu gestalteten Messestand des BMI.

Foto: Global Sunshine Entertainment

Das BMI auf der CeBIT 2008

Global Sunshine Entertainment und Serviceplan Public Opinion verantworten den neuen Auftritt der Bundesbehörde. Im letzten Jahr gewannen die Unternehmen gemeinsam einen Pitch des BMI über einen Rahmenvertrag in den Bereichen Öffentlichkeitsarbeit und Kommunikation. Die neu kreierte Präsenz auf der Messe ist die erste Maßnahme, die aus dieser Vereinbarung resultiert.

Nach einem Briefing des Auftraggebers gestaltete Global Sun-shine einen transparenten, offenen und einladenden Stand zur Unterstützung des neuen Claims. Die Architektur- und Designabteilung des Berliner Unternehmens entwickelte ein Raumkonzept, das die Botschaften emotional und informativ kommuniziert. Dazu kam eine in ihrer Art unverwechselbare und sorgfältig abgestimmte Bild-, Schrift- und Farbkomposition zum Einsatz.

Gleichzeitig dient dieses Arrangement als Instrument zur Navigation der Besucher auf der riesigen Standfläche. Hierbei bilden Informationsinseln die Landmarks der verschiedenen Themenschwerpunkte – IT-Großprojekte, das Regierungspro- gramm E-Government 2.0 und ausgewählte Projekte von Deutschland Online –, die das Kommunikationsdesign in die dritte Dimension heben. Alle notwendigen Funktionen wie Forum, Lounge, Stauräume und Bildflächen sind in die radiale Standform und die mediale Erlebniswelt integriert.

Premiere mit „Coffee to go“

Kalle Krause präsentierte sich erstmals auf der EuroShop

In dem Segment „EuroExpo – Messebau, Design und Event – feierte der Essener Dienstleister erfolgreich Premiere auf der EuroShop. Ein Standkonzept, das den Spezialisten für Live- und Erlebnismarketing gleichermaßen zurückhaltend wie stringent präsentierte, ging auf.

Foto: Kalle Krause

Kalle Krause auf der EuroShop 2008

Die dezente Selbstinszenierung korrespondierte mit dem angebotenen „Coffee to go“ an der eigenen Cafebar. Das Live-Marketing Instrument ermöglichte eine unverbindliche Kontaktaufnahme mit Interessenten, die ebenso nur einen Kaffee mitnehmen konnten. Zum Verweilen lud die Rückseite der Cafebar ein, die mit Exponaten, einem Loungebereich und Aufnahmen realisierter Projekte ausgestattetet war.

Kalle Krause demonstrierte dem Besucher auf diese Weise Qualitätsbewusstsein wie ein sicheres Gefühl für Formen und Farben bei der Gestaltung dreidimensionaler Räume. Gleichzeitig bot sich die Gelegenheit zur direkten Kommunikation mit Interessenten, Kunden, Lieferanten und Geschäftspartnern. Auch der gezielte Austausch mit Branchen-Experten motivierte das Kalle Krause-Team zu der Messepräsenz.

Das optimistische Geschäftsklima, das die EuroShop 2008 insgesamt prägte, brachten die Messebesucher mit an den Stand. „Es zeigte sich auf der Messe ganz deutlich, dass insbesondere das Segment Messebau, Design und Event noch Wachstumspotential aufweist und für gute Stimmung in der Branche sorgt“, zieht Insa Janßen, geschäftsführende Gesellschafterin von Kalle Krause, Bilanz. Die Präsenz auf der internationalen Messe sei deshalb die richtige Entscheidung gewesen.

IN.PLAN
moving your concept

Jetzt und hier live durch Knopfdruck abrufen:

(press button) Soundproben

(press button) Video-projektionen

(press button) Lichteffekte

Schön wärs ja, wenn es so einfach gehen würde. Aber leider leider bietet uns diese Anzeige nur sehr bescheidene Möglichkeiten, Sie von unserer umfassenden Kompetenz und Professionalität im Bereich **corporate engineering** zu überzeugen. Das schmerzt uns, denn wir würden Sie ja so gern hören, sehen und spüren lassen, wie **corporate engineering** wirkt. Versprochen - völlig ohne Nebenwirkungen, einfach Kontakt aufnehmen:

Unter **+49 7951.27 888.200** oder **www.in-plan.com** freuen wir uns auf ein neues, spannendes Business-Event.

Berlin ▸ Crailsheim ▸ Düsseldorf ▸ Hamburg

germany

Stack Chair®

Sparvergnügen = Barvergnügen

- Bankettstühle
- Stapelstühle
- Klapptische
- Stehtische
- Barhocker/-tische
- Polstermöbel
- Terassenmöbel
- Hussen
- Tischwäsche
- Matratzen

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

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

Barhocker, Modell: 01

Barhocker, Modell: 02

Barhocker, Modell: 03

Barhocker, Modell: 04

Sitzenbleiber sind gut für Ihre Rendite!

*Preis zuzügl. gesetzlicher Mehrwertsteuer

44,00 €*

StackChair SONDERPREIS

BARHOCKER
Modell: D-963

Gestell: Chromausführung, mit Fuß-Ablage, höhenverstellbar

Sitzauflage: in verschiedenen Auflagen lieferbar

Maße: 415 x 400 x 630-865 mm

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

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

• AMBIENTA Bar- und Loungemöbel

MILLIKEN

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

Bitte Informationen über:

- ◯ SC-Bankett
- ◯ Matratzen
- ◯ Tischwäsche
- ◯ Terrassenmöbel
- ◯ Ambienta Bar und Lounge möbel
- ◯ Flair Objekt-Einrichtung
- ◯ Easy Works Seminarmöbel
- ◯ Tischprogramm
- ◯ **Persönlicher Beratungstermin**

Angebot über:

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

Stack Chair

Antwort

STACK CHAIR GMBH
Wilsumer Straße 24
D 49847 Itterbeck

Firma: _____

Ansprechpartner: _____

Straße: _____

PLZ/Ort: _____

Fon: _____ Fax: _____

E-Mail: _____

StackChair® germany

sc-set_02624-6

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

© vpd. Einhefter CL

NEWSTICKER I

FAMAB legt erstmalig Branchenbrief Direkte Wirtschaftskommunikation vor

Der aktuelle Branchenbrief des FAMAB, Verband Direkte Wirtschafts¬kommunikation e.V., gibt erstmalig einen Ausblick auf die wirtschaftliche Entwicklung in allen Belangen der Direkten Wirtschaftskommunikation. Und dieser ist positiv. Die Jahre 2006 und 2007 brachten die ersehnte Entspannung für die Messe- und Eventbranche, die Aussichten für 2008 sind positiv.

Der Branchenbrief Direkte Wirtschaftskommunikation ersetzt die einzelnen Branchenbriefe der Foren FMA (Forum Messe und Ausstellung) und FME (Forum Marketing Eventagenturen). Ziel des Branchenbriefes ist es, eine kompetente Einschätzung der Brache und ihres Entwicklungspotentials vorzulegen, um Marktteilnehmern eine unabhängige Beurteilung an die Hand zu geben.

Auf zwölf Seiten werden Grundlagen zur Branche, Trends und Entwicklungen dargestellt. Quelle sind unabhängige Studien wie der „Direct Marketing Monitor“ der Deutschen Post, das ZAW-Handbuch oder der „AUMA_Messetrend“. Der Branchenbrief steht als Download zur Verfügung (www.famab.de/famab/branchendaten) und kann in gedruckter Form in der FAMAB-Geschäftsstelle unter info@famab.de bezogen werden.

NEC Multeos M40 – High-end-Qualität in perfektem Design

Gahrens + Battermann hat seinen Mietpark um den neuen Multeos M40 erweitert. Das 40 Zoll-Display von NEC bietet glasklare Bilder in 1080p High-Definition-Auflösung und begeistert darüber hinaus vor allem durch seine beeindruckende Erscheinung: Ein Public Display, das neben höchsten Qualitätsanforderungen vor allem auch den Designansprüchen bei Präsentationen, auf Messen, in Konferenzräumen und vielen anderen Bereichen, in denen Ästhetik zählt, gerecht wird.

Foto: Gahrens + Battermann

Investitionsfreudige Fachbesucher und sehr zufriedene Aussteller

INTERNORGA 2008: Der Außer-Haus-Markt im Aufwind

Mit einem positiven Fazit hat die INTERNORGA am Mittwoch nach sechstägiger Dauer auf dem Hamburger Messegelände ihre Tore geschlossen. Auf der 82. Internationalen Fachmesse für Hotellerie, Gastronomie, Gemeinschaftsverpflegung, Bäckereien und Konditoreien haben sich rund 112.000 Fachbesucher aus dem In- und Ausland über die Neuheiten und Trends der rund 1.000 Unternehmen aus mehr als 20 Ländern informiert.

Fotos: HMC / Michael Zapf

Die INTERNORGA ist auch in diesem Jahr gewachsen und hat eine weitere neue Halle in Betrieb genommen. Bernd Aufderheide, Vorsitzender der Geschäftsführung der Hamburg Messe und Congress (HMC): „Mit der Halle B5 hat die INTERNORGA den nächsten Schritt nach vorne gemacht. Ihr Ruf als Leitmesse für den modernen Außer-Haus-Markt ist durch die hohe Qualität der Fachbesucher erneut unter Beweis gestellt worden.“

Zufrieden äußerte sich auch der Vorsitzende des Ausstellerbeirats der INTERNORGA Ralf Hübner (Geschäftsführer Hobart): „Die neuen Hallen werden von den Fachbesuchern immer besser angenommen. Bei uns am Stand war sogar noch mehr los als im vergangenen Jahr. Insgesamt hat die INTERNORGA weiter an Qualität gewonnen. Die hohe Anzahl an Entscheidern unter den Fachbesuchern lässt außerdem ein erfreuliches Nachmessegeschäft erwarten.“

Die Besucherbefragung der HMC ergab, dass mehr als jeder zweite Fachbesucher (rund 55 Prozent) der obersten Entscheidungsebene angehörte. Rund 60 Prozent der Befragten haben bereits auf der Messe geordert oder werden dies noch tun. Damit bestätigt die INTERNORGA auch 2008 ihren Ruf als Ordermesse. Die große Bedeutung der INTERNORGA unterstreicht ebenfalls die Ausstellerbefragung der HMC: Für rund 90 Prozent der beteiligten Unternehmen ist sie die wichtigste Fachmesse in Deutschland.

Auch das Rahmenprogramm der INTERNORGA mit hochklassigen Kongressen wie dem Internationalen Foodservice Forum, dem Deutschen Kongress für Gemeinschaftsverpflegung und dem internationalen Backkongress Hamburg Global Bake sowie renommierten Wettbewerben wie dem „Großen Preis der Köche“ stieß in diesem Jahr auf besonders großes Interesse. Gretel Weiß (Organisatorin Internationales Foodservice Forum): „Der Kongress war ein Riesenerfolg und wir konnten mit rund 1450 Teilnehmern wieder einen neuen Rekord verzeichnen.“ Ctefan Wohlfeil (Präsident Verband der Köche Deutschlands): „Die Wettbewerbe sind super gelaufen, auch die Rahmenbedingungen waren optimal. Das Niveau der Teilnehmer lag sogar noch über dem im Vorjahr.“

Die 83. INTERNORGA öffnet ihre Tore vom 13. bis 18. März 2009 auf dem Hamburger Messegelände.

Es wird wieder investiert

EuroShop 2008 übertraf optimistische Erwartungen

Mehr als 100.000 Fachbesucher kamen zur weltgrößten Messe des Handels und seiner Partner nach Düsseldorf – jeder zweite hatte konkrete Kaufabsichten.

Mit Optimismus waren die Unternehmen des Handels und seiner Partner zu ihrer globalen Leitmesse, der EuroShop nach Düsseldorf gekommen. Die positiven konjunkturellen Rahmenbedingungen ließen eine gestiegene Investitionsbereitschaft vermuten und weckten berechtigte Hoffnungen auf einen guten Messeverlauf. Und die hohen Erwartungen an die EuroShop 2008 wurden während der fünf Messetage noch weit übertroffen! Vom ersten Messetag an herrschte eine hervorragende Stimmung mit vielen neuen Kundenkontakten und einer unerwarteten Anzahl von Vertragsabschlüssen.

Wilhelm Niedergöker, Geschäftsführer der Messe Düsseldorf, freute sich über die hervorragende Resonanz: „Mit dem Ergebnis der EuroShop 2008 liegen wir im konsumnahen Bereich über dem Branchendurchschnitt. Das im Vergleich zur Vorveranstaltung deutlich freundlichere Geschäftsklima spiegelt sich in den Daten und Fakten wider: Die Zahl der Aussteller nahm mit 252 Neuaustellern um rund 15 Prozent von 1.659 auf 1.911 zu. Die belegte Nettofläche erhöhte sich um 13 Prozent von 94.825 Quadratmeter in 2005 auf 107.100 Quadratmeter. Und es kamen 104.000 Fachbesucher aus über 90 Ländern, das sind 13.000 bzw. 14 Prozent mehr als vor drei Jahren."

Der Auslandsanteil bei den Ausstellern betrug rund 54 Prozent, bei den Besuchern 58 Prozent. „Damit wird die Spitzenstellung der EuroShop auf dem Weltmarkt eindrucksvoll bestätigt!", so Niedergöker.

In jeder Hinsicht erzielte die EuroShop 2008 Rekordergebnisse in ihrer gut 40-jährigen Geschichte. Niedergöker weiter: „Die Messetage bestätigen: Die EuroShop ist und bleibt der wichtigste Treffpunkt für die Welt des Handels! Und ihre Bedeutung reicht weit darüber hinaus: Messebauer, Architekten und Marketing-Fachleute aus der Konsumgüterindustrie holen sich die Anregungen für ihre Zukunftskonzepte ebenfalls in Düsseldorf." Die nächste EuroShop findet vom 26. Februar bis 2. März 2011 statt; bereits im Jahr 2009 ist die nächste EuroCIS vom 10. bis 12. Februar.

All the space you need

Für perfekte Gastgeber und anspruchsvolle Ausrichter - unsere äußerst vielseitigen Produkte geben jeder Veranstaltung den passenden Raum!
Ihr Projekt und unsere Leidenschaft: Eine Kombination, die immer wieder große Erfolge garantiert.
Vom ersten Planungsschritt an!

Zum Beispiel die exklusive VIP-Hospitality auf drei komplett eingerichteten Stockwerken. Oder der überraschende und ausgefallene Messeauftritt: Bei uns dürfen Sie immer wieder mit neuen Ideen und zukünftigen Trends rechnen!

Zögern Sie nicht - fordern Sie uns heraus!

NEPTUNUS structures

Berliner Allee 59
D-40212 Düsseldorf
T: (+49) 700-10 05 35 30
F: (+49) 700-10 05 35 50
E: sales.de@neptunus.eu

Moosstraße 60
5020 Salzburg
T: (+43) 0662-83 06 76 62
F: (+43) 0662-83 07 86
E: sales.at@neptunus.eu

www.neptunus.eu

THE NETHERLANDS BELGIUM ENGLAND GERMANY FRANCE POLAND AUSTRIA

360 Seiten Veranstaltungstechnik

Brandneuer Katalog von LMP

Foto: LMP

Rechtzeitig zur Messe „prolight+sound" in Frankfurt hat LMP, eines der erfolgreichsten Vertriebsunternehmen für Licht- und Bühnentechnik im deutschsprachigen Raum, einen brandaktuellen Informationskatalog herausgebracht.

Berücksichtigt sind alle wichtigen Entwicklungen auf den Gebieten Licht-, LED- und Pyrotechnik sowie Trussing. Über das umfangreiche Angebot der LMP-Dienstleistungen informiert der Katalog ebenfalls. Das 360 Seiten starke „Handbuch für die Veranstaltungstechnik 2008" präsentiert sich in neuem Layout und bietet auf dem Gebiet der Lichttechnik unter anderem innovative neue Pulte und Steuerungen, leistungsstarke 2.500er-Movinglights Spot und Wash von Robe und viele Updates in der Media-Technik. Unter anderem stellt LMP im Katalog auch leistungsfähige Array-Lifte von Work zu erschwinglichen Preisen vor. Zu den Trends der LED-Technologie zählen die neuen LED Video Walls für den In- und Outdoor-Betrieb von V:LED, leuchtstarke RGB- und Smart-White-Scheinwerfer, RGB-Wallwasher und neue Movingheads von Anolis.

PROFEX
Das Zaunsystem aus Kunststoff für Ihr Event

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

PROFEX Kunststoffe GmbH Rudolf-Diesel-Straße 18–20 · D-31311 Uetze · Tel. (+49)5173 983655 · Fax (+49)5173 983658 · profex-gruppe.de · zaunbau@profex-gruppe.de

KONWAY & NÖSINGER GASTROLINE

Partner der Brauereien, Getränkefachgroßhandel & Gastronomie

Die Saison beginnt ...

Der Frühling steht vor der Tür und die Saison 2008 kommt mit großen Schritten auf uns zu. Die Tage werden bereits wieder länger und wir sind bestens vorbereitet, Sie und Ihre Kunden mit unseren Produkten & Dienstleistungen zu unterstützen. Wir haben in den Wintermonaten wieder ein perfektes Sortiment (Indoor & Outdoor) für Sie zusammengestellt, das wir Ihnen nachfolgend präsentieren möchten. „Qualität, Service & Beständigkeit“ und das „Alles aus einer Hand“, das ist unsere Aufgabe und Zielsetzung, die wir seit vielen Jahren erfolgreich umsetzen. Unsere belegbaren Referenzen bestätigen unsere Strategie und die bisher erreichten Ziele. Wir sind hoch motiviert und stolz, Ihnen nachfolgend hochwertige Produkte anbieten zu dürfen. Wir freuen uns auf eine für alle Seiten nutzbringende und erfolgreiche Saison 2008.

Viele Grüße, Ihr Team von **KONWAY & NÖSINGER GASTROLINE**

Ab sofort zum downloaden ...

Der Countdown läuft >>> http://www.konway-noesinger.de/downloads/Countdown2008.pdf
Mit diesem Flyer, den wir bereits über 100.000 mal auf dem Markt verteilt haben, weisen wir mit einer Kurzdarstellung inkl. Preisen auf unser Kernsortiment hin. Mit unserem Holz/Metall-Sortiment gehören wir unumstritten zu den Marktführern. Mit über 15 unterschiedlichen Biergartenmodellen in den verschiedensten Ausführungen und flexibel in der Gestell- und Holzfarbe, sind wir deutschlandweit in den beliebtesten Biergärten präsent. Bei den Festzeltgarnituren in zwei Ausführungen, und hier ist unsere kontinuierliche Qualität und Verfügbarkeit gefragt, beliefern wir mit den dazugehörigen Transportboxen das professionelle Festgeschäft. Unser ständig wachsendes Lounge- und Aluminiumsortiment, inkl. den passenden Tischgestellen und Tischplatten, stellen wir in diesem Flyer ebenso kurz vor. Um wirklich zu den Outdoor-Profis zu zählen, sind auf den weiteren Seiten die ständig wachsenden Themen Windschutz, Schirmsysteme, Heizstrahler und Stehtische dargestellt. Der Überblick von unserem Indoor-Programm auf der letzten Seite, bestätigt unsere Philosophie „Alles aus einer Hand“.

Viel Rauch um nix >>> http://www.konway-noesinger.de/downloads/Raucher_Konzept_Prospekt.pdf
Mit diesem Prospekt möchten wir dem Gastronom helfen, sich auf die neue Situation des Rauchverbotes einzustellen. Vorteile verschafft sich der Gastronom, der schon jetzt auf eine konsequente Trennung von Raucher- und Nichtraucherbereichen setzt. Nicht immer ist jedoch der Platz vorhanden, um den strengen Anforderungen Genüge zu tragen. Dann bleibt zumeist nur die Flucht nach vorn. Schaffen Sie eine Raucherschutzzone mit modernen Gastronomieprodukten. Ob innovative Heizstrahler, werbewirksame Windschutzelemente oder die richtigen Möbel – zeigen Sie Ihren rauchenden Gästen, dass diese stets willkommen sind. Verwandeln Sie Ihre Freiluftfläche vom saisonalen Außenbereich zur ganzjährigen Wohlfühloase. Dieses Projekt hilft dem Gastronom, hier den richtigen Weg zu finden, mit und durch uns!

Hauptkatalog Outdoor 2008 >>> http://www.konway-noesinger.de/downloads/Katalog2008.pdf
Dieser 116-seitige Outdoor-Katalog ist fertig und wird kommende Woche an Sie verschickt, sofern wir Ihre aktuelle Adresse haben. Hier haben wir wieder absolute Neuigkeiten, neueste Trends, aber auch die immer wieder gesuchten Klassiker integriert. Wie Sie es von uns gewohnt sind, in einer sehr übersichtlichen Art und Weise, inkl. Preisen und Bildmaterial, sodass ein langes Suchen bei uns ausgeschlossen ist. Ein einfaches übersichtliches Inhaltsverzeichnis zeigt Ihnen auf einen Blick, dass wir gut sortiert sind und viele Alternativen bieten und somit für jeden das passende anbieten.

Sortimentsauswahl 2008 >>> http://www.konway-noesinger.de/downloads/KN-Sortiment-2008.pdf
Mit dieser Darstellung unseres Sortimentes drücken wir unmissverständlich aus: „Alles aus einer Hand“. Hier ist die Brauerei, der Getränkefachgroßhandel und der Gastronom richtig, wenn er Qualität, Verfügbarkeit, Service und Freundlichkeit von einem Unternehmen wünscht. Mit Hilfe dieser Seite, kann man auch den ab Ende März 2008 verfügbaren Gesamtkatalog (Indoor & Outdoor), der erstmals 260 Seiten beinhaltet, per Fax anfordern. Natürlich können Sie auch für Ihre Kunden Kataloge anfordern, auch gerne in einer größeren Stückzahl.

KONWAY & NÖSINGER GASTROLINE GbR
Terrassen- und Objekteinrichtungen (In & Outdoor)
Odenwaldring 15 in D-64589 Stockstadt/Rhein
info@konway-noesinger.de · www.konway-noesinger.de
Telefon: 0 61 58-92 26-0 · Fax: 0 61 58-92 26-10

Jetzt NEWSLETTER online bestellen!

NEWSTICKER II

ChainMaster zeigt neuen Katalog

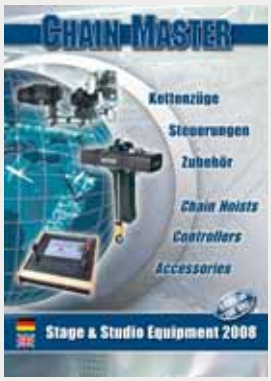


Foto: Chain Master

ChainMaster Bühnentechnik GmbH hat zur Messe Pro-light+Sound 2008 einen neuen Katalog veröffentlicht. Die Broschüre „Stage & Studio Equipment 2008“ enthält unter anderem einige technische Neuerungen. Das gilt beispielsweise im Bereich der Computersteuerungen für den XYZ-Controller, der bisher im Katalog nicht dokumentiert wurde, und bei den Kettenzügen für die Ausführungen gemäß BGV-D8, von denen es neue Modelle gibt.
Die eigene Internet-Präsenz hat das Eilenburger Unternehmen bereits entsprechend aktualisiert. In der Rubrik „Downloads“ wird beispielsweise die überarbeitete Icon-Sammlung angeboten, mit der Wunschkonfigurationen von Kettenzugsystemen erstellt werden können. Außerdem ist ein Online-Formular für direkte Anfragen verfügbar.

Gahrens + Battermann präsentiert neuen Katalog

Trotz der Fülle an digitalen Informationsquellen haben bewährte Printkataloge nicht an Bedeutung verloren. Pünktlich zum Jahresbeginn hat Gahrens + Battermann seinen neuen Medien-Service-Katalog 2008 an Kunden und Interessenten verschickt.

Der 140 Seiten starke Katalog bietet ausführliche Produkt- und Dienstleistungsinformationen, neue Technologien und Anwendungen. Absolutes Highlight im LED-Line-up des Medienhauses ist die neue 6mm Black-LED-Wand. Gahrens + Battermann feiert in diesem Jahr sein 25jähriges Firmenjubiläum.

Foto: Gahrens + Battermann

Wasserwand für Land Rover auf der Detroit Auto Show

as systems GmbH baut dreireihige Wasserwand

Erneut hat der Automobilhersteller Land Rover das Element „Wasser“ wirkungsvoll als Stilmittel für seinen diesjährigen Messeauftritt auf der North American Autoshow in Detroit eingesetzt. Das nasse Element sorgte in Form einer 29 Meter langen, dichten Wasserlinie, die sich anhand einer DMX Ansteuerung auf Abruf tropfenfrei verschließen ließ, für Effekte.

Foto: as systems

Wasserwand für Land Rover in Detroit

Das Standkonzept zur Präsentation des neuen Concept Car LRX ist mit dem Einsatz von dreireihigen Wasserwänden von as systems GmbH aus Markt Einersheim realisiert worden. Die Aufgabenstellung für das Projekt umfasste die Integration, Herstellungsplanung, Produktion und Montage des Wasserwandsystems. In Zusammenarbeit mit dem ausführenden Messebauer aus den USA wurde auf eine wirkungsvolle und technisch sichere Integration in den Showablauf geachtet.

Das Wasserwand-System der as systems GmbH baut über ein Becken- und Pumpsystem auf einem geschlossenen Wasserkreislauf auf. Ein leistungsfähiges Pumpensystem sorgt für eine gleichmäßige Tropfenbildung auf der gesamten Länge. Eine spezielle Technik gewährleistet auch direkt an der Wasseraustrittsstelle eine dichte Tropfenbildung innerhalb des geschlossenen Wasserkreislaufs. Trotz räumlicher und akustischer Trennung bleibt so immer die Möglichkeit des Blickkontaktes durch die imaginären Wände erhalten. Anwender im Showbereich schätzen die Wasserwände der as systems GmbH insbesondere für die realistischen Darstellung von Regeneffekten auf der Bühne.

Speziell zur Projektion von Schriften, Animationen und Logos auf die Wasserwand wurden mehrreihige Wände entwickelt. So kann mit einer dreireihigen Ausführung eine dem Medium Wasser entsprechende maximale Abbildungsschärfe erreicht werden. Bedingt durch die Projektion des Wassers kann die Projektion ausschließlich als Rückprojektion erfolgen. Jeder einzelne Tropfen fungiert dabei als Linse und baut das für den Betrachter sichtbare Bild im Tropfen selber auf.

Die Mietelemente bestehen aus einem unlackierten Aluminium-Profil. Eine zweite Variante aus Edelstahl wird zum Kauf angeboten. Eine Kombination aus ein-, zwei- oder dreireihiger Waterwall ist aufgrund des gleichen Grundprofils ohne Probleme möglich. Interessant ist aber auch die Möglichkeit, mit Hilfe von Verbindungsplatten die Wasserwände auf jede gewünschte Breite erweitern zu können oder gebogene Elemente einzusetzen. Die einzelnen Segmente sind in Längen ab einem bis sechs Meter erhältlich.

as systems hat darüber hinaus auch die passenden Beckensysteme im Portfolio. Neben Sonderanfertigungen aus beschichtetem und pulverlackiertem Stahlblech bietet das Unternehmen Standardsystembecken in verschiedenen Größen für Messen und Events in jeder gewünschten Farbe nach RAL an. Die Wasserwände werden für Festinstallationen zum Kauf oder für temporäre Bauten zur Miete angeboten. Das Unternehmen übernimmt den kompletten Auf- und Abbau im Falle von Anmietungen sowie die Planung und individuelle Konfiguration von kompletten Systemen bei Festinstallationen.

Nächtliche Winterlandschaft

satis&fy mit Nike auf der ISPO Winter 2008

Vom 27. bis 30. Januar fand in München die internationale Leitmesse der Sportartikel- und Sportstyle-Industrie Ispo Winter statt.

Foto: satis&fy

satis&fy auf der ISPO Winter 2008

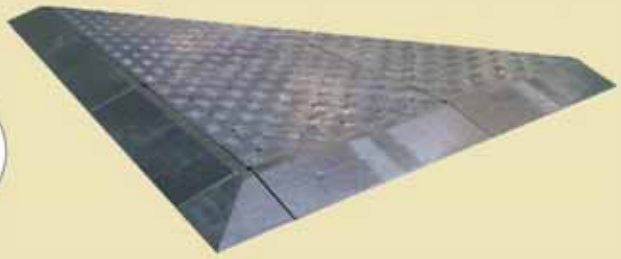
Mit dabei: Sportartikler Nike, der hier seine neue Kollektion der Outdoor-Linie „All Conditions Gear“ (ACG) einem breiten Fachpublikum präsentierte. Verantwortlich für alle medientechnischen Installationen wie Licht, Ton und Video – die Event Production Company satis&fy AG Deutschland (s&f). Das Standkonzept des 300 Quadratmeter großen Messestandes realisierte s&f in Kooperation mit dem Berliner Messebauunternehmen D4 Projekt GmbH. Motto des Messeauftritts – „Winterlandscape“. So verwandelte s&f den Stand dann auch in eine nächtliche Winterlandschaft. Herausragende Gestaltungselemente: die Farbe schwarz, einzelne mit Textildrucken beklebte Module und ein zwei Mal zwei Meter großes Logo in 3D-Optik. Drei im Messestand integrierte Flachbildschirme, ein fünf Meter langes Showcase, blaue Leuchtstoffröhren in den Modulen und verschiedene Lichtinszenierungen wurden bewusst dazu genutzt, eine abendliche, atmosphärische Stimmung zu verbreiten. Als „one-stop-solution“ verantwortete s&f auch Logistik, Standbetreuung und diverse Messedienstleistungen für den Branchengiganten und langjährigen s&f Kunden Nike.

Die satis&fy AG Deutschland hat sich mit ihrem Konzept der „one-stop-solution“ als führende europäische Produktionsfirma für audiovisuelle Event- und Medientechnik etabliert. Die Leistungen umfassen Licht-, Ton-, Video-, Präsentations- und Bühnentechnik. Messebau, Dekoration, Grafik und 3D-Animation ergänzen das Portfolio. Die ganzheitliche Betrachtung und Realisierung einer Veranstaltung sowie die Umsetzung aus einer Hand sind die Stärken des hessischen Unternehmens. Die Production Company mit Sitz in Karben beschäftigt circa 200 Mitarbeiter. Neben Karben gibt es weitere Standorte im westfälischen Werne (satis&fy GmbH – Live Entertainment & Touring Support) und seit 2006 auch in der Hauptstadt Berlin (satis&fy AG Berlin). Weitere Tochterfirmen operieren in den Niederlanden und in den USA.

Vario-Floor 500

Kunststoff-Bodenplatten

Der ideale Boden für Messe, Camping, Terrasse, Zelt und Industrie!



> hergestellt aus PE Regenerat
> Plattengröße 500 x 500 x 50 mm (L/B/H)
> Flächenbelastung bis zu 90 to/m²
> Transportgewicht ca. 7 kg/m²
> Farbe: schwarz

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

> 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
> Auffahrrampen für alle Seiten und Ecken

Plattengröße	500 x 500 mm
Aufbauhöhe	50 mm
Belastbarkeit	90 to/m²
Gewicht	7 kg/m²

IBS international Trading

97616 Bad Neustadt/Saale
Wagstadter Str. 5
Tel.: 09771-6355357

Mail: info@ibsinternational.de
Web: www.ibsinternational.de

Auto Show Detroit

VW und Mercedes-Benz setzten auf XL Video

Bei der Präsentation auf der diesjährigen Detroit Auto Show setzten der Volkswagen Konzern und Mercedes-Benz auf XL Video Deutschland. Die beiden Autobauer beauftragten das Unternehmen als Generaldienstleister für die Videotechnik der größten Automobilausstellung in den USA.

Fotos: XL Video/Louise Stickland

Detroit Auto Show 2008

Außerdem installierte XL Video USA im Auftrag der Agentur George P. Johnson auf den Messeständen von Toyota und Lexus 120 qm der neuen 4-Millimeter-Module von Hibino. Die innovative LED-Technologie von Hibino erlebte in Detroit ihre Welt-Premiere.

Volkswagen betraute XL Video mit der gesamten medientechnischen Installation für den Messebetrieb sowie für die gesamte Kamera- und Regietechnik der Pressekonferenz. Auf dem Messestand wurden Black Face 6-mm-LED von Hibino mit einer Modulgröße von 3 x 5 m in einem speziell angefertigten Aluminium-Rahmen platziert. Dazu baute XL Video 40 G-Lec Frames mit 30 mm Pixelabstand, einer Modulgröße von 2 x 0,5 m und einer Leuchtdichte von 4.500 Nit in ein schwebendes Fassenden-Element ein.

Für die VW-Pressekonferenz lieferte XL Video Deutschland eine komplette HD-Regie mit HDTV Sony HDC 1500 Kamerazügen und einem HD Ultraleicht-Kamerakran. Zum Einsatz kam auch das neu angeschaffte professionelle Telepromptersystem Autocue mit 17“-Kameraaufsätzen. Als Zuspieler dienten DVS-Server.

Auf der Standfläche von Mercedes-Benz bildeten ebenfalls Hibino Black Face 6-mm-LEDs in einer Konstruktion mit insgesamt 12 x 5 Modulen das Highlight. Zur Inszenierung einer medialen Fassade wurden 6.000 Blöcke Barco O Lite 510 in die Lamellen des Messestandes integriert. Die Zuspielungen erfolgten über DVS HD Pronto Server und wurden durch eine Master-Cue gesteuert. Verantwortlich für die Präsentation von Mercedes-Benz in Detroit zeichneten sich Kaufmann, Theilig & Partner als Architekten sowie Atelier Markgraph für die Kommunikation.

XL Video ist ein international renommierter Anbieter von Großbildvideo-Equipment für Veranstaltungen mit Deutschlandsitz in Oststeinbek bei Hamburg.

Skifliegen bei 20°C in Oberstdorf

Dank Leihkälte von CoolEnergy

Die Anlaufspur der Schanze wird hierbei mit einem Wasserrohrleitungssystem ausgestattet, welches mit 12°C kalten Glykol / Wassergemisch durchströmt wird.

Fotos: Ralf Lienert

Das Herunterkühlen dieses Mediums übernimmt ein 70kW Kaltwassersatz auf Mietbasis der CoolEnergy GmbH. Anschließend werden die Wasserrohre wieder mit Schnee bedeckt, der nun nicht mehr zu schmelzen droht.

Als besondere Herausforderung ist das gleichmäßige Durchströmen des patentierten Geweberohrnetzes auf der gesamten Schanzenfläche hervorzuheben. Bei Aufstellung der Kältemaschine auf nur 10 Meter über Grund und einer Schanzenhöhe von über 70 Metern, sorgt die 60 Meter Wassersäule für schwierige Druckverhältnisse.

Nicht zuletzt muss das Kälteaggregat hier absolut störungsfrei laufen, um eine gleichmäßige Kälteverteilung auf der Anlaufspur der Flugschanze zu gewährleisten: Gottfried Strauss von AST zu Olaf von Hoesslin – Geschäftsführer / CoolEnergy: „Bei den neuwertigen Mietgeräten von CoolEnergy kann ich beruhigt nach Hause fahren, sobald das System in Betrieb genommen wird – die laufen ohne Schwierigkeiten durch“.

Internationale Plattform für Großprojekte in der Veranstaltungstechnik

Prolight + Sound ist Branchen-Drehscheibe

Die Prolight + Sound profilierte sich 2008 endgültig zur internationalen Plattform für Großprojekte in der Veranstaltungstechnik. Günther Sonderwald, Martin Professional (Deutschland): „Die Prolight + Sound war wie immer der wichtigste Indikator für diese Branche. Doch nie zuvor wurde über so viele Großprojekte und strategische Investitionen gesprochen wie dieses Mal. Deshalb darf man diese Messe als großen Erfolg bezeichnen."

Fotos: Messe Frankfurt Exhibition GmbH/ Petra Welzel

Volle Hallen auf der Prolight + Sound in Frankfurt

Die Prolight + Sound hat sich dieses Profil mit ihrem einzigartigen Angebot an Seminaren, Produktdemonstrationen und Branchenforen für die Experten aus Veranstaltungstechnik und -management erarbeitet: Mit der Fachmesse Prolight + Sound Media Systems zeigte sie neueste Entwicklungen im Bereich Medientechnik und Systemintegration. Der Media Systems Congress war mit seinen 35 Vorträgen und Podiumsdiskussionen die größte Informationsveranstaltung der Prolight + Sound und zog 500 Teilnehmer an. Neu war in diesem Jahr das Ausstellungsareal MICE (Messen, Incentives, Conventions, Events), auf dem sich 20 Betreiber von Veranstaltungszentren präsentierten, um den Kontakt zu Veranstaltungsplanern, Eventmanagern und Marketingverantwortlichen in Unternehmen aufzunehmen. Dies honorierten Aussteller und Besucher gleichermaßen gut: 89 Prozent der Aussteller waren mit der Erreichung ihrer Besuchsziele hochzufrieden und hoben insbesondere das getätigte Ordergeschäft und die Beschaffungs- und Entscheidungskompetenz ihrer Gesprächspartner auf Besucherseite hervor. Die Besucherzufriedenheit blieb auf dem gleichen hohen Niveau wie 2007 – bei 97 Prozent.

Eine über die Fachkreise hinausgehende Aufmerksamkeit erzielten die Branchenpreise Sinus – Systems Integration Award, zum fünften Mal vergeben für herausragende Leistungen auf dem Gebiet der Medientechnik und Systemintegration, und der siebte Opus – Deutscher Bühnenpreis für technisch-gestalterische Leistungen in Bühnenbau und -inszenierung.

Die Prolight + Sound verzeichnete ebenfalls einen neuen Aussteller-Höchststand mit 837 Unternehmen (2007: 795). Beide Messen belegten 180.000 Quadratmeter Brutto-Ausstellungsfläche in den Hallen und im Außenbereich.

Internationale Vermietung:
Classic-, Business-,
VIP-Toilettenwagen
Überall & Unabhängig

Ihr zuverlässiger Lieferant
ALTENWEG
GETRÄNKE · ZELTE · HALLEN
D-56291 Bickenbach Tel.:06746 / 202 Fax 8900
www.altenweg.de - E.mail: Info@altenweg.de

Versorgung
- Frischwasser
- Frischwassertank
- Frischwasserpumpe
- Stromgenerator

Entsorgung
- Fäkalienpumpe
- Fäkalientank
- Fäkalienentsorgung

Service
- Hygieneartikel
- Toilettenpersonal
- An- und Abtransport
- 24 Stunden Service

MEETINGMANAGER

Top 10

CONGA AWARD

Messe & Eventservice

Organisationslösungen für Veranstaltungen

MaxPro!® die ideale, webbasierte Softwarelösung für eine perfekte Planung und Verwaltung von Ihren Veranstaltungen aller Art.
Sie erhalten leistungsstarke, benutzerfreundliche Komplettlösungen für alle Informationen und Abläufe - sofort verfügbar und einsatzbereit.

MaxPro!® Event & Meeting
Meeting Management Software für Unternehmen & Agenturen
Alles was Sie für ein erfolgreiches Event & Meeting Management brauchen!

MaxPro!® Raum & Ressourcen Manager
Software zur Belegunsplanung von Räumen
Wollen Sie die Verwaltung und Buchung Ihrer Konferenz-,
Tagungs- und Besprechnungsräume optimieren?

MaxPro!® fair
Softwarelösung zur Messeplanung, Stand- und Personalorganisation
Messeorganisation und Kommunikation vor,
während und nach der Messe optimieren und vereinfachen.

Wenn Sie an Ihrem PC eine **MaxPro!®** Live-Präsentation erleben möchten,
können Sie sich zu einem Webinar anmelden.
Einfach, schnell, kostenlos. Das Webinar ist eine Kurz-Schulung,
die online auf ihrem PC stattfindet. Per Telefon und Web-Browser
erhalten Sie die Informationen unseres Webinar-Trainers.
Das Webinar ist natürlich unverbindlich und kostenlos für Sie.
Erfahren Sie jetzt, wie Sie von unseren Softwarelösungen profitieren.
Wählen Sie einfach diese Rufnummer **040 4840 7447** oder
besuchen Sie uns im Internet unter **www.meetingmanager.de**.

Alles Jubel oder was?

Publikum und Aussteller ziehen differenzierte Bilanz der World of Events 2008

Fotos: Worlds of Event

Aus Sicht der Organisatoren ist die World of Events 2008 mit überaus zufriedenstellenden Resultaten zu Ende gegangen. Rund 8000 Besucher waren an den beiden Messetagen in die Rhein-Main-Hallen nach Wiesbaden gekommen, wo sich 420 Aussteller dem Fachpublikum aus der Event- und Marketingbranche präsentierten. Auf Nachfrage von **event**und**co** fallen einige Urteile allerdings deutlich differenzierter aus, als die Jubel-Bilanz der Veranstalter.

Im zehnten Jahr ihres Bestehens hat die World of Events (WoE) die Erwartungen der Organisatoren bei weitem übertroffen. „Wir freuen uns nicht nur über die gestiegene Anzahl der Aussteller, auch das Besucher-Plus von über zehn Prozent im Vergleich zum Vorjahr ist für uns ein tolles Ergebnis", so Beate Nöhre. Vor allem die überaus gute Resonanz vieler Unternehmen – ob als Messegäste oder Repräsentanten – habe den Veranstaltern bewiesen, dass „das Konzept der World of Events absolut aufgeht". Auch auf Seiten der Rhein-Main-Hallen ist man mit dem Verlauf der Messe zufrieden. Geschäftsführer Thomas Krohne: „Die World of Events hat ihren Anspruch als Leitmesse der Branche eindrucksvoll unter Beweis gestellt."

Die internationale Fachausstellung „erhebt für sich den Anspruch, den Messebesuchern einen umfassenden Überblick über Trends und Innova-

tionen im Bereich Event-Marketing und Veranstaltungsservices zu bieten“, so der für die Öffentlichkeitsarbeit zuständige Ralph Müller von Fleetwerk Kommunikation in Hamburg. Für die Dienstleistungsunternehmen der Branche sei die World of Events eine perfekte Plattform zur Eigendarstellung und für den direkten Kontakt zum Kunden.

Eine Plattform, die jedoch insbesondere viele Agenturen nicht beanspruchten. Ralf Lottig von der Bochumer Firma Tarm LED beispielsweise ist aufgefallen, dass „sonst erheblich mehr Agenturen vertreten“ waren. Von First Class Events aus Berlin etwa, nicht als Aussteller dabei, ist zu erfahren, Geschäftsführer Andreas Grunszky habe lediglich einige Termine auf der Messe wahrgenommen. Und Anne Hepper von Kalle Krause berichtet: „Die World of Events 2007 hat uns nicht weitergebracht. Wir sind deshalb bereits im vergangenen Jahr umgeschwenkt und haben uns entschieden, 2008 stattdessen auf der Euro-Shop in Düsseldorf auszustellen. Die für uns wichtigen Personen sind dort auch vertreten.“

Dabei hatten die Veranstalter sich bemüht, der gestiegenen Nachfrage auf Kundenseite Rechnung zu tragen, so dass die WoE erstmals die gesamte Ausstellungsfläche der Rhein-Main-Hallen umfasste. Gleichzeitig wurden Einlassprocedere und Besucherregistrierung erheblich verbessert. „Unsere neue Software und eine Optimierung der Abläufe haben dafür gesorgt, dass es zu keinerlei Wartezeiten gekommen ist“, so Christian Achenbach, der IT-Verantwortliche der Rhein-Main-Hallen Betriebsgesellschaft.

Eine weitere Neuerung erfuhr auch das Kongressprogramm. ”Trends und Zukunftsperspektiven im Live-Marketing“ lautete die Überschrift des VOK DAMS : ILM live marketing kongress, der im Rahmen des ersten Deutschen Live-Marketing-Tages durchgeführt wurde. 20 Referenten und Diskussionspartner aus internationalen Unternehmen, Wissenschaft und Medien beleuchten unter den Rubriken Erlebnis, Strategie und Werte neue Felder der direkten und persönlichen Zielgruppenansprache.

„Es war unser Ziel, innovative Ideen für eine erfolgreiche Kundenansprache aufzuzeigen und neue Wege in der Direktkommunikation zu beschreiben“, so Wolfgang Altenstrasser, Geschäftsführer des VOK DAMS : ILM, Institut für Live-Marketing. Dieses habe man auch erreicht: 160 Gäste konnten für das neue Kongressformat gewonnen werden. „Mit unserem inhaltlichen Anspruch und dem kompakten Tagesprogramm ist es uns zudem gelungen, neue Zielgruppen auf Entscheidungsebene anzusprechen“, resümiert Altenstrasser.

DAMMANN
ABSPERRUNGEN ZUR SICHERHEIT
Absperrgitter - Polizeigitter - Bühnengitter - Mobilzäune
Eingangs-Schleusen - Bauzäune - Absperrzäune
Absperrschranken - Absperrbänder - Sichtschutzzäune
Dammann Absperrung GmbH
Robert - Bosch - Straße 5 • D-21629 Neu Wulmstorf
Tel.: +49 (0)40 700 178 0 • Fax: +49 (0)40 700 178 10
www.DammannAbsperrung.de • Info@DammannAbsperrung.de

„Mehr Entscheider, mehr Kontakte und eine höhere Qualität der Gespräche“, fasst Klaus Mertens seine Eindrücke zusammen. Verglichen mit dem früheren „Sammelsurium“ sei die Messe inzwischen sehr professionell, lobt der Sprecher der Partyrent-Gruppe: „Obwohl die World of Events keine Produkt- und Verkaufsmesse ist, sondern eine Leistungsschau, bedeutet sie für uns als Ausstatter mehr Umsatz.“ Da die WoE zusammen mit Partyrent gewachsen sei, „ist es für uns wichtig, unseren neuen Standorte und Mitarbeiter dort zu präsentieren“.

Neu im Messeprogramm war auch die Verleihung des BlachReport Event Awards. Dabei steht die Bewertung der kreativen Aspekte und der Zielorientierung eines Event-Konzeptes als Instrument der Marketing- und Unternehmenskommunikation im Vordergrund. Zur Teilnahme aufgerufen waren nationale und internationale Unternehmen, Agenturen, Event-Produzenten, Eventmanager sowie Production Companies und technische Dienstleister. 33 eingereichte Konzepte hatte die Jury zu bewerten und endschied sich für ”Max.Sense Marketing“, „Megacult Marketing for the Masses“, „stagg & friends“ sowie „munich one live communications“. Nach einer langen Partynacht sei man dann in guter Stimmung in den zweiten Messetag gestartet, so Ralph Müller.

Zufrieden mit dem Verlauf der Messe, die für das Unternehmen in erste Linie „Imagepflege“ bedeute, zeigt sich auch Tarm-LED-Manager Ralf Lottig. Andererseits betont er: „Bis auf das erste Jahr waren wir immer dabei. Würden wir jetzt nicht mehr teilnehmen, hieße es gleich, die haben Schwierigkeiten.“ Wie andere Aussteller bestätigt Lottig ein verbessertes Niveau. Besonders die Halle eins habe einen Sprung nach vorn gemacht. Dennoch: „Wir sind international bekannt. Die WoE ist deshalb für die Gaukler wichtiger als für uns.“

Von einer anderen Seite beleuchtet Sascha Bell von der Ravensburger Firma Gamo, die unter anderem Sanitärfahrzeuge herstellt, seine Teilnahme als Aussteller: „Ich war das zweite Mal dabei, denn ich kenne keine bessere Messe. Ich habe die Messe deshalb meinen Altkunden empfohlen und sie nach Wiesbaden eingeladen, um sie dort zu treffen. Die immensen Standkosten stehen allerdings in keinem Verhältnis zum Nutzen. Dazu müsste ich mindestens zwei, drei Neukunden gewinnen, beispielsweise Zeltverleiher oder Eventveranstalter. Das passiert aber nicht. Viele Besucher sehen sich zwar unsere Kataloge an, haben aber für unsere in Deutschland produzierten Fahrzeuge nicht genügend Geld.“

„Das positive Feedback der Gäste lässt uns mit viel Schwung an die Planungen für 2009 gehen“, so WoE-Mitveranstalterin Beate Nöhre. Um den ständig steigenden Anforderungen der Unternehmen an die Fachmesse gerecht zu werden, hat sie ihr Team verstärkt und Angela Krohne als Projektleiterin zu Corporate Communications nach Norderstedt geholt. Die 24-Jährige arbeitete zuletzt als Event-Koordinatorin im Dorint Golfresort und Spa auf Mallorca. (fha)

Draußen Feiern

INHALT

„Wir werden nachhaltiger im Markt auftreten" – Interview mit Jürgen Bungert Seite 24

Erlebe die Vielfalt TOI TOI & DIXI Seite 26

Full-Service für jede Veranstaltung Bavaria-Zelte Seite 28

Der kompetente Partner im Zeltbau HALTEC GmbH Seite 28

„Wir machen alles möglich" Emslandzelte Seite 29

Alles aus einer Hand E&E Die Partylöwen Seite 29

Equipment ist weltweit im Einsatz Screen Rent Seite 30

Atmosphäre statt Plastik Rent-a-tipi Seite 32

„Holz, Aluminium, Glas – so sehen heute Zelte aus" De Boer Seite 34

„Wir drehen jedes Ding." Bumat-Bewegungssysteme Seite 36

„Alles muss beim ersten Mal sitzen" Dammann Absperrungen Seite 38

Sicher – Zuverlässig – Schnell – Flexibel apq stage Seite 39

„Evolution" dient als VIP-Empfangsraum Neptunus Seite 40

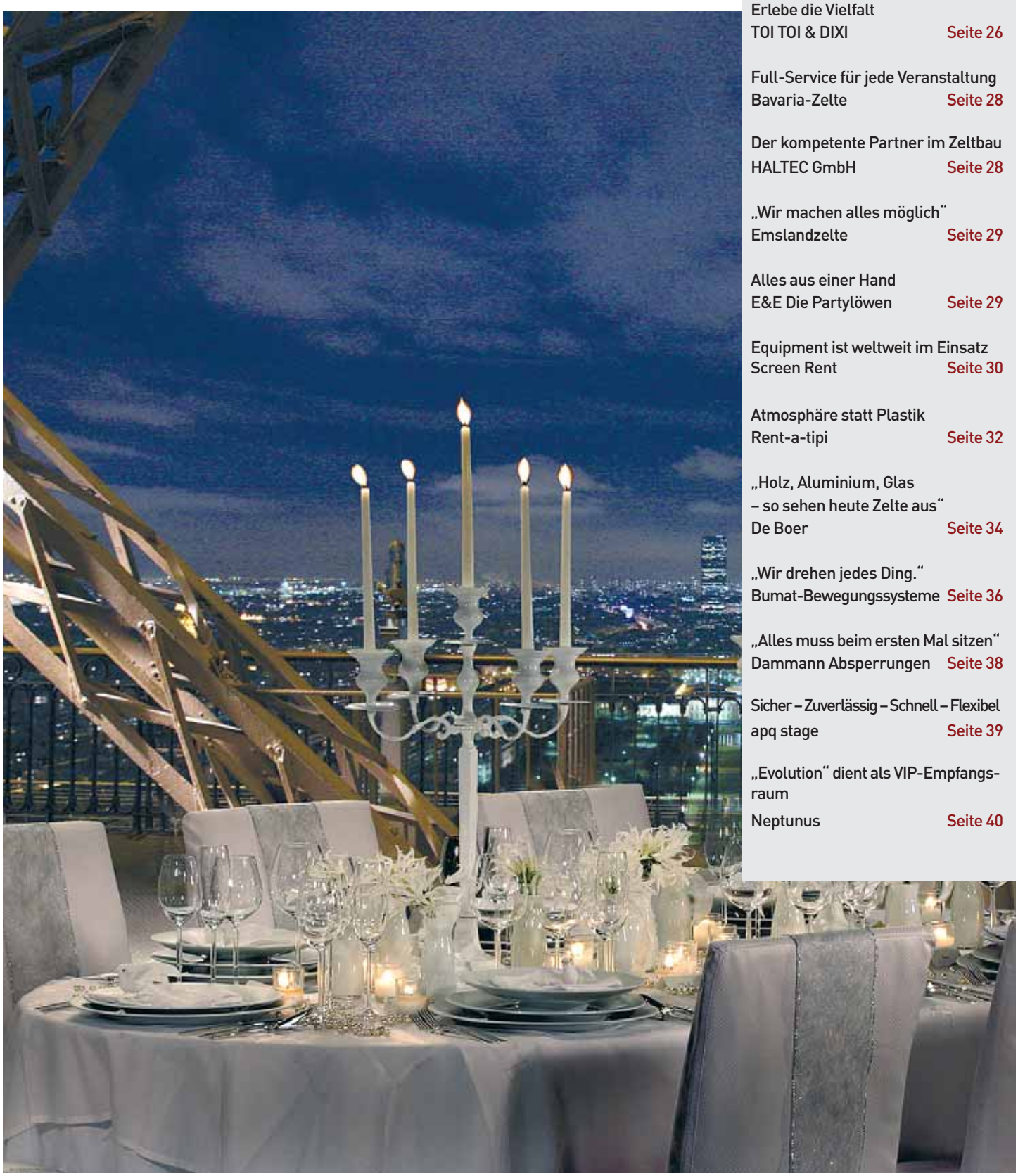


Foto: Party Rent

„Wir werden nachhaltiger im Markt auftreten“

Interview mit Jürgen Bungert, Geschäftsführer von Event Rent

Fotos: Event Rent GmbH

2007 war für den Bocholter Nonfood-Caterer Event Rent ein erfolgreiches Geschäftsjahr. Auch im Hinblick auf die strategische Ausrichtung des Unternehmens war das vergangene Jahr von großer Bedeutung. **event**und**co** sprach mit Geschäftsführer Jürgen Bungert über Namens- und Logowechsel im vergangenen Geschäftsjahr sowie über aktuelle Trends und Erwartungen.

Wie bewerten Sie das vergangene Geschäftsjahr?

2007 war für uns ein Jahr voller neuer Herausforderungen. Wir blicken auf viele interessante Veranstaltungen zurück, die wir für unsere Kunden mit Equipment ausstatten durften.

Mit wie vielen Mitarbeitern?

Wir arbeiten mit ca. 30 festen Mitarbeitern und 20 Part-Timern. Wir haben drei neue Vertriebsmitarbeiter und einen neuen Projektmanager im Team. Derzeit halten wir zudem Ausschau nach weiteren hochqualifizierten Vertrieblern und Projektmanagern für den Großraum Düsseldorf/Köln sowie für das Ruhrgebiet.

Was hat sich sonst noch getan?

Mein Geschäftspartner Heinz Tangelder hat sich aus gesundheitlichen Gründen aus dem Unternehmen zurückgezogen. Dadurch wurden Umstrukturierungen notwendig – Verantwortungen wurden neu geschultert, und die Positionierung des Unternehmens wurde neu überdacht.

Was wollen Sie mit der Umfirmierung von Meta Events in Event Rent erreichen?

Der Haupt-Beweggrund für die neue Firmierung ist, dass wir uns mit dem Namen Event Rent deutlicher im Markt profilieren wollen. Die Vermietung von Equipment war früher eines unserer Geschäftsfelder. Heute ist die Vermietung von Equipment für Events unsere Kernkompetenz.

Haben Sie deshalb auch das Logo gewechselt?

Es ist erforderlich, sich im Markt eindeutig abzugrenzen und Alleinstellungsmerkmale hervorzuheben. Unser bisheriges Logo ähnelte zu sehr dem eines Mitbewerbers; die Verwechslungsgefahr abzustellen war einer der Beweggründe für die neue Außendarstellung unseres Unternehmens. Viel wichtiger ist jedoch die Tatsache, dass sich ein Unternehmen im Laufe der Zeit entwickelt und diese Entwicklung sollte nach außen hin mit einem zeitgemäßen Corporate Design dargestellt werden.

Welche Ziele wollen Sie dieses Jahr realisieren?

Unsere Erwartungen und Ziele haben wir hoch gesteckt. So wollen wir uns noch stärker als bisher als Supplier für das gesamte Veranstaltungsequipment profilieren.

Was heißt das konkret?

In der Vergangenheit haben wir uns stark auf die Vermietung von Event-Mobiliar konzentriert. Im Bereich Lounge-Equipment war Event Rent sogar Vorreiter unter den deutschen Nonfood-Caterern. Was viele nicht wissen: Wir können unseren Kunden darüber hinaus den gesamten Bedarf an Equipment für Events anbieten, also auch Küchen- und Gastronomie-Bedarf.

Resultieren daraus Neuerungen im Produkt-Portfolio?

Den bisherigen Rahmen an Table-Top haben wir mit zwei neuen Porzellan-Serien aus dem Hause Villeroy & Boch aufgestockt. Außerdem stehen den Caterern und Gastronomen mit unseren neuen Glastellern aus dem Hause Ritzenhoff hochwertige Accessoires für Inszenierung Ihrer Kreationen zur Verfügung.

Welche Trends zeichnen sich bei Möbeln und Equipment ab?

Der Trend im Indoor-Bereich geht zurzeit ganz klar in Richtung Lounge-Equipment. Diesen Trend haben wir bei Event Rent schon sehr frühzeitig erkannt und darauf reagiert. So waren wir einer der ersten Verleiher von Veranstaltungsequipment, die mit "Select" das Segment Lounge-Equipment aktiv aufgriffen hat. Diesen Bereich haben wir nun stark ausgebaut.

Der Frühling steht bevor, Outdoor-Events sind stark im Kommen. Hat Event Rent auch hier Neuerungen im Programm?

Selbstverständlich reagieren wir auch hier auf die Nachfrage unserer Kunden. So haben wir schon 2007 die Sitzgruppe "Bosten" in unser Programm aufgenommen, mit der wir unter anderem die Außenbereiche der CPD ausstatteten. Der illuminierte Stehtisch "X-Pot" ist in diversen Farben erhältlich und ideal für die atmosphärische Ausstattung von Outdoor-Areas. Auf unserer Sofa-Linie "Lifestyle" nahmen kürzlich erst die Gäste einer Veranstaltung von Deloitte Platz. Und unsere Terrassen-Bodenelemente in Beachwood-Optik sind ein wahrer Eye-Catcher.

Ihre neuen Leuchttische gab es bereits im Verleih-Segment. Warum haben Sie die jetzt ebenfalls im Programm?

Wir haben diese Tische in unser Programm aufgenommen, weil bei uns die Nachfrage enorm gestiegen ist. Wir folgen damit einem allgemeinen Trend der Event-Branche. Unsere Tische unterscheiden sich jedoch in Optik, Beschaffenheit und Technik von den Tischen anderer Anbieter.

Wann ist mit einem neuen Katalog für die neuen Produkte zu rechnen?

Wir arbeiten derzeit tatsächlich an einem neuen Katalog, ebenso wie an einem neuen Internetauftritt – beides wird entsprechend unseres neuen Corporate Designs ein frisches Gesicht bekommen. Wann genau beide Verkaufstools vorgestellt werden, ist derzeit noch nicht präzise absehbar.

Sind all diese Neuerungen ein Indiz dafür, dass Sie aggressiver auf dem Veranstaltungsmarkt auftreten wollen?

So möchte ich das nicht formulieren. Wir werden mit unseren Produkten und Services künftig einfach nachhaltiger im Markt auftreten. Ich denke, der deutsche Veranstaltungsmarkt verträgt mehrere Nonfood-Catering-Companies, die im fairen Wettbewerb miteinander stehen. Wichtig ist, dass wir uns im Wettbewerb nicht ausschließlich über den Preis definieren. Denn nur, wenn wir renditeorientiert arbeiten, können wir uns als Event-Dienstleister weiter entwickeln und damit die Optimierung unserer Services gewährleisten. Und davon profitieren schlussendlich die Kunden.

Kontakt

Event Rent GmbH
Robert-Bosch-Str. 32
46397 Bocholt
Tel.: +49 (0) 28 71 219 38-0
Fax: +49 (0) 28 71 219 38-29
E-Mail: info@eventrent.de
www.eventrent.de

Erlebe die Vielfalt

TOI TOI & DIXI – europaweit am Ball

Fotos: toi toi

Orte ohne Infrastruktur erfordern individuelle Lösungen. Hier bietet TOI TOI & DIXI eine Vielzahl an Sanitärlösungen. Mal sind sie klein und effizient, groß und multifunktional oder luxuriös und sehr komfortabel. Das bedeutet für die Kunden: Mobilität und Komfort ohne Einschränkungen!

Ob VIP Event oder Großveranstaltung - Für jeden Bedarf hat TOI TOI & DIXI die passende Lösung – und das europaweit. Insbesondere bei der Koordination von Großprojekten ist eine reibungslose Logistik für eine erfolgreiche Abwicklung entscheidend. Gerade dann sind langjährige Erfahrung und spezielles Know-how gefragt. Und somit heißt es auch in diesem Jahr bei der Fußball EM in Österreich und in der Schweiz: Zu Gast bei TOI TOI. Der internationale Konzern ist in diesen Ländern schon seit vielen Jahren mit eigenen Gesellschaften vertreten.

Bei der EM bringt TOI TOI & DIXI die luxuriösen WC-Anlagen der Premium Line ins Spiel. Bereits bei der Fußball WM in Deutschland vor zwei Jahren hatten die edlen Sanitäranlagen ihren ersten erfolgreichen Großeinsatz. 100 weiterentwickelte Anlagen gehen nun in die nächste Runde und stehen für ihren Einsatz in beiden Austragungsländern bereit. So werden beispielsweise in Österreich alle VIP-Hospitality Bereiche mit den exklusiven Sanitäreinheiten ausgestattet. Für die Besucher der offiziellen Fan-Zone in Wien stehen von der Marke TOI TOI 1.000 mobile Einzelkabinen bereit. Dies ist aber wahrscheinlich nur der Anfang, die Anfragen nach mobilen Sanitärlösungen laufen bei den Firmen derzeit auf Hochtouren. So verfährt man hier nach der Devise: First in – first out!

Seit über drei Jahrzehnten verbindet TOI TOI & DIXI professionelle Produktentwicklung mit einem lückenlosen Rundum-Service. D.h. neben einem Maximum an Produktvielfalt bieten die Unternehmen eine umfassende Beratungs- und Servicekompetenz. Und die geht weit über die Bereitstellung von mobilen Toilettenkabinen hinaus. Vielfalt heißt das Programm! Event-Trailer lassen sich ökonomisch und flexibel transportieren. Die Mini- oder Maxi-Sanitärcontainer der Basic Line zeigen ihre wahre Größe erst im Innenraum: Als reine Dusch- oder WC-Container oder als kombinierte Einrichtung gibt es sie zudem in vielen verschiedenen Varianten. Die WC-Anlagen der Premium Line bieten den Gästen allerdings etwas ganz Besonderes: Exklusives Ambiente mit marmorierten Wänden, gefliestem Boden und hochwertigen Wasch- und Schminkgelegenheiten. Schwer beeindruckend. Aber das alles lässt sich ganz leicht heben und transportieren – hochwertiges High Tech-Material macht es möglich. Ob Luxus oder schnelle praktische Lösung, bei TOI TOI & DIXI bekommen die Kunden was sie benötigen – plus kompetenten Service aus einer Hand. Dieser beinhaltet sämtliche Montage- und Demontagearbeiten, Anschlussarbeiten nach der Trinkwasserverordnung, zusätzliches technisches Equipment wie z.B. selbst regulierende Druckerhöhungsanlagen sowie die fachgerechte Abwasser-Entsorgung. Und, falls gewünscht, geschulte Stand-by Reinigungsteams während des Events. Ziel ist es, den Kunden ein Höchstmaß an Intimität unter perfekten hygienischen Bedingungen zu bieten – und das im Einklang mit der Umwelt. Mit der Erfahrung aus vielen großen und kleinen Projekten bietet TOI TOI & DIXI seinen Kunden Kompetenz und Sicherheit.

Professionelle Produktentwicklung seit über drei Jahrzehnten

Kontakt:

TOI TOI & DIXI Sanitärsysteme GmbHs /
ADCO UMWELTDIENSTE HOLDING GMBH
Petra Kerkmann
Halskestr. 33
40880 Ratingen
Tel.: +49 (0)1805 34 94 00
Fax: +49 (0)2102 852 203
E-Mail: info@dixi-wc.de
www.toitoidixi.de

Full-Service für jede Veranstaltung

Der Zeltvermieter Bavaria-Zelte aus Forstinning

Foto: Bavaria-Zelte

Das Unternehmen Bavaria-Zelte ist seit 1999 Nachfolger der seit 1970 bestehenden Firma Matthes Festzeltbewirtung. Der jetzige Firmeninhaber Richard Matthes hat selbst seit 1975 mitgewirkt- und verfügt somit über 33 Jahre Erfahrungen als Zeltmeister.

Das Angebot umfasst neben der Vermietung und dem Verkauf von Festzelten, Bühnen und Lagerhallen auch Sonderkonstruktionen, wie zum Beispiel die Überdachung eines Fußballfeldes, komplette Montageleistungen sowie die Lieferung von Zubehör.

„Wir haben uns zum Ziel gesetzt, auf die Bedürfnisse unserer Kunden individuell einzugehen“, beschreibt Richard Matthes die Philosophie seines Unternehmens. Die Anzahl der verschiedenen Zelttypen ist umfangreich. Vom modernen Starflex-Sonnensegel bis hin zum traditionellen bayerischen Festzelt reicht die Palette, die keine Wünsche offen lässt.

Doch die Produktpalette hört beim Zelt nicht auf. Bavaria bietet einen Full-Service für die gesamte Veranstaltung. Der beginnt bei der professionellen Eventplanung, geht über die Visualisierung der Zelte am Computer und reicht bis zum Catering und der Versorgung mit mobilen Sanitärsystemen. Strom, Bestuhlung und Beleuchtung gehören ebenso dazu wie die Bereitstellung von Pflanzen.

Wie unterschiedlich die Veranstaltungen sind, die Bavaria-Zelte betreut, zeigt ein Blick in die Referenzliste. Die ist nämlich auch unendlich umfangreich und gespickt mit großen Namen wie BMW oder EADS. Kein Wunder, wenn man solange im Geschäft ist.

Damit der Erfolg weiter bleibt, legen die Forstinninger seit Beginn an einen großen Wert auf den Kundenservice. „Der ständige Kontakt zu unseren Kunden und Geschäftspartnern ist ein zentraler Bestandteil des Unternehmens. Für Anregungen und Wünsche, sowie konstruktive Kritik stehen wir Ihnen selbstverständlich jederzeit zur Verfügung“, sagt Richard Matthes und dem muss man nichts hinzufügen.

KONTAKT:

Bavaria-Zelte
Römerstraße 12a
85661 Forstinning
Tel.: +49 8121 - 99 58 70
Fax: +49 8121 / 99 58 710
E-Mail: info@Bavaria-Zelte.de
www.Bavaria-Zelte.de

Der kompetente Partner im Zeltbau

Die HALTEC Hallensysteme GmbH

Foto: Haltec

Ein besonderes Ambiente schaffen – das gelingt mit den Party- und Festzelten von HALTEC. Die international tätige Firmengruppe gehört zu den führenden Anbietern im Bereich Zelt- und Hallenbau. Das über viele Jahre aufgebaute Know-how wird permanent weiterentwickelt und gewährleistet den hohen technischen Standard aller HALTEC Produkte.

So zeichnet sich die Partyflex-Reihe dadurch aus, dass der Kunde die Zelte aufgrund ihrer Vielseitigkeit beliebig nach seinen Wünschen einsetzen kann. Beispielsweise kann das Modell MAXI als eigenständiges Zelt oder als Anbau an ein bestehendes Zelt genutzt werden. Ein weiteres Element aus dem Sortiment ist das Festzelt Quickflex, das ideal für den Einsatz von Großveranstaltungen jeder Art ist.

Ein attraktiver Blickfang ist die Pagode Quadroflex. Angelehnt an das asiatische Vorbild besticht das Zelt durch den problemlosen Aufbau in sehr kurzer Zeit. Mit seiner auffallenden Form ist das Starflex das optische Highlight des HALTEC-Zeltprogamms. Es zeichnet sich durch sein offenes Design aus, denn das Starflex hat weder klassische Seitenwände noch Seitenstützen. So bietet das Starflex Schutz vor Sonne und Regen und bietet dennoch das Gefühl, im Freien zu stehen.

Stilvolle Beleuchtung in Zelten und im Freien stellt besondere Anforderungen an Lampensysteme. Denn die Leuchten sollen nicht nur elegant aussehen. HKH Lighting BV, eine Tochter der HALTEC Gruppe, bietet eine breite Palette von Beleuchtungssystemen, die ideal auf den mobilen Einsatz ausgelegt sind.

Und seit diesem Jahr neu auf dem Markt bietet HKH Zeltbeleuchtungssysteme mit Leuchtdioden (LEDs) an. Der Vorteil dieser Leuchttechnik ist eine über 50-fach höhere Leuchtdauer als die einer herkömmlichen Glühbirne. Das umfangreiche Sortiment reicht von LED-Masten, Seitenbeleuchtungen, Strahlern und Stehtischbeleuchtungen bis hin zu Fluchtweg- und Anti-Panik-Beleuchtungen. Mobile Aluminiumzäune mit integrierter Beleuchtung sorgen für ein besonders festliches Ambiente.

KONTAKT:

HALTEC Hallensysteme GmbH
Hauptstraße 285-291
D-58675 Hemer, Deutschland
Tel.: +49 (0) 2372 9497 – 48
Fax: +49 (0) 2372 9497 – 53
Email: info@haltec.net
www.haltec.net

„Wir machen alles möglich“

Der Zeltvermieter Emslandzelte

Fotos: Emsland Zelte

Seit 1996 ist der Zeltvermieter Emslandzelte eine feste Größe auf dem nationalen Vermietungssektor. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Lingen beschäftigt bis zum 20 Mitarbeiter. Der Aktionsradius der Emsländer ist allerdings keineswegs auf Norddeutschland beschränkt. Veranstaltungen, die mit Zelten von Emslandzelte ausgestattet werden, finden im Münchner Olympiastadion ebenso wie in Wien statt. „Wir sind in der Lage, auch international schnell, flexibel und vor allem zuverlässig zu arbeiten“, sagt Inhaberin Monika Uphaus-Hoffmann.

Das Unternehmen hat sich in der Branche einen exzellenten Ruf als „Pagodenspezialist“ erarbeitet. „Wir vermieten hauptsächlich Pagoden mit einer Spannweite bis zu zehn Meter“, erklärt Uphaus-Hoffmann und fügt hinzu. „Wir bauen natürlich auch andere Formen mit anderen Spannweiten auf.“

Die Emsländer beschränken sich nicht nur auf das reine Zelt. Das Unternehmen liefert auch das komplette Mobiliar, den Teppichboden, den Himmel und auch die Beleuchtung. Dabei stehen die kompetente Beratung und der umfassende Service im Mittelpunkt der Firmenphilosophie. „Wir machen alles möglich“, so beschreibt Monika Uphaus-Hoffmann ihre Vorstellung von einem guten Zeltvermieter.

Es gibt offensichtlich viele Veranstalter, die den guten Service von Emslandzelte schätzen. So ist der Zeltvermieter bei zahlreichen internationalen Reitveranstaltungen mit seinen Zelten dabei. Auch Gartenfestivals in ganz Deutschland werden mit den Pagoden von Emslandzelte überdacht. Einmal pro Jahr können sich viele Besucher auf der Hausmesse (in diesem Jahr vom 12. bis 14 April) vom Leistungsspektrum von Emslandzelte überzeugen. Das lohnt sich auf jeden Fall.

Kontakt:

Emslandzelte
Monika Uphaus-Hoffmann
Bernardstrasse 45
49809 Lingen
Tel.: +49 (0)5 91 - 5 26 37
Fax: +49 (0)5 91 - 5 43 14
E-Mail: Emslandzelte@Emslandzelte.de
www.Emslandzelte.de

Alles aus einer Hand

E&E Die Partylöwen

Foto: E&E Die Partylöwen

Sie bezeichnen sich selbst als „die alten Hasen der Eventbranche seit 1985.“ Wer so lange in diesem kurzlebigen Geschäft am Markt ist, hat vieles richtig gemacht. Das Geheimnis des Erfolgs ist das klare Konzept, das hinter der Unternehmensgruppe „Die Partylöwen“ aus Westerstede steckt. Zwei Unternehmen, eines für den Non-Food-Bereich und ein Cateringservice machen etwas möglich, was in der Branche gefragt ist: Veranstaltungen aus einer Hand und aus einem Guss. Und noch etwas trägt dazu bei, dass die Westersteder auch nach mehr als zwanzig Jahren gut im Geschäft sind: Die ständige Suche nach Innovationen.

Vermietet werden immer die Neuheiten aus dem Zelt- und Dekorationsbereich: vom neuen Innenhimmeldesign bis zu den Stehtischhussen, vom Partyzelt bis zum 20 Meter breiten Festzelt mit Kassettenwänden oder als Planenversion. Auch im Bereich Deko gehen die Partylöwen „mit der Zeit“. Der Trend geht hin zu schlichtem und edlem Desgin mit vielen Lichtreflexen. Aber auch wer es traditionell mag, ist in Westerstede an der richtigen Adresse: für jeden etwas dabei.

Die Zeltvarianten des Unternehmens reichen über Spitzdachpagoden der Größen 3 x 3, 4 x 4, 5 x 5, 6 x 6 und 10 x 10 Meter über Festzelten mit 8 und 10 Metern Giebelbreite, Großzelte mit 15 und 20 Metern Giebelbreite, die beliebig verlängerbar sind, bis hin zu speziellen Zelten wie Sunflex-Sternzelten, 6-Eck Apsiden und Hochpunktmembranzelten.

Auch für das „stille Örtchen“ ist gesorgt. Vom Selbstabholer-WC über das exclusiv- ausgestattete VIP-WC bis hin zum WC-Auflieger für Großveranstaltungen ist alles lieferbar.

Der umfangreiche Catering- und Musikservice bietet Buffets und ausgesuchte Getränke vom Feinsten, der Musikservice ein großes Repertoire für Hochzeit, Geburtstag, Betriebsfest, Jubiläum, Polterabend, Konfirmation, Trauerfeier usw. Von der Beamer- Präsentation bis hin zur Großveranstaltung lässt sich alles realisieren.

Kontakt:

E & E Die Partylöwen GmbH & Co. KG
Ahlhorn Veranstaltungsservice
Friesenstraße 19
26655 Westerstede - Moorburg
Tel.: +49 (0) 44 88-63 33
Fax: +49 (0) 44 88-39 59
E-Mail: mail@wir-machen-feste.de
E-E.die.partyloewen@t-online.de
www.die-partyloewen.com

Fotos: SCREEN RENT GmbH

Mit einer Geschäftsidee und sechs auf Raten gekauften und umlackierten Fernsehapparaten hat der experimentierfreudige Dirk Roswandowicz 1996 angefangen. Innerhalb weniger Jahre machte er aus der Magdeburger Garagenfirma einen der großen Verleiher von LED- und Cube-Videowänden, Air-Screens und Großprojektoren. Das Equipment der Firma Screen Rent, die Roswandowicz zu einem mittelständischen Unternehmen ausgebaut hat, kommt international zum Einsatz.

Equipment ist weltweit im Einsatz

Screen Rent ist einer der großen Verleiher von LED- und Cube-Videowänden

Semper-Opernball in Desden, Ironman-Europameisterschaft in Frankfurt, DFB-Pokalfinale in Berlin, internationale Filmfestspiele in Venedig, Robbie Williams Live-Konzert und Golfturnier in Dubai –für diese und viele weitere Events aus Politik, Sport und Kultur mieteten die Veranstalter Großbildwände und Videotechnik beim Magdeburger Unternehmen Screen Rent. Damit bestätigte sich vielfach, dass Dirk Roswandowicz nicht übertrieben hatte, als er 2004 nach enormen Umsatzsteigerungen in den Vorjahren erneut ankündigte: „Wir wollen und werden weiter wachsen."

Dann kam die Fußball-WM und damit der „Ausnahmezustand" für das Team des ostdeutschen Unternehmens. Wenige Tage vor dem ersten Anpfiff waren 25 große und kleinere Bildwände in ganz Deutschland aufzubauen, damit Tausende von Fans ihren Mannschaften zujubeln konnten. Vor Beginn jeder Vorführungen stehe man regelmäßig „vor einem Infarkt", sagt Roswandowicz. Die Technik sei zwar sehr robust, dennoch könnten Fehler nicht ausgeschlossen werden. Bisher seien ihm und seinen Leuten bei Großveranstaltungen aber noch keine gravierenden Fehler unterlaufen. „Aus einer Garagenfirma", schrieb damals die Mitteldeutsche Zeitung, habe der Unternehmens-Chef in den vergangenen zehn Jahren „Ostdeutschlands größten Verleiher von Videowänden" mit mehr als 30 Mitarbeitern aufgebaut.

Eng verknüpft ist diese Erfolgsgeschichte mit dem Elan des heute 36-jährigen Firmengründer. Diplom-Kaufmann Dirk Roswandowicz, der neben Englisch auch Russisch spricht und an der Universität Magdeburg Marketing und Unternehmensführung studiert hat, verfolgte Mitte der neunziger Jahre den Aufstieg des privaten Fernsehens. Als mit Viva der erste deutsche Musiksender gegründet wurde, experimentierte er mit Video und wollte eine eigene Produktionsfirma aufbauen.

Obwohl selbst einfache Technik noch sehr teuer war, sah Roswandowicz darin einen Markt, denn Konzertveranstalter und Messebauer setzen bereits auf Videotechnik. Also kaufte er 1996 in Magdeburg sechs Philips-Fernseher auf Raten und lackierte die Fernseher um, „damit sie optisch besser wirkten".

Premiere war dann 1997 auf der Agrarausstellung Grüne Woche. Mit Hilfe von Gleichgesinnten baute Roswandowicz aus den gekauften sowie aus weiteren gemieteten Fernsehern eine Monitorwand auf. Finanziell gerechnet habe sich das nicht, meint er rückblickend, doch die Publicity sei enorm gewesen.

Mit dem rasanten technischen Fortschritt, gerade der LED-Technologie, entwickelte sich auch Screen Rent weiter: Mehr Aufträge, mehr Equipment, mehr Mitarbeiter, mehr Markenkunden, darunter Porsche, Red Bull und das ZDF. Inzwischen liefern die von Screen Rent angebotenen Produkte selbst auf einhundert Quadratmeter großen Bildflächen noch erstklassige Bilder: Bei Innenveranstaltungen wie Modenschauen, kulturellen und politischen Veranstaltungen, aber auch bei Outdoor-Events, etwa Formel-1-Rennen, Papstbesuchen und Anlegemanövern der stolzen Queen Mary.

An der grundlegenden Firmenphilosophie hat sich seit der Gründung trotz des Wachstums und des Erfolges allerdings kaum etwa verändert: „Unser Ziel ist es", sagt Dirk Roswandowicz, „dass wir einen Job haben, der uns Spaß macht und von dem wir ordentlich leben können."

Kontakt

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

Atmosphäre statt Plastik

Riesen-Tipis machen jede Veranstaltung zu einem Fest

Eine Erfolgsstory der besonderen Art schreibt die Firma Rent-A-Tipi aus Neumarkt in der Oberpfalz. Seit drei Jahren bietet das Unternehmen unter der Leitung von Bernd Forster Riesentipis der schwedischen Firma Tentipi in der Vermietung und im Verkauf an, die aufgrund ihres Designs und ihrer Flexibilität einzigartig sind. „Wir bieten Atmosphäre statt Plastik“, sagt Bernd Forster, der die beliebig erweiterbaren Zelte bereits auf zahlreichen Events von namhaften Kunden wie der Deutsche Bahn AG, Continental oder der ISPO in München eingesetzt hat.

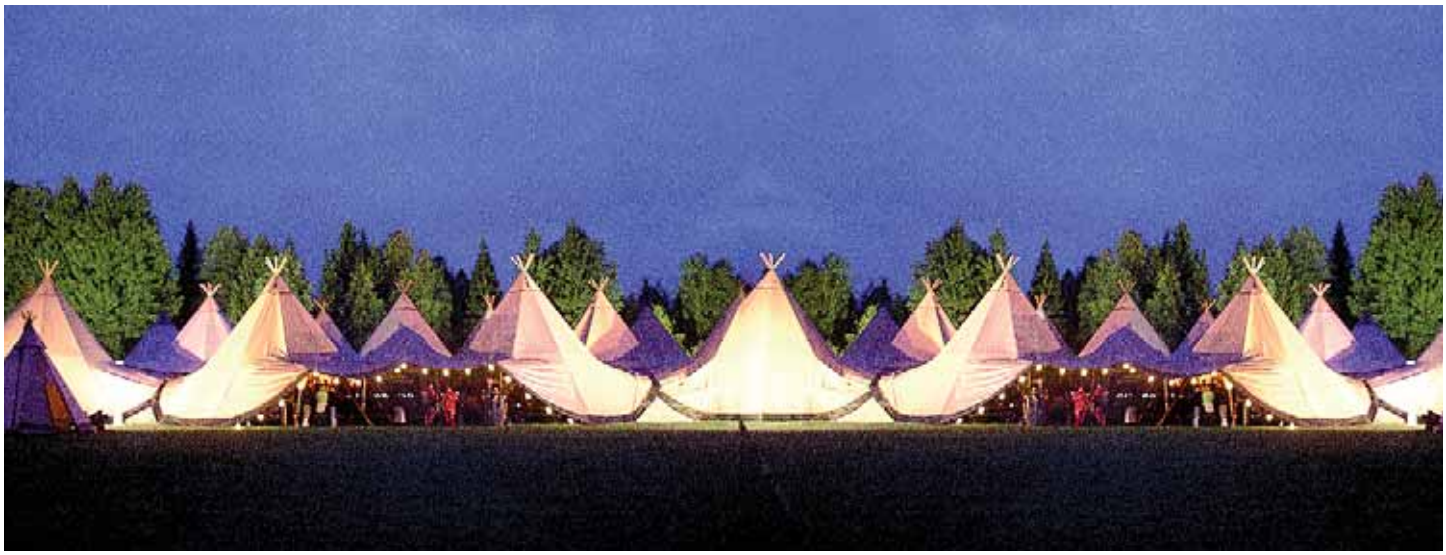
Die, durch die Ureinwohner Lapplands inspirierten Tipis gibt es in vier verschiedenen Größen. Besonders als Event-Zelt geeignet ist das Riesenhut Tipi, das einzeln und geschlossen einen Durchmesser von 10,3 Metern bietet. Es lässt sich rundherum öffnen und mit mehreren Tipis verschmelzen. Dadurch können große Flächen erzeugt werden. Bisheriger Rekord waren 14 verbundene Riesentipis mit einer Fläche von 1.500 qm.

Neben der einzigartigen Konstruktion bietet das Unternehmen von Bernd Forster auch sehr individuelle Innenausstattungen an. Neben der Möglichkeit, offenes Feuer im Zelt zu haben gibt es auch eine authentische Ausstattung mit passenden Garnituren, Dekorationen und Beleuchtungsmöglichkeiten. Auch zusätzliche Heizsysteme sind selbstverständlich möglich.

Der Service von Rent-A-Tipi umfasst den kompletten Auf- und Abbau sowie die komplette Innenausstattung. Die Tipis können sowohl gemietet als auch gekauft werden. Als Tentipi Masterpartner Deutschland hat das Unternehmen den Alleinvertrieb der schwedischen Zelte für Deutschland, Österreich und die Schweiz übernommen. Um noch näher am Kunden zu sein, baut Forster gerade ein Partnerkonzept auf, das er in zehn Regionen in Deutschland umsetzen will. Seit Januar 2008 gibt es bereits mit der Hensel-Outdoorevents einen Partner für Mecklenburg-Vorpommern, Berlin und Brandenburg. Wer Interesse hat Regionalpartner zu werden sollte sich mit Bernd Forster in Verbindung setzen.

Kontakt

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



Fotos: tipiwelt

Der Spezialist für die Vermietungsbranche

Wir liefern zuverlässig, flexibel und garantieren eine hohe Qualität. Testen Sie uns!

Hussen für
Stühle,
Stehtische,
Tische
Faltenröcke für
Tische und Podien,
Tischwäsche

dena
food service equipment

Alle Artikel in vielen verschiedenen Farben und Maßen. Zusätzlich führen wir exklusive Artikel, die optimal auf die Bedürfnisse der Zelt- und Möbelvermieter abgestimmt sind.

DENA Food Service Equipment B.V.

Bergweg 33
3959 AA, Overberg

Tel. +31(0)343 - 481 120
Fax +31(0)343 - 481 746

E-Mail: info@dena.nl
www.dena.nl

„Holz, Aluminium, Glas – so sehen heute Zelte aus“

De Boer äußerst zufrieden mit Geschäftsjahr 2007

Fotos: De Boer GmbH

Das weltweit agierende Unternehmen De Boer blickt äußerst zufrieden auf das vergangene Geschäftsjahr zurück, in dem es wieder zahlreiche Top-Veranstaltungen mit Raumlösungen ausstattete.

So zum Beispiel die Tour de France. Mit geballtem Fachwissen und Ausrüstung aus den De Boer-Niederlassungen in Großbritannien, Frankreich und den Niederlanden stattete der Event-Dienstleister den Auftakt der Tour aus. Ein zwanzigköpfiges Projektteam unter der Leitung von Antoine Lamerant, der schon diverse internationale Planungsstäbe koordiniert hat, sorgte für die Umsetzung – vom Aufbau über die Betreuung bis zum Abbau. Unter anderem fanden die Zuschauer Platz in Pyramidenzelten und in einem überdachten Sitzareal für Zuschauer. Gekrönt wurde das Ensemble vom Doppeldecker ”Ambassador“, von dessen Balkon im ersten Stock die Zuschauer einen Teil der Rennstrecke überblicken konnten.

Eine Vielfalt an Raumlösungen ließ De Boer auch während des G8- Gipfels in Heiligendamm sehen, wo sich im Juni vergangenen Jah-

res führende Staats- und Regierungschefs der Welt trafen. Bereits zum zweiten Mal nach dem Gipfel 1999 in Köln erhielt De Boer, eines der führenden Unternehmen für flexible Hallen- und Zeltsysteme, den Auftrag zur Errichtung von temporären Raumlösungen für das politische Gipfeltreffen.

Der Fußball-Bundesligist 1. FC Nürnberg hat sich für eine Produktneuheit von De Boer entschieden: den doppelstöckigen "Emperor 10 m". Mit zwei komplett verglasten Fronten zum Stadion hin ist der Innenraum dieser extravaganten Raumlösung nicht nur ausgesprochen hell und luftig, sondern stellt auch aus jedem Blickwinkel die optische Verbindung zum Fußball her.

Eine andere Herausforderung fand De Boer am Frankfurter Rhein-Main-Flughafen vor. Für die Luftfracht-Profis von Aviapartner erweitert das Unternehmen das überdachte, 10.000 Quadratmeter große Cargo-Areal um eine riesige Abfertigung. Dazu sagt Detlef Schmitz, Geschäftsführer De Boer Deutschland und Österreich: „Bis zur schlüsselfertigen Übergabe haben wir dem Kunden die Arbeit wirklich vollständig abgenommen und alle Aufgaben erledigt, die zum Bau einer solchen temporären Anlage nötig sind." Das Resultat ist eine von unten mit einer betonierten Bodenplatte komplett isolierte Cargo-Abfertigung, vollständig ausgerüstet mit Truck-Docks, Rolltoren sowie vollständiger sicherheitstechnischer Ausstattung mit Rauch- und Wärmeabzug, Zugangskontrollsystemen und Brandschutztechnik. Für 60 Monate wird dieser Erweiterungsbau zur Ergänzung bestehender Festbauten 24 Stunden täglich genutzt werden, denn die Abfertigung kennt keine Pausen.

Nun wirft das Event-Jahr 2008 wirft seine Schatten voraus. Anlässlich der UEFA EURO 2008 ™ baut De Boer das Pressezentrum in Wien, Salzburg und Innsbruck. Außerdem hat das Unternehmen dieses Jahr Aufträge für die "Husum Wind 2008", die "Farnborogh Air Show" und für die Außen-Pavillons der "3GSM" in Barcelona erhalten.

„Wir sind ein cosmo-politisches Unternehmen, das weltweit individuelle Zeltraumlösungen für Produkt- und Sportpräsentationen, Events, Messen, Warenlagerung, Hotels auf Zeit, Notunterkünfte und viele andere Anforderungen realisiert", so Detlef Schmitz. Das Jahr 2007 habe im Zeichen des Wachstums gestanden, und auch dieses Jahr werde De Boer seinen Expansionskurs fortsetzen. Schmitz: „Dabei bilden die Qualität der Leistungen, die kontinuierliche Weiterentwicklung innovativer Produktlösungen und hochqualifizierte Mitarbeiter unser stärkstes Kapital".

Einer von ihnen ist Hans Schriever von der Schriever.AG in Düsseldorf. Seit Januar dieses Jahres zeichnet die Agentur für Marketing, Public Relations und Unternehmenskommunikation für die Pressearbeit von De Boer in Deutschland und Österreich verantwortlich. „Der Markt verlangt immer mehr nach High-End Lösungen, und das nicht nur bei Groß-Projekten. Auch für kleine und mittelgroße Veranstaltungen ist Individualität gefragt, dabei werden die Zeitfenster immer kürzer", analysiert Schriever die aktuelle Marktsituation. „Standardisierte Lösungen gehören der Vergangenheit an, heutzutage werden die technischen Anforderungen an die Produkte immer höher."

Geschäftsführer Detlef Schmitz ergänzt: „Der revolutionäre Emperor ist als Zelt kaum mehr erkennbar. Durch die Verwendung von Holz in den strukturierenden Elementen der runden Dächer, der Balkone und Markisen vermittelt dieses Produkt ein ganz neues, warmes Raumgefühl. Die Kombination von Aluminium und Glas schafft ein hochwertiges Erscheinungsbild. Holz, Aluminium, Glas – so sehen heute Zelte aus."

Kontakt

De Boer GmbH
Internationaler Zeltverleih
Liebigstraße 2
45663 Recklinghausen
Tel.: +49 (0) 23 61 30 08-0
Fax: +49 (0) 23 61 30 08-25

Leopoldstraße 244
80807 München
Tel.: +49 (0) 89 20 80 39-390
Fax: +49 (0) 89 20 80 39-391
E-Mail: vermietung@deboer.com
www.deboer.com

„Wir drehen jedes Ding.“

Unter diesem Motto stehen die Produkte von Bumat Bewegungssysteme.

Fotos: AP Photo (ob), Bumat (unt)

Mit ihren Drehscheiben, Fahrbühnen, Drehbühnen, Drehringen und anderen Bewegungssystemen sorgt das Hockenheimer Unternehmen weltweit für Bewegung auf Messen und Events, in Theatern und Showrooms.

Dabei verfügt Bumat über den größten Bestand an Mietdrehscheiben weltweit. Das Drehscheibenspektrum reicht von 0,5 m Durchmesser und 500 kg Tragkraft bis 30 m Durchmesser und 150 Tonnen Tragkraft. Es gibt Konstruktionen aus Aluminium und Stahl. Bumat ist auch Ansprechpartner für Sonderkonstruktionen, bei denen es gilt, elektronische und SPS-gesteuerte Bewegungssysteme zu kombinieren, die komplexe Dreh-, Rotations-, Hub- und Fahrbewegungen ausführen.

Die von Bumat betreuten Projekte sind auf der ganzen Welt zu Hause: egal ob eine Motorshow in Genf oder Tokyo stattfindet, das Modehaus Chanel mit einer 20m-Durchmesser-Drehscheibe in Paris die neueste Haute Couture Mode vorstellt oder ob die Audi AG ihren Showroom an der New Yorker 5th Avenue mit einer Drehscheibe ausstattet: stets werden diese weltweiten Projekte betreut von engagierten und kompetenten Serviceteams. Durch ein modulares Baukastensystem können besonders kurze Montagezeiten realisiert werden.

Das 1948 gegründete Familienunternehmen feiert dieses Jahr zusammen mit seinen 25 Mitarbeitern sein 60. Jubiläum. Im Firmensitz in Hockenheim findet die Planung und Konstruktion auf 3D-CAD-Anlagen statt. Für die Herstellung stehen im Hause Bumat moderne CNC-Bearbeitungszentren zur Verfügung. Verschiedene patentgeschützte Konstruktionsteile unterstreichen die Marktführerschaft von Bumat im Bereich Drehscheiben und Bewegungssysteme.

Immer wieder macht Bumat auch mit innovativen Neuigkeiten von sich reden, wie zum Beispiel einer funkferngesteuerten Fahrbühne. Das Bumat-Team steht zur Verfügung bei allen Projekten, bei denen etwas bewegt werden soll.

Kontakt:

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

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

Toilettenkabinen • Sanitärcontainer • Sanitärtrailer • Sicherungszäune • Reinigungsservice • Abwassertanks

„Alles muss beim ersten Mal sitzen“

Dammann Absperrung aus Hamburg

Foto: Dammann

Bei jeder Veranstaltung steht die Sicherheit der Teilnehmer und Besucher an erster Stelle. Dafür braucht man Absperrungen, die den Namen auch verdienen. Das Hamburger Unternehmen Dammann ist seit 1994 ein Spezialist für Absperrungen aller Art. Der Firmensitz liegt am südwestlichen Stadtrand von Hamburg und beherbergt Verwaltung, Lagerhalle und Freilager auf 4.000 qm Grundfläche. Bis zu 20.000 Meter Absperrgitter und Mobilzäune stehen hier ständig bereit. Drei weitere Materiallager nahe München, Essen, Mainz, Ruhpolding, Nürnberg und Graz vergrößern den Aktionsradius.

Aus einer Hand liefert Dammann alles, was dazugehört – Vorplanung, Transport und Aufbau, sowie die absperrtechnische Betreuung während der Veranstaltung oder Tournee und den Abbau sowie Transport danach. Mit den sechs eigenen LKW kann das Unternehmen flexibel und termingetreu liefern. Um den Auf- und Abbau zu beschleunigen, führen die LKWs bis zu fünf Mitnahme-Gabelstapler mit sich – einmalig in Europa.

Außergewöhnlich ist auch die Angebotspalette: Über 80.000 Meter Mobilzaun und Gitterbestand sind ständig verfügbar. Für besondere Einsätze gibt es Spezialkonstruktionen. Mehr als 800.000 Meter Absperrungen werden jährlich mit eigenem Personal und bewährten „Hands“ oder „Freelancer-Crews“ aufgestellt.

Die Referenzliste zeigt, was für anspruchsvolle Events Dammann ausstattet. Der bislang größte Auftrag war die Absperrung beim Papst-Gottesdienst in München 2006. Dort wurden 2.100 Meter Polizeigitter, 500 Meter Bühnengitter, 4.200 Meter Absperrgitter, 4.800 Meter Mobilzaun und 260 Eingangsschleusen auf- und abgebaut.

Kontakt

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

Sicher – Zuverlässig – Schnell – Flexibel

Mobile Bühnen und Tribünen von apq stage

Foto: apq stage

„Plaza de Toros, Valencia“

Die apq stage gmbh aus Egmating bei München gehört zu den führenden Herstellern von mobilen Bühnen und Tribünen, die in den vielfältigsten Bereichen zum Einsatz kommen. Insgesamt stehen vier unterschiedliche Podestsysteme für verschiedenste Einsatzzwecke zur Verfügung. Die Systeme haben allesamt eine TÜV-Zertifizierung des TÜV NORD. Eine Sonderstellung nimmt apq stage mit dem Podestsystem „ProfiStage 750“ ein, das mit einer Belastbarkeit von 750 kg/m² bis zu einer Höhe von zwei Metern ohne zusätzliche Querverstrebung aufgebaut werden kann. Der Vertrieb der apq stage-Systeme erfolgt über ein weltweites Händlernetz.

Im Laufe der letzten zehn Jahre hat sich das Unternehmen eine umfangreiche Referenzliste erarbeitet. apq stage-Systeme sind unter anderem im Art Center in Hong Kong, Kempinski Hotel Mall of the Emirates Dubai, Deutsches Theater Berlin, Exhibition Centre Domaine Les Pailles Mauritius, Theatre National Du Luxembourg oder auch im Prinzregententheater München im Einsatz. Auch bei zahlreichen Events werden die mobilen Bühnen und Tribünen gerne genutzt.

Das Unternehmen fertigt komplette Systeme mit einer ausgereiften Zubehörpalette. So kann apq stage zu den Bühnenpodesten die passenden Geländer, Treppen, Verblendungen und Transportwagen anbieten. Die verschiedenen Systeme sind miteinander kompatibel und können jederzeit erweitert werden. Dadurch ist der Kunde in der komfortablen Situation sich nicht auf eine bestimmte Bühnengröße oder –form festlegen zu müssen, sondern kann jederzeit alternative Aufbauvarianten realisieren. Alle technisch möglichen Sonderformate, Sonderformen und Sonderoberflächen sind lieferbar. Gerne unterstützt apq stage seine Kunden auch bei Planung und Konzeption.

Kontakt

apq stage gmbh | event equipment
Oberpframmerner Straße 25a
D-85658 Egmating
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

„Evolution“ dient als VIP-Empfangsraum

Neptunus liefert Zelte in Davos

Foto: Neptunus

Neptunus Zelte, Spezialist im Entwurf und Bau temporärer Raumlösungen, hat die Zelte für den Spengler Cup in Davos (Schweiz) geliefert.

Der Spengler Cup findet traditionell in der letzten Woche des Jahres statt. Fünf Eishockeyteams aus der Schweiz, Kanada, Tschechien, Russland und Deutschland kämpfen während der fünf Tage dauernden Turniers um den begehrten Pokal. Das Turnier findet jedes Jahr vor einem begeisterten Publikum statt, die Karten sind bereits lange vor Beginn des Turniers ausverkauft.

Neptunus baute die temporären VIP-Raumlösungen unter winterlichen Bedingungen.

Ein Zelt des Typs „Evolution“ mit den Maßen 20 x 55 Meter diente als VIP- Empfangsraum. Um den Raum so effizient wie möglich zu nutzen, erhielt die Halle eine zusätzliche Etage mit 1.000 m² Oberfläche. Diese Halle mit zwei Stockwerken erwies sich als ideale Lösung für Catering und Küche.

Neptunus lieferte die Unterkünfte schlüsselfertig und mit eingebauter Klimaanlage. Der Bereich für das Catering wurde mit einem Transportlift ausgestattet. Alle Räume waren komplett eingerichtet und dekoriert.

Neptunus ist weltweit einer der Trendsetter auf dem Gebiet mobile Raumlösungen für Veranstaltungen und Industrie. Neptunus Zelte in Salzburg beliefert den süddeutschen, österreichischen und Schweizer Markt. 2007 wurden Raumlösungen unter anderem für das Mercedes Cup-Tennisturnier in Stuttgart sowie das BA-CA Golfturnier in Oberwaltersdorf geliefert.

Kontakt

Neptunus
Berliner Allee 59
D-40212 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 700-10 05 35 30
Fax: +49 (0) 700-10 05 35 50
E-Mail: sales.de@neptunus.eu
www.neptunus.eu

Moosstraße 60
5020 Salzburg
Tel.: +43 (0) 662-83 06 76 62
Fax: +43 (0) 662-83 07 86
E-Mail: sales.at@neptunus.eu
www.neptunus.eu

4 synchron gesteuerte Drehscheiben mit Multi-Media Screens

Bewegende Momente

Die Messe, der Event braucht bewegende Momente. Dynamische Bühnenbilder, realisiert von unseren Bewegungssystemen. Modulare Drehscheiben in jeder Größe und Tragkraft – bei extrem niedriger Bauhöhe. Von 0,5 bis 30 m Durchmesser und 150 Tonnen Tragkraft. Elektronische, SPS-gesteuerte Bewegungssysteme, die komplexe Dreh-, Rotations-, Hub- und Fahrbewegungen kombinieren. Und als Miet- oder Kaufsysteme ab Lager lieferbar sind. Sprechen Sie mit uns. Über die Projekte, die Sie bewegen.

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

BUMAT®
Wir drehen jedes Ding.

Ø 12 m Drehscheibe mit Zuschauertribüne für 150 Besucher

Österreich spezial

INHALT

„Truevenue-Recherchen finden großen Anklang“
Interview mit Birgit Schenkenfelder Seite 42

Location im Steigflug
Salzburger Airport-Terminal 2 Seite 45

In drei Jahren Umsatz verdoppelt
Alpbach Seite 45

Historisch-stilvolles Ambiente
Kursalon Wien Seite 46

Stilvoll Tagen im Wehrgraben
Museum Arbeitswelt Steyr Seite 46

Feiern wie die Erzbischöfe
Salzburg Seite 47

Landschaft die inspiriert...
Congress- & Eventworld
Saalfelden Leogang Seite 47

Zusätzlicher Raum für Ideen
Messe Wels Seite 48

Umfangreiche Angebotspalette
Event-Styling Seite 48

Kundendienst ohne „wenn und aber“
Semmler Seite 49

Foto: fotolia

„Truevenue-Recherchen finden großen Anklang“

Interview mit Birgit Schenkenfelder, PR-Managerin von Erlebnis Österreich

Fotoss: Erlebnis Österreich

Ob international bereits bekannt oder neu und trendig – die Präsentationsplattform ”Erlebnis Österreich“ in Salzburg vermittelt von urigen Hütten, Top-Hotellerie und Kongresshäusern bis zu Eventservice-Partnern. Zudem legt das Team seit sieben Jahren das Nachschlagewerk ”Event Locations, Conference Hotels & Convention Centers“ auf. PR-Managerin Birgit Schenkenfelder über die Online-Recherche von MICE-Angeboten, fehlende Vernetzung der Marketing-Organisationen und österreichische Alleinstellungsmerkmale.

Vor wenigen Tagen hat "Erlebnis Österreich" in Wien dem Officemanager-Circle seine Partner präsentiert. Wie war die Resonanz?

Nach einem Abend in Linz hat Erlebnis Österreich nun zum zweiten Mal den Officemanagerinnen seine Produkte und Dienstleistungen präsentiert. Ein weiterer Abend in Graz ist in Planung. Die Officemanagerinnen sind für uns eine wichtige Zielgruppe, weil sie in Firmen vielfach damit beauftragt werden, Locations und Unterkünfte für Veranstaltungen zu recherchieren. Die Resonanz war sehr gut. Die Damen haben die Informationen zu Erlebnis Österreich und im speziellen die Online-Vermittlungsplattform www.truevenue.com sehr interessiert aufgenommen – noch am selben Abend konnten wir Anfragen für Partner mit nach Hause nehmen. Speziell der Recherchemodus auf www.truevenue.com findet großen Anklang. Hier bieten wir an, kostenlos passende Locations zu recherchieren und die Verfügbarkeit zu checken.

Erlebnis Österreich ist eine Präsentations- und Vermittlungsplattform.

Für den Standort werben außer Ihnen zahlreiche andere Organisationen wie „Österreich Werbung" und das „Austrian Business and Convention Network". An wen sollte sich eine deutsche Agentur wenden?

Für eine deutsche Firma, die in Österreich zum Beispiel eine Firmenveranstaltung organisieren möchte, gibt es verschiedene Möglichkeiten: Erlebnis Österreich ist eine Präsentations- und Vermittlungsplattform. Hier erhält der Veranstalter alle relevanten Informationen zu Event Locations, Conference Hotels, Convention Centers, Tourism Bureaus und Eventservice-Anbieter, zum Beispiel Catering-Unternehmen, Technikfirmen, Zeltverleiher und Eventagenturen. Dazu stehen das Handbuch "Event Locations, Conference Hotels & Convention Centers", das wir jährlich neu auflegen, und die online Plattform www.truevenue.com zur Verfügung. Auf truevenue.com kann im Self-Service-Modus oder im Recherche-Service-Modus gesucht, gefunden und angefragt werden. Als Service übernehmen wir kostenlos die Recherche und den Verfügbarkeits-Check.

Welchen Service bieten die beiden anderen genannten Organisationen?

Die Convention Bureaus sind ebenfalls darauf spezialisiert, Firmen bei der Organisation von Veranstaltungen zu unterstützen – ebenso die Österreich Werbung. Eventagenturen übernehmen die Komplettorganisation von Veranstaltungen und können bei der Locationsuche wiederum auf die

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

Dienstleistungen von Erlebnis Österreich und Convention Bureaus zurückgreifen.

Sind sämtliche staatlichen und privaten Marketing-Organisationen Österreichs miteinander vernetzt?

Die Marketing-Organisationen sind nicht miteinander vernetzt. Die Convention Bureaus werden meistens von den Landestourismus-Organisationen betrieben. Erlebnis Österreich ist eine private Organisation, die mit den Convention Bureaus und der Österreich Werbung kooperiert. So nützen beispielsweise Convention Bureaus die Marketingaktivitäten von Erlebnis Österreich, um deren Leistungen zu vermarkten.

Liegt Ihr Vermarktungs-Schwerpunkt auf Tourismus oder auf Messen, Kongressen und Events?

Der Vermarktungs-Schwerpunkt von Erlebnis Österreich liegt auf dem MICE-Business, also auf Meetings, Incentives, Conventions und Events – als speziellem Segment des Tourismus. Wir sind deshalb auch Kooperationspartner der neuen Kommunikations- und Eventmesse www.live-comm.eu, die am 3. und 4. Dezember dieses Jahres im Messezentrum Salzburg stattfindet.

Die vier österreichischen Austragungsorte der am 7. Juni beginnenden Fußball-Europameisterschaft sind Wien, Salzburg, Innsbruck und Klagenfurt. Was planen Sie, damit die anderen Regionen ebenfalls von den zahlreichen ausländischen Besuchern profitieren?

Erlebnis Österreich bedient mit seinen Dienstleistungen ausschließlich Firmen, die MICE-Veranstaltungen organisieren. Infolgedessen hat Erlebnis Österreich unmittelbar mit der Fußball-EM nicht viel zu tun. Allerdings bieten unsere Partner spezielle Angebote im Rahmen der Fußball-EM, die aber nicht primär über unsere MICE-Plattform vermarktet werden.

Nach dem Ende der EM wird das Interesse sich wieder verstärkt auch auf andere Ländern richten. Mit welchen Alleinstellungsmerkmalen kann Österreich die Aufmerksamkeit der internationalen Eventszene weiterhin auf sich lenken?

Wir haben im Infocorner auf www.truevenue.com zehn gute Gründe für Österreich angeführt. Dazu zählen wir österreichischen Charme, Gastfreundschaft, hohe Professionalität, Verlässlichkeit, Flexibilität, Kundenorientierung, moderne und vielseitige Event-Infrastruktur sowie ein gutes Preis-Leistungsverhältnis.

Exklusive Zeltsysteme direkt vom Hersteller

www.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

ELFLEIN TEXTILÜBERDACHUNGEN GmbH | Gartentraße 40 | 97616 Bad Neustadt a. d. Saale | Deutschland | Telefon +49 (0) 9771 6309-300 | Fax +49 (0) 6309-333 | info@elflein-zelte.de

Location im Steigflug

Airport - amadeus terminal 2: Veranstaltungsort mit Flair

Foto: Sales & Coordination amadeus terminal 2

In der Wintersaison ein hochmodernes Flughafen-Abfertigungsterminal und in der Sommersaison eine Veranstaltungsplattform für qualitativ hochwertige Events – so nutzt man Infrastruktur am zweitgrößten Flughafen Österreichs optimal aus.

Auf mehr als 55 erfolgreiche Großveranstaltungen seit 2005 kann der Salzburg Airport mit seinem amadeus terminal 2 zurückblicken. Veranstalter, die bereits am Airport „gelandet“ sind, stellen Flughafenangaben zufolge dieser Event Location ein sehr gutes Zeugnis aus. Immer wieder höre man von zufriedenen Kunden: „Einzigartig! Der Flughafen hat ein ganz besonderes Flair.“

Weitere Pluspunkte: Eine maximale Kapazität von 1700 Personen, modernste technische Ausstattung, perfekte Infrastruktur, ein wandlungsfähiger moderner Gebäudekomplex mit genügend Lagerungsflächen und eigener Künstlergarderobe, Cateringflächen und Küchenbereiche.

Mit diesen wichtigen Vorteilen einer ganz besonderen Event-Location bereichert der amadeus terminal 2 Stadt und Land Salzburg um einen wertvollen Veranstaltungs-Standort. Weitere Merkmale sind ausreichende Parkplätze, eine optimale Anbindung an das öffentliche Verkehrsnetz, die zentrale Lage in Europa, die optimale Anbindung an die Autobahn mit eigener Ausfahrt, fünf Minuten per Taxi ins Zentrum von Salzburg.

Das virtuelle Einchecken im amadeus terminal 2 erfolgt in sechs Schritten: Interessenten klicken auf www.amadeus-terminal2.com „und landen einen Event der besonderen Art“, versprechen die Marketingverantwortlichen.

Kontakt

Daniela Minatti
Sales & Coordination 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
Mob.: +43 (0) 66 48 19 06 10
E-Mail: minatti@amadeus-terminal2.com
www.amadeus-terminal2.com

In drei Jahren Umsatz verdoppelt

Alpbach mit Dorfkonzept als Kongressort erfolgreich

Foto: Congress Centrum Alpbach

Seit mehr als 60 Jahren ist das Tiroler Bergdorf Alpbach Austragungsort des Europäischen Forums Alpbach, das zuletzt mit mehr als 3000 Personen aus 48 Nationen einen neuen Teilnehmerrekord verzeichnete. Mit dem Neubau des Congress Centrums entwickelte sich der Ort zu einer erfolgreichen Kongress- und Tagungsdestination. Die naturnahe Architektur des Congress Centrums Alpbach harmoniert mit dem Holzbaustil des „Schönsten Dorfes Österreichs“.

Aufgrund des kompakten Ortskerns und der kurzen Wege kann ein Rent-a-Village-Konzept umgesetzt werden, das vom Branding des Ortes über die Verwendung von eigenen Straßenschildern bis zur Einbeziehung des Standesamtes als Seminarraum reicht. „Kreativität und Kooperationsbereitschaft sind keine Grenzen gesetzt, wenngleich sehr streng darauf geachtet wird, dass mit der Veranstaltung das harmonische Erscheinungsbild des Ortes nicht zerstört wird“, so Georg Hechenblaikner, Geschäftsführer des Congress Centrums Alpbach. Dessen Umsatz hat sich in den letzten drei Jahren verdoppelte. 2007 hat Hechenblaikner erneut mit einem Rekordergebnis abgeschlossen.

Das Congress Centrum Alpbach ist mit einem Plenarsaal für 500 Personen, fünf flexibel gestaltbaren Seminarräumen sowie zwei weitläufigen Foyers und einem Café-Restaurant ausgestattet. Durch seine Nähe zu München und Innsbruck vereint das Tiroler Bergdorf eine Bilderbuchlandschaft mit modernster Tagungsinfrastruktur und einer Dienstleistungsqualität auf höchstem Niveau.

Kontakt

Congress Centrum Alpbach/Alpbach Tourismus GmbH
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

Stilvoll tagen im Wehrgraben

Museum Arbeitswelt Steyr offen für Events aller Art

Foto: Museum Arbeitswelt Steyr

Das Museum Arbeitswelt, ein revitalisierter Fabrikbau aus dem 19. Jahrhundert, befindet sich im historischen Wehrgraben am Steyr-Fluss und präsentiert sich als vielfältiger Veranstaltungsort. Besonders das integrierte Internationale Veranstaltungs-Zentrum eignet sich als „Ausstellungs-, Bildungs- und Kulturzentrum von internationalem Format“.

Im Erdgeschoss werden auf 1500 Quadratmetern wechselnde Ausstellungen gezeigt, das Veranstaltungszentrum im Obergeschoss bietet auf 800 Quadratmetern Raum für Tagungen, Symposien, Seminare, Kundenempfänge und kulturelle Aktivitäten. Das Zusammenspiel von historischem Ambiente und moderner Architektur bildet einen kontrastreichen Rahmen. Ein professionelles Team vor Ort sorgt für den reibungslosen Ablauf, die individuelle Betreuung der Gäste und eine entspannte Tagungsatmosphäre.

Die Bandbreite des Rahmenprogramms reicht von Stadtführungen über Ausflugsfahrten mit der historischen Dampfeisenbahn bis zu speziell gestalteten Kulturprogrammen im Haus. Besonders die historische Altstadt mit einem der schönsten Stadtplätze Europas, eine hochkarätige Gastronomie und Hotellerie und eine großartige Landschaft bieten ein attraktives Umfeld für Veranstaltungen aller Art.

Kontakt

Museum Arbeitswelt Steyr
Wehrgrabengasse 7
A-4400 Steyr
Tel.: +43 (0) 7252.77351
Fax: +43 (0) 7252.77351-11
E-Mail: office@museum-steyr.at
www.museum-steyr.at/ivz

Veranstaltungen im stilvollen Ambiente

Kursalon Wien

Fotos: Kursalon Wien

Im Stil der Renaissance von 1865-1867 erbaut, zählt der Kursalon zu den prachtvollsten Gebäuden Wiens. Die zentrale Lage an der berühmten Ringstraße und die Verbindung mit dem Grün des Stadtparks tun das Übrige, um diese Location zu einem ganz besonders reizvollen Treffpunkt zu machen.

Vier elegante Säle auf zwei Etagen und eine einzigartige Terrasse mit Blick in den Stadtpark lassen einer außergewöhnlichen Inszenierung von Veranstaltungen in diesem stilvollen Ambiente viel Spielraum. Ob Firmenveranstaltungen, Produkteinführungen, Kongresse, Messen, Pressekonferenzen, Bälle, aber auch Hochzeiten und andere private Feiern – der Kursalon Wien verleiht jeder Veranstaltung das entsprechende exklusive Flair.

Die Säle und Terrassen können einzeln oder gemeinsam genutzt werden. Die ausgezeichnete Anbindung an das öffentliche Verkehrsnetz, Parkplätze direkt vor dem Haus sowie die Nähe zu den wichtigsten Top-Hotels zeichnen diese wunderschöne Location im Herzen von Wien zusätzlich aus.

Kursalon Wien: die Location für Veranstaltungen in stilvoll-historischem Ambiente.

Kontakt

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

Feiern wie die Erzbischöfe

Salzburg setzt auf den Charme seiner Burgen und Schlössern

Foto: Salzburger Burgen & Schlösser

Prachtvolle Feste und Veranstaltungen haben in Salzburg Tradition. Die Erzbischöfe in Salzburg liebten das prunkvolle Leben und verstanden es schon damals, Feste zu feiern. Noch heute noch lassen Gäste sich gern ins tiefe Mittelalter entführen, oder zum exklusiven Feiern am Hofe der Fürsterzbischöfe von Salzburg.

Ereignisse in Salzburg viele Facetten – von fürstlicher Eleganz bis zu ritterlicherm Charme. Rauschende Feste, staatstragende Konferenzen, abgeschiedene Klausuren, zukunftsweisende Präsentationen oder wichtige Tagungen. Ganz gleich ob Incentives, ein Betriebsausflug, eine Vereins- oder Firmenfeier geplant sind – Salzburgs Burgen und Schlösser bieten das richtige Ambiente.

Fürsterzbischof Wolf Dietrich von Raitenau war ein weitblickender Mann. Er brachte das italienische Barock in die Mozartstadt und baute Salzburg zur Fürstenstadt aus. Die Residenz sollte fortan der Repräsentation der geistlichen und weltlichen Herrscher dienen. Heute werden die acht prunkvollen Säle für Tagungen, Empfänge, Konzerte, Bankette, Produktpräsentationen, Ehrungen, Ausstellungen und Konferenzen genützt. Je nach Saal und Bestuhlung finden zwischen 20 bis 550 Personen Platz.

Die Prunkräume dienen auch heute, wie in früheren Jahren, als Repräsentationsräume des Landes Salzburg. Sie werden für Staats- und Festspielempfänge und ähnliche hochkarätige Anlässe gerne genutzt. Auch Konzerte finden hier eine ideale Heimstatt. Sogar Mozart spielte regelmäßig in diesen Räumen.

Als weitere Locations für Veranstaltungen bieten sich an: Die Festung Hohensalzburg – das Wahrzeichen Salzburgs hoch über den Türmen der Stadt, die Erlebnisburg Hohenwerfen – ehemalige Wehrburg aus dem 11. Jahrhundert und das Burgerlebnis Mauterndorf mitten in der Bergwelt des Salzburger Lungaues.

Kontakt

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

Landschaft die inspiriert...

Congress- & Eventworld Saalfelden Leogang

Fotos: Congress Saalfelden

Eine Umgebung die alle Sinne anspricht ist das beste Umfeld für Kreativität, Inspiration und Entspannung. Saalfelden-Leogang ist die herausragende Region in der Mitte Österreichs, in der Tagungen und Kundenevents ein außergewöhnliches Flair erhalten, in der man aber auch Urlaubstage der besonderen Art (v)erlebt. Saalfelden und Leogang bieten mit dem hervorragenden Hotelangebot und einer umfassenden Infrastruktur alles für eine erfolgreiche Veranstaltung.

Congress Saalfelden

Seit Anfang 2006 erstrahlt in Saalfelden ein multifunktionales, technisch topausgestattetes Tagungs- und Veranstaltungszentrum. Ziel der Architekten war es, die umliegende Landschaft und die imposante Bergkulisse in das im Zentrum von Saalfelden liegende Bauwerk mit einzubeziehen. So entstand als „Highlight" eine großzügige Seminarlandschaft in Glasbauweise über den Dächern der Kleinstadt. Sowohl die vorgelagerte Terrasse in 14 Metern Höhe, als auch alle Räume verfügen somit über einen freien Blick auf das Steinerne Meer, die Leoganger Steinberge, die Kitzbühler Grasberge oder das Kitzsteinhorn.

Veranstaltungsteilnehmer genießen den Komfort, direkt von den 70 Hotelzimmern (150 Betten) des angrenzenden 4-Sterne-Hotels zu den voll klimatisierten Tagungsräumlichkeiten zu gelangen. Perfekte Dienstleistung wird hier groß geschrieben. Der Full-Service reicht von der Angebotslegung, über die Hotelbuchung und Organisation von Rahmenprogrammen bis hin zur Abwicklung und Gesamtabrechnung. Im Congress Saalfelden werden Kunden zu Stammkunden!

Kontakt:

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

Zusätzlicher Raum für Ideen

Messe Wels um Messezentrum Neu erweitert

Foto: Messe Wels

Die Messe Wels liegt im Zentrum Österreichs. Eingebettet in eine der wirtschaftsstärksten Regionen Europas, ist sie von ganz Mitteleuropa aus sehr gut erreichbar. Eine Gesamtfläche von 60.230 Quadratmetern in Hallen und 97.810 Quadratmetern Freigelände bietet Raum für jede Idee.

Mit dem 130-jährigen Bestehen der Messe Wels feierte man im Oktober vergangenen Jahres zugleich die Fertigstellung des Messezentrums Neu. Damit wurde eine säulenfreie, bis zu 16 Metern hohe Ausstellungsfläche geschaffen. Neben der unterteilbaren Haupthalle stehen Tagungs- und Kongressräume, ausgestattet mit modernster multimedialer Audio-Video-Technik zur Verfügung. Seminar- und Büroräume, Pressecenter und großzügige Foyers sowie gehobene Gastronomie- und Catering-Einrichtungen ergänzen das Angebot.

Perfekte Infrastruktur, ausreichend kostenlose Parkplätze, Stadtzentrum mit Hotellerie in Gehnähe sowie eine umfassende und individuelle Betreuung durch das erfahrene Organisationsteam stellen den Erfolg jeder Veranstaltung sicher.

Die Messe Wels bietet für Aussteller und Gastveranstalter neue Dimensionen der Präsentation und den idealen Rahmen für Kongresse, Messen, Gala-Abende, Events und Produktpräsentationen.

Kontakt

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

Umfangreiche Angebotspalette

Event-Styling ist der Full-Service-Anbieter für Eventtechnik

Foto: Event-Styling

Die Firma Event-Styling von Inhaber Thomas Dvorak ist seit Jahren im Verleihbereich der Eventbranche tätig. Vorwiegend betreuen das Unternehmen Partner aus Niederösterreich und Wien. Dabei ist Event-Styling eine der wenigen Firmen bei denen Kunden nahezu die komplette Eventtechnik aus einer Hand bekommen. „Wir sind nicht nur auf einzelne Komponenten spezialisiert, sondern wir bieten vom Giebel- oder Pagodenzelt über Sprach- und Konzertbeschallung sowie Effekt- und Bühnenbeleuchtung bis hin zu Videotechnik und Diskozelten die komplette Bandbreite an“, sagt Thomas Dvorak. Um eine schnelle Lieferung und größtmögliche Termintreue zu gewährleisten, verfügt Event-Styling im eigenen Verleihlager über eine ausgeklügelte Logistik.

Neben dem erfolgreichen Vermietungsgeschäft hat sich Event-Styling mit dem Verkaufsbereich ein zweites wichtiges Standbein geschaffen, das in den vergangenen Jahren kontinuierlich erweitert wurde. So hat das Unternehmen unter anderem den Alleinvertrieb für den SMS-Kommunikationsbereich „Chatwall“ in Österreich übernommen. Das System ermöglicht, mobil versandte SMS-Nachrichten zu empfangen und per Video- und Beamer-System anzuzeigen.

Auch qualitativ hochwertige Faltzelte hat Event Styling im Programm. „Unter www.flashtent.com bieten wir die Weltneuheit „Faltzelte mit Edelstahlrahmen“ an und zusätzlich haben wir auch noch eine „Home“- und eine „Professional“-Variante im Angebot. Unter www.lptent.at sind wir der einzige Vertrieb in Österreich für die besten Faltzelte, die es momentan am Markt gibt“, erklärt Inhaber Dvorak.

Durch die umfangreiche Angebotspalette an Miet- und Verkaufsprodukten deckt Event-Styling nahezu alle Eventanforderungen vom Privatbereich bis zur sehr aufwändigen Motorsportveranstaltung ab.

Kontakt

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

Kundendienst ohne „wenn und aber“

Die Semmler-Unternehmensgruppe aus Österreich

Gerade im mobilen Dienstleistungsbereich zeigt sich immer stärker, wie wichtig Zuverlässigkeit und Kundendienst sind. Hohe Qualitätsansprüche, kurzfristige Auftragsentscheidungen und Spezialanforderungen „on demand“ fordern Dienstleister auf, entsprechend flexibel und dennoch hochprofessionell agieren zu können. „Wir haben keine Kunden. Wir haben zufriedene Partner.“ – unter diesem Leitspruch setzt die Semmler-Unternehmensgruppe qualitative Maßstäbe im Bereich der mobilen Eventausstattung.

Wolfgang Semmler-Brukner hat bereits 1998 erkannt, wie wichtig Zuverlässigkeit und Kundendienst gerade im mobilen Dienstleistungsbereich sind und legte als „Ein-Mann-Firma“ den Grundstein zu einem höchst erfolgreichen Unternehmen. Handschlagqualitäten, ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis und modernes Know-How haben Semmler zum Branchenführer für WC-Mietsysteme, Containerservice und Absperrsysteme in Süd-Ost-Österreich werden lassen. Individuallösungen, Kundendienst ohne „wenn und aber“ und 100%ige Zuverlässigkeit wurden rasch zu Markenzeichen des erfolgreichen Unternehmens. Der stets anwachsende Kreis zufriedener Geschäftspartner fordert laufend innovative Lösungen sowie eine kontinuierliche Unternehmensexpansion.

Mitte 2003 folgt Semmler dem „anhaltenden Ruf“ der ausnahmslos zufriedenen Mietpartner und die breit gefächerte Semmler-Mietflotte wird durch Container diverser Größen und Ausstattungsvarianten sowie Absperr-Elemente aufgestockt. Mehr als 300 Personal- und Bürocontainer, VIP-Sanitärcontainer, Lager- und Kassa-Container auf technischem Höchststand bieten ein Maximum an komfortablem Raumvolumen im Eventbereich. Und über 4.000 Meter Absperrgitter in diversen Ausführungen sorgen dafür, dass alles „in geregelten Bahnen“ läuft.

Fotos: Semmler

Seit jeher nehmen in der gesamten Semmler-Unternehmensgruppe Ökologie und Umweltschutz einen besonders hohen Stellenwert ein. So kommen z.B. ausschließlich Verbrauchsmaterialien, die strengsten Umweltschutzkriterien entsprechen, zum Einsatz. Mülltrennung und umweltgerechte Abfallentsorgung sind eine Selbstverständlichkeit und werden im Zuge des innerbetrieblichen Vorschlagswesens laufend optimiert.

2007 setzt Semmler abermals einen Meilenstein in der erfolgreichen Unternehmensgeschichte und eröffnet eine Niederlassung in Wien um die hochqualitativen Semmler-Produkte und -Dienstleistungen nunmehr auch im Großraum Wien und Ost-Österreich bieten zu können. Ein erfahrenes Mitarbeiter- und Serviceteam mit langjähriger Branchenkenntnis steht im Event- und Baustellenbereich zu Verfügung. Ein umfangreich ausgestatteter Fuhrpark und modernste Telematik-Technik garantieren termingerechte und zuverlässige Dispositionen.

Auch im Zuge der EURO ’08 setzen die Veranstalter auf die hochqualitativen Semmler-Produkte und –Dienstleistungen sowie die langjährigen Erfahrungen des Semmler-Teams im Event-Management.

Hoch motivierte und laufend ausgebildete Mitarbeiter, technische Ausrüstung am letzten Stand, ein innovatives Qualitäts-Sicherungsmanagement und modernes Know-How sind auch heute noch die Stützen des Unternehmens und garantieren stets ein Maximum an Wertschöpfung und Effizienz. Heute ist die Semmler-Unternehmensgruppe in Süd-Ost-Österreich das marktführende Dienstleistungsunternehmen im Bereich mobiler Sanitäreinrichtungen und Mietcontainer. Mit derzeit 14 Mitarbeitern, weit mehr als 1.000 Mietobjekten und Niederlassungen in Graz, Gratkorn, Klagenfurt und Wien.

Wolfgang Semmler-Brukner und sein Mitarbeiterteam sehen die anhaltend intensiven Nachfragen und Aufgabenstellungen der ausnahmslos zufriedenen Geschäftspartner als Aufforderung, auch in Zunkunft in allen Geschäftsbereichen intensiv um die Zufriedenheit von Veranstaltern und Event-Besuchern bemüht zu sein.

Herr Herbert Nentwich, Ihr Ansprechpartner
für Wien, Niederösterreich und Burgenland
01 / 29 00 344 · 0664 / 398 62 90
www.semmler.at · wien@semmler.at

Herr Wolfgang Semmler-Brukner,
Ihr Ansprechpartner für Steiermark und Kärnten
0316 / 24 24 27 · 0664 / 849 17 00
www.semmler.at · office@semmler.at

Fotos: Public Viewing (2), fotolia (1)

Der nach der WM 2006 zum Wort des Jahres gewählte Begriff "Fanmeile" wird in diesem Sommer erneut in aller Munde sein. Neben Österreich und der Schweiz als Ausrichter der Fußball-Europameisterschaft, planen auch viele deutsche Städte, ihre zur Weltmeisterschaft vor zwei Jahren so positiv aufgenommenen Spaß- und Feierzonen wiederzubeleben. Dreh- und Angelpunkt dabei werden erneut die Live-Übertragung der Spiele sein. Kein Zweifel: Public Viewing hat sich etabliert. Ohne mitreißende Gemeinschaftserlebnisse vor riesigen LED-Wänden sind Mega-Events heute kaum noch vorstellbar.

Sehnsucht nach Gemeinschaft

Public Viewing spielt auch bei der Fussball-EM in Österreich und der Schweiz eine entscheidende Rolle

Den Mitarbeitern der Krefelder Firma Everflag stehen arbeitsreiche Monate bevor. Sie stellen die schwarz-rot-goldenen Autofähnchen her, die in Deutschland im Juni 2006 überall auf den Straßen und in den Stadien zu sehen waren. Genau zwei Jahre später folgt das nächste Fußball-Großereignis: die Europameisterschaft. Dass sie in Österreich und in der Schweiz stattfindet, tut der Sehnsucht der Deutschen nach einem neuen Sommermärchen keinen Abbruch: Sie planen fleißig Fanmeilen, wollen Autokorso bilden und wieder Fähnchen schwenken. Everflag bereitet sich schon mal vor und erhöht die Produktion um 50 Prozent. Übertrieben scheint dies angesichts der Nachfrage nach Eintrittskarten nicht. Als im Frühjahr vergangenen Jahres die ersten 330.000 Tickets ausgelost wurden, kamen aus Deutschland weit über zwei Millionen Anfragen. Das waren mehr als aus dem Gastgeberland Österreich. Dabei stand noch nicht einmal fest, für welche Paarungen die Karten gelten würden. Christian Schmölzer, der österreichische Turnierdirektor, hat dafür folgende Erklärung: Die Deutschen sehen die EM als „Fortsetzung ihrer WM 2006“.

In Österreich und der Schweiz rechnen die Verantwortlichen mit entsprechend vielen Touristen, die sich Richtung Süden aufmachen werden. Jeder möchte die Löw-Elf sehen, sagt Schmölzer, der sich an Spieltagen der deutschen Nationalmannschaft bis zu 300.000 Grenzüberquerer vorstellen kann. Und wer keine Karte bekommt, der feiert eben auf der Fanmeile.

Nach dem WM-Rausch in der Bundesrepublik hatte die deutsche Gesellschaft für deutsche Sprache das Wort ”Fanmeile“ zum Wort des Jahres 2006 gewählt. Nach Ansicht der Jury erfasste der Begriff das „ganz besondere Lebensgefühl“ der vielen Fans während der Weltmeisterschaft. Als Orte öffentlicher Fernsehübertragungen hätten Fanmeilen hunderttausende deutsche und ausländische Fußballanhänger angelockt.

Kommenden Juni wird sich das Gemeinschaftsgefühl wohl wieder einstellen, denn viele deutsche Städte planen, ihre Fanmeilen wiederzubeleben. Unter anderem in Hamburg, Köln und Berlin sind große Feste vorgesehen. Die Hauptstadt will das Brandenburger Tor während der Finalwoche sperren. Hamburg setzt sogar auf eine dreiwöchige Dauer-Party auf dem Heiligengeistfeld, wo während der WM schon einmal 1,5 Millionen Zuschauer zusammenkamen. Geplant ist „ein großes Fanfest mit Rahmenprogramm“, kündigt Alexander Luckow von der Hamburger Sportbehörde an.

Während man sich in Freiburg und in Weil am Rhein spezielle Fanfeste vorstellen kann, denkt man in der Schweiz darüber nach, wie sich zum Beispiel der Spielort Basel mit seinen 170.000 Einwohnern beim Public Viewing entlasten lässt. Angesichts kleiner Stadien, kleiner Städte und Boulevards mit wenig Raum hält der Schweizer EM-Koordinator Benedikt Weibel es für denkbar, dass Basel sich „nach Deutschland öffnet“.

Ob nun Österreicher nach Deutschland ausweichen oder umgekehrt – Trendforscher haben festgestellt, dass nach Jahren des Rückzugs ins Private nun eine verstärkte Sehnsucht nach Gruppenerlebnissen herrscht. Seit Gemeinschafts-Events wie dem Public-Viewing zur Fußball-Weltmeisterschaft 2006 begeisterten die Deutschen sich für das neue Wir-Gefühl.

Das kollektive Sommermärchen im vorletzten Jahr habe ein ganzes Volk mit sich selbst versöhnt, glaubt Stephan Grünewald, Mitbegründer des Kölner Rheingold-Instituts und Verfasser der Analyse ”Deutschland auf der Couch“. Die Deutschen hätten immer Angst vor ihrer eigenen Leidenschaft gehabt. Bei der WM jedoch hätten sie das Glücksgefühl erlebt, in eine Gemeinschaft eintauchen zu können, und die Welt habe positiv darauf reagiert.

So haben es 2006 auch Live-Kommunikations-Profis wie Ulrich Roth von Roth & Lorenz, Stefan Rössle von Kontrapunkt und Roger Rinke von Screen Visions erlebt. Public Viewing sei ein „Riesenerfolg“ gewesen und habe sich im Marketing-Mix „etabliert“. Eine deutliche Weiterentwicklung á la Public Viewing 2.0 sehen die drei Geschäftsführer für dieses Jahr allerdings nicht.

Ulrich Roth, Roth & Lorenz GmbH

Roger Rinke, Screen Visions GmbH

Mit Ausnahme der Veranstaltungen in Wien, die von der Größe her durchaus mit den damaligen Fan-Festen in Deutschland zu vergleichen seien, erwartet Rössle eher „kleinteiligere Events“ von „regionaler Bedeutung“ in Österreich und der Schweiz. Rössle: „Beide Länder haben sich 2006 angeguckt, wie man Fan-Feste organisiert und wie man ein Land im Rahmen eines solchen Events touristisch vermarktet. Das machen sie jetzt nach.“ Neue optische und akustische Erlebnisse erwartet Agentur-Chef Rössle ebenfalls nicht: „Die Technik ist weitgehend ausgereift.“ Und was das zum Public Viewing gehörende Rahmenprogramm betrifft, schätzt er, das diesmal die Devise gilt: „Weniger ist mehr.“

Von Public Viewing als „eigenständiger Veranstaltungsform“ und „besonderem Markenerlebnis“ spricht Ulrich Roth. Die Auftraggeber seien sich inzwischen bewusster, wie sie Public Viewing einsetzen und was sie emotional bei ihren Kunden erreichen könnten. Entsprechend schärfer seien die Briefings: „Im Idealfall wird die Übertragung eines Spiels zu einem neunzigminütigen Markenauftritt. Entsprechend optimal müssen wir den Sponsoren-Auftritt eingliedern in die Programme der Videowand, der Bühne und in das Catering.“ Mit einer neuen Dimension des Public Viewings rechnet Roth aber nicht.

Dass die Teilnehmer von Public-Viewing-Veranstaltungen im Vergleich zu 2006 eine höhere Erwartung haben, kann sich Roger Rinke nicht vorstellen. Technisch sei zwar alles machbar, „Große Innovationen sind aber nicht zu erwarten“. Von einer Neuerung weiß der Chef von Screen Visions allerdings zu berichten: „Es wird eine Vernetzung mehrerer Public-Viewing-Standorte geben. Nach dem Motto: Zürich grüßt Basel, und Basel grüßt Genf. Die Klammer bildet eine zentral gesteuerte TV-Regie.“ Für die Zukunft sagt Rinke dem Public Viewing jedoch eine breitere Basis voraus: „Gemeinschaftliche Erlebnisse auf diese Art zu feiern kann ich mir gut auch für Gelegenheiten wie Kochen in der Gruppe, Opernauftritte im Park und Großveranstaltungen wie den Eurovision Song Contest vorstellen.“

In gut drei Monaten geht es jedoch erst einmal um die EM. Dazu stellen Coca Cola, die Kronen Zeitung und der Verein ”2008 - Österreich am Ball“ die vermutlich größte Fan-Tour auf die Beine, die Österreich je gesehen hat. Trucks werden im Juni im ganzen Land unterwegs sein und alle Spiele übertragen. Dabei haben Städte wie Linz, Graz und St. Pölten sowie Kommunen und Vereine die Möglichkeit, einen der Trucks inklusive Showprogramm und große LED-Videowand zu sich zu holen.

Auch Host-Cities wie Wien versprechen ein Fest der Superlative. Auf insgesamt neun Leinwänden – die größte vor dem Rathaus misst 70 Quadratmeter – werden sämtliche Matches live übertragen. Außerdem gibt es in der Fanzone täglich von 9 bis 24 Uhr jede Menge Unterhaltung und kulinarische Angebote. Klagenfurt verspricht den Fans und Besuchern aus ganz Europa Stimmung in drei Fan-Zonen. Innsbruck hat zum Beispiel im Bergisel-Stadion eine Fanmeile eingerichtet, und Salzburg plant Fußball-Festspiele in der Altstadt.

Public Viewing 2.0 wird es in diesem Jahr nicht geben

Die bislang größte genehmigte Leinwand abseits der Fanmeile in Wien wird auf der Kaiserwiese im Wiener Prater, unweit vom Ernst-Happel-Stadion, stehen. Das hat ”Österreich am Ball“ angekündigt und verspricht: „Auf einer Projektionsfläche von 44 Quadratmetern können Sie die ersten acht Euro-Spiele bei freiem Eintritt live sehen. Auch in vielen anderen Städten kommen Sie in den Genuss von Stadion-Atmosphäre.“

Nach Ansicht von Austriatourism zur „wohl außergewöhnlichsten Public-Viewing-Arena des Turniers“ könnte die des Landes Vorarlberg werden. Gemeinsam mit Baden-Württemberg und der für ihre Seebühne bekannte Stadt Bregenz soll das Bühnenbild der Oper Tosca mittels riesiger Leinwände zum Schauplatz der EM werden.

Für die Schweiz ist die Euro 2008 vermutlich das grösste Sportereignis, das je im Land organisiert wurde. Bis zu 1,4 Millionen Gäste aus dem Ausland werden erwartet. Von einem „fünften Stadion“ für Fußballfans spricht Swissinfo und meint damit die 16 bis zu 10.000 Zuschauer fassenden, nach der Großbank UBS benannten Arenen in der Schweiz, aus denen die Spiele aus den vier echten Stadien auf Grossbildschirme übertragen werden sollen. Damit will das Veranstalterland sicherstellen, dass die Euro 2008 nicht nur ein Event für privilegierte Ticket-Besitzer wird, sondern dass die ganze Bevölkerung daran teilhaben kann.

„Das Public Viewing hat es erlaubt, die Massierung von Fans in der Nähe der Stadien zu verringern. Denn gerade dort gibt es häufig Spannungen. In Deutschland hat man festgestellt, das es auf diese Weise zu weniger gewalttätigen Ausschreitungen kam“, sagt Nicolas Paratte von der Agentur Perron8 aus Biel, die für die Organisation der von UBS gesponsorten Arenen verantwortlich ist. Neben dem Grossbildschirm von 37 mal 53 Metern wird es auch ein Gastronomie-Angebot, kulturelle Veranstaltungen und interaktive Spiele geben. Selbst Bier, in den Spielstadien verboten, darf in den UBS-Arenen getrunken werden. In Zusammenarbeit mit dem öffentlich-rechtlichen Radio und Fernsehen (SRG SSR idée suisse) und der UEFA wird auch ein exklusives Fernsehangebot für die Arenen produziert.

Bei der Vergabe hat man laut Paratte vor allem geografische Kriterien berücksichtigt: „Für uns ist es wichtig, dass alle Regionen der Schweiz einbezogen werden.“ Zudem müssen sich die jeweiligen Orte an der Finanzierung beteiligen. Eine Arena kostet laut Paratte zwischen 1,2 und 1,5 Millionen Franken. Eine Stadt sollte 100.000 bis 200.000 Franken beisteuern. In diesem Betrag sind die Ausgaben für Strom, Sicherheitsdienste und Abfallbeseitigung enthalten.

In der deutschen Schweiz fiel die Wahl auf Aarau, Biel, Buchs, Chur, Glarus, Kreuzlingen, Solothurn, St.Gallen, Thun und Zug; in der französischen Schweiz auf Lausanne, La Chaux-de-Fonds, Nyon und Sion; in der italienischen Schweiz auf Lugano und Locarno. Laut einer Studie werden in diesen Arenen bis zu 1,5 Millionen die Spiele verfolgen. Der Tageszeitung ”Die Welt“ hat der Schweizer Tourismus-Verbandsdirektor Mario Lütolf kürzlich verraten, welche Hoffnung er mit dem anstehen Mega-Sportevent verknüpft: „Mit der Euro 08 können wir uns als frisch, vielleicht überraschend frisch, präsentieren. Da gibt es mehr als Schokolade, Heidi und langweilige Almen. In unseren Städten ist etwas los.“ (fha)

Wir sind
Public Viewing®

www.screenrent.de

„Sport ist Emotion, Entertainment, Lifestyle und Leidenschaft“

Wolfgang Streit über die Bedeutung von Sportrechtehandel und Sportvermarktung

Foto: Infront

Wolfgang Streit ist Executive Director bei Infront Sports & Media, einer der international führenden Agenturen für Sportvermarktung und Sportrechtehandel mit Sitz im schweizerischen Zug. Der 38-Jährige verantwortet unter anderem die Entwicklung der Unternehmens- und Finanzierungsstrategie der Firmengruppe, die mit 400 Mitarbeitern in elf Ländern vertreten ist. Zudem ist er Mitglied der Geschäftsführung von Infront Germany, dem Vermarktungspartner der Fußball-Bundesligisten Werder Bremen, Schalke 04, Bochum und Hansa Rostock. Streit begann seine Karriere im Sport- und Mediengeschäft vor rund zehn Jahren bei KirchMedia in München.

Welche Faktoren machen heute den Erfolg eines Sport-Mega-Events wie der Fußball-EM oder der Olympischen Spiele aus?

Die Olympischen Spiele sind neben der FIFA Weltmeisterschaft das Mega-Event in punkto Umsatz und Zuschauerzahlen. Das IOC hat in der Periode 2001 bis 2004 einen Umsatz von knapp 4,2 Milliarden US-Dollar generiert. Die Sommerspiele in Peking werden voraussichtlich alleine etwa zwei Milliarden an Fernseheinnahmen erlösen.

Als kontinentales Turnier muss die Fußball-Europameisterschaft kommerziell betrachtet insgesamt sicher etwas zurück stehen, jedoch bewegen sich beispielsweise die kumulierten Fernsehzuschauerzahlen für die jeweiligen Endspiele der Fußball-WM und -EM sowie jene für die Eröffnungsfeier der Olympischen Spiele in etwa auf gleichem Niveau. Im Bereich der Ticketverkäufe liegen die Olympischen Sommerspiele jedoch unangefochten an der Spitze.

Warum sind gerade diese beiden Sportveranstaltungen so populär?

Beide Events sind vom Prinzip her Länderwettkämpfe und ermöglichen Sport-Fans eine hohe emotionale Identifikation mit ihren nationalen Helden. Beide Events sind bestens auf die Bedürfnisse der Fans sowie auf die der kommerziellen Medien- und Marketing-Partner ausgerichtet. Die Event-Inszenierung ist jeweils sehr stringent, die Sportstätten sind entweder neu gebaut oder komplett saniert, und die mediale Aufbereitung ist immer auf dem aktuellsten Stand.

Werden Sie sich trotz attraktiver medialer Aufbereitung einige Spiele der Fußball-EM live ansehen?

Da die Euro 2008 gewissermaßen in unserer direkten Nachbarschaft stattfindet, werde ich sicher das eine oder andere Spiel in Zürich, Basel oder Bern auch live verfolgen. Wenn man lange im Sportgeschäft arbeitet, ist es von Zeit zu Zeit wichtig, die Perspektive zu wechseln und sich in die Zuschauerrolle zu begeben.

Wenn Sie eine große Sportveranstaltung privat besuchen, welche Erwartungen haben Sie an die Organisation?

An erster Stelle wünsche ich mir natürlich möglichst große Dramatik beziehungsweise viele sportliche Höhepunkte sowie eine tolle Stimmung. Ein langweiliges Spiel und leere Stadien können leider nicht durch gute Organisation kompensiert werden. Was das anbelangt, erwarte ich eine möglichst perfekte Infrastruktur mit kurzen An- und Abfahrtswegen, am besten mit öffentlichen Verkehrsmitteln, ein Höchstmaß an Sicherheit, gutes Essen und Trinken sowie geringe Anstehzeiten bei Einlass und Catering.

Und wie bewerten Sie die Alternative zum Stadionbesuch, das Public Viewing?

Für Fans ist Public Viewing eine tolle Gelegenheit, große, kollektive Emotionen auch außerhalb der Stadien zu erleben. Public Viewing ist auch ein interessanter neuer Teilaspekt in der Vermarktung, vor allem im Bereich Werbung und Sponsoring. Unternehmen und Marken erhalten im Rahmen von großen kommerziellen Public Viewing-Events durchaus gute Möglichkeiten, ihr Sponsoring zu erweitern und können sehr direkt in Kontakt mit ihren Zielgruppen treten. Wir haben das auch in China bereits erfolgreich getestet. Nichtsdestotrotz ist Public Viewing derzeit kommerziell gesehen lediglich als Nischenplattform zu bewerten, allein aufgrund der relativ geringen Reichweite gegenüber massenmedial verbreiteten Veranstaltungen.

Welche Dienstleistungen bieten Sie in diesem Zusammenhang Ihren Kunden an?

Neben der reinen Vermarktungsarbeit haben wir uns auf eine Vielzahl an Sportservices spezialisiert, darunter Host Broadcasting, Medien- und Eventproduktion, Hospitality und Archiv Services. Damit

deckt Infront einen Grossteil der Wertschöpfungskette im Sportmarketing ab und positioniert sich als echte internationale Full-Service-Agentur im Markt.

Unser Kundenstamm lässt sich prinzipiell in drei Gruppen aufteilen. Allen voran stehen die sogenannten Rights-in-Kunden, also Sportverbände, Klubs und sonstige Veranstalter von Sport-Events, die Inhaber von Vermarktungsrechten sind. In einem Joint-Venture mit Dentsu vermarkten wir beispielsweise die medialen Rechte für die FIFA WM 2010 in Südafrika und 2014 auf dem asiatischen Markt. Derzeit ist Infront Partner von über 130 Rechteinhabern. Deren Rechte vermarkten wir an die zweite Kundegruppe, die sogenannten Rights-out-Kunden, also hauptsächlich Medienkonzerne, Sponsoren und Werbetreibende.

Als dritte Kundegruppe könnte man jene Partner zusammenfassen, für die wir rein beratend tätig sind oder solche die einzelne Serviceleistungen beziehen, wie zum Beispiel die Hospitality-Angebote unserer Tochter Walch's Event Hospitality oder unser Werbebandensystem Space & Time.

Was spricht dafür, sich in punkto Medien- und Marketing-Rechte an einen Dienstleister zu wenden?

Im Bereich der Medienrechte sind in der Regel umfassende Produktionsdienstleistungen enthalten, wie zum Beispiel die Bereitstellung von Basis- und Zusatzfernsehsignalen, Kommentatoren- und Interviewplätzen oder Satellitenkapazitäten, einer New Media-Postproduktion sowie Support durch unser Broadcaster Servicing Team.

Im Bereich der Marketing-Rechte unterstützen wir die Kunden ebenfalls bei der Umsetzung der erworbenen Rechte vor Ort. Unter anderem wir kümmern uns beispielsweise um die Bereitstellung der Werbe- und Kommunikationsflächen und sorgen dafür, dass die Sichtbarkeit der Marken im TV bestmöglich gewährleistet ist. Zudem erarbeiten wir in vielen Fällen gemeinsam mit dem Kunden Konzepte zur optimalen Aktivierung eines Sponsorings.

Welches finanzielle Volumen hat der Markt der Sport-Vermarktung, zum Beispiel in Deutschland, Österreich und der Schweiz?

Gemessen am Umsatzvolumen im Sportgeschäft liegt Deutschland hinter Großbritannien in Europa auf dem zweiten Platz, mit derzeit rund sieben Milliarden US-Dollar. Die Schweiz und Österreich haben ein Volumen, das schätzungsweise um den Faktor zehn kleiner ist, wobei die Schweiz etwas stärker einzuschätzen ist als Österreich. Beide Länder werden aber in diesem Jahr von Sondereffekten durch die Euro 2008 im eigenen Land profitieren. Zum Vergleich: In Deutschland ist der Markt im WM-Jahr 2006 um knapp 30 Prozent gewachsen.

Hat sich die Vermarktung von Fußball und anderen Sportarten seitdem verändert?

Ein entscheidender Trend der vergangenen Jahre ist, dass große internationale Sportverbände wie die FIFA oder das IOC ihre Rechte mehr und mehr eigenständig vermarkten. Diesem Trend muss sich eine international tätige Agentur wie Infront Sports & Media stellen. Das haben wir getan, indem wir uns strategisch neu ausgerichtet und unsere Organisationsstruktur verändert haben. Beispielsweise haben wir vor knapp zwei Jahren begonnen, das Service-Geschäft systematisch weiter auszubauen, um neben der reinen Vermarktung neue Erlösquellen aufzubauen. Zugleich haben wir andere Geschäftsbereiche erfolgreich etabliert, zum Beispiel im Zukunftsmarkt China und im Motorsport, mit der Superbike World Championship. In der Werbevermarktung und im Sponsoring sind neue, interaktive Formen der Endkundenansprache auf dem Vormarsch mit dem Ziel der zunehmend selektiven Wahrnehmung entgegen zu wirken. Im Mediensektor müssen wir uns derzeit auf eine zunehmende Dominanz digitaler Distributionsplattformen einstellen.

Welche Geschäfts-Chancen sehen Sie in der virtuellen Welt?

In der virtuellen Welt gehen wir ganz neue Wege. Seit knapp zwei Jahren entwickeln wir in einem Joint Venture mit dem französischen Spieleentwickler F4 ein innovatives Online-Entertainment-Projekt. Mit "Empire of Sports" wird in Kürze das erste Multiplayer-Online-Game mit Community- und Rollenspiel-Elementen lanciert, das sich ausschließlich um das Thema Sport dreht. Damit tragen wir der zunehmenden Bedeutung des Segments Online-Gaming als Teil des weltweiten Medienmarktes Rechnung.

Günter Netzer gehört dem Infront-Verwaltungsrat an. Wie wichtig sind seine Position und seine Aufgaben für den Erfolg der Gruppe?

Günter Netzer ist einer der wichtigsten Botschafter von Infront in der Sportwelt und spielt damit eine maßgebliche Rolle für den Erfolg unserer Gruppe. Seine hervorragenden Branchenkontakte, überragende Fachkompetenz und große Popularität machen ihn nicht nur zu einem unserer wichtigsten Aushängeschilder in vielen Kernmärkten, sondern auch zu einem geschätzten internen Berater. Wir sind sehr froh ihn an Bord zu haben.

Infront ist in elf Ländern vertreten, darunter in China. Was reizt Sie an diesem Markt?

In China, einem der stärksten Wachstumsmärkte im Sport mit riesigem Potenzial, beschreiten wir völlig neue Wege. Hier benötigt man als Vermarkter neue Konzepte sowie ein funktionierendes Netzwerk und ausreichend Geduld.

Wir sind exklusiver kommerzieller Partner des Chinesischen Fußball-Verbands und des Basketball-Verbands für die Vermarktung der Werbe- und Medienrechte der jeweiligen Profiligen sowie für die Nationalmannschaften. Neben der klassischen

Vermarktung unterstützen wir mit insgesamt 50 Mitarbeitern den Chinesischen Fußball-Verband sowie den Basketball-Verband bei der Auswahl der Trainerstäbe, den Trainingsmethoden und den Nachwuchsprogrammen, beraten bei der Wettkampfvorbereitung und organisieren Freundschaftsspiele. Gemeinsam mit den Nationalverbänden wollen wir die beiden Sportarten auf den nächst höheren Erfolgslevel bringen.

Spitzensportler nennen als einen Grund für Doping immer wieder, dass Medaillenlätze anders nicht erreichbar seien. Genau die aber forderten ihre Sponsoren. Wie reagiert Infront auf Verbände, deren Image durch häufige Dopingfälle schwer beschädigt ist, wie etwa im Radsport und in der Leichtathletik?

Die Erfahrung zeigt, dass Sportrechte im Fall eines Doping-Skandals deutlich an Wert einbüßen. Was Verbände anbelangt, so analysieren wir gegebenenfalls ob und in welchem Rahmen die betreffende Organisation mit Dopingfällen umgeht. Haben wir den Eindruck, dass ein Image-Wandel gewollt und möglich ist, sind wir bereit, Gespräche aufzunehmen. Gleichwohl sichern wir uns aber in jedem Fall gegen durch Doping-Fälle hervorgerufene Wertverluste vertraglich ab.

Was erwidern Sie Kritikern, die sagen, beim Sport drehe sich alles nur noch ums Geld, er sei zu einem reinen Geschäft verkommen?

Natürlich ist Sport für Unternehmen wie Infront ein Geschäft und im übrigen ein wesentlicher Wirtschaftsfaktor weltweit, mit dem jährlich 100 Milliarden US-Dollar umgesetzt werden – Tendenz steigend. Doch der Sport an sich ist weit mehr als nur reines Business! Sport ist Emotion, Entertainment, Lifestyle und Leidenschaft und insofern ein wichtiges gesellschaftliches Phänomen – zudem eines mit hohem Integrationspotential. Man braucht sich nur an die FIFA WM in Deutschland zu erinnern: Da haben wir vier Wochen lang ein riesiges Fußball-Fest erlebt, bei dem Menschen aus aller Welt friedlich zusammen gefeiert und mitgefiebert haben.

„In der virtuellen Welt gehen wir ganz neue Wege."

Damit nicht genug: Ohne die kommerzielle Vermarktung müssten Sport-Fans auf viele Annehmlichkeiten verzichten. Dazu gehören komfortable Stadien, realistische Ticketpreise, perfekte Rahmenprogramme an den Sportstätten, hervorragende Fernsehbilder, eine schier unendliche Programmauswahl auf unterschiedlichen Kanälen, und so weiter.

Ohne die kommerzielle Vermarktung des Profibereichs gäbe es auch weniger Entwicklungschancen auf der Nachwuchs-, Amateur- und Breitensportebene. Um nur ein Beispiel zu nennen: Viele internationale Veranstaltungen wie Welt- und Europameisterschaften im Jugendbereich wären ohne eine Quersubventionierung durch eine entsprechenden A-Veranstaltung nicht oder nur mit erheblich finanziellen Mehraufwand für die Sportler selbst durchführbar. (fha)

Mit unseren Tipis wird jede Veranstaltung ein Fest!

Atmosphäre statt Plastik!

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

„Näher an Österreich und der Schweiz“

Franz Burgmaier, Prokurist der Cyborg Messebau-Zelte GmbH, über die neue Niederlassung in Tübingen

Cyborg hat am 1. Januar dieses Jahres eine Niederlassung in Tübingen eröffnet. Was sprach für diesen Standort?

Die Universitätsstadt Tübingen liegt sehr verkehrsgünstig zwischen A8 und A81 sowie inmitten der starken süddeutschen Wirtschaftsregion München, Stuttgart, Ulm und Freiburg. Viele gehobene Veranstaltungsserien im Lifestyle-Segment wie Home & Garden finden hier statt.

Woraus besteht diese Niederlassung?

Die Niederlassung Tübingen besteht aus einem Vertriebsbüro für mittelfristig bis zu zehn Personen und einem Lager mit 1.500 Quadratmetern Hallenfläche.

Liegt der Schwerpunkt auf Messen oder Zelten?

Klar auf Zelten. Regionalmessen lasten unseren Großzeltbestand im zeitigen Frühjahr und im Herbst aus. Die Lifestyle-Serien sorgen für eine gute Buchung der über 200 Kleinzelte von Mai bis September. Durch gezielte Akquisition von Firmenveranstaltungen, Straßen-, Stadt- und Weinfesten füllen wir derzeit freie Buchungszeiträume. Durch die Bereiche Elektro, Wasser und Abwasser sind wir hier ein gern gebuchter Partner. Ab Januar 2009 wird auch der Bereich Messebau die süddeutschen Kunden von Tübingen aus betreuen.

Was genau passiert am neuen Standort?

Neben der bereits beschriebenen Vertriebstätigkeit werden Zelte und Zeltzubehör gelagert und nach jedem Einsatz einer gründlichen Prüfung und Reinigung unterzogen. Auch werden wir hier an gute Partner und Zeltvermieter, die bereits mit unseren Systemen arbeiten, Kleinzelte ab Lager vermieten.

Wie viele Beschäftigte arbeiten in der Zentrale, wie viele in der Niederlassung?

In der Zentrale sind derzeit in den Bereichen Verwaltung, Projektleitung, Messebau, Zeltbau, Elektro, Wasser und Abwasser ca. 50 Stammarbeitsplätze. In Tübingen streben wir in den nächsten zwei Jahren eine Personalstärke von zehn Personen an.

„Kleine Welten für große Emotionen“

Bislang haben Sie Skandinavien, das ganze Bundesgebiet und die südlichen Nachbarländer von der Zentrale in Neubrandenburg aus betreut. Was versprechen Sie sich von dem zusätzlichen Standort?

Mit der neuen Niederlassung sind wir mit Manpower und Material näher an Österreich und an der Schweiz. Diese Märkte werden wir aktiv angehen. Bereits dieses Jahr werden wir wichtige Messen und Ausstellungen in Österreich und in der Schweiz buchen. Durch den Wegfall von langen Transportwegen werden wir für viele Kunden noch interessanter. Daher geben wir auch heute ein Versprechen an den Markt, dass Frachten immer vom näher gelegenen Standort gerechnet werden.

Sind bestimmte Effekte bereits spürbar?

Ja. Logistikanforderungen werden zwar aufwendiger in der Planung, jedoch effektiver in Entfernungen, Zeit und Kosten. Logistik war aber auch in der Vergangenheit einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren. Daher hat Cyborg schon immer auf einen neuwertigen Fuhrpark und auf firmeneigene EDV-gestützte Dispositionsprogramme gesetzt. Auf Knopfdruck sieht jeder Mitarbeiter auf welcher Veranstaltung, auf welchem LKW oder an welchem Lagerort welches Zelt steht.

Gibt es bereits Reaktionen Ihrer Kunden?

In Wiesbaden auf der Word of Events haben viele Bestandskunden den Schritt von Cyborg begrüßt. Kundennähe, kurze Wege und Logistikvorteile sprechen für sich. Jetzt können auch kleinere Veranstaltungen hier im Süden kostengünstig von Cyborg realisiert werden. Der Kunde muss nicht auf andere Lieferanten ausweichen – er kann bei seinem gewohnten Partner bleiben.

Ihr Firmenslogan lautet „Kleine Welten für große Emotionen“. In wie weit wird die neue Niederlassung dazu beitragen?

Mit diesem Slogan trifft man im Eventgeschäft den Nagel auf den Kopf. Ob private Party oder Jubiläum, ob Firmen- oder Produktpräsentation – immer geht es um Emotionen. Mit dem hohen Ausstattungsgrad unserer Zelte und der guten Servicequalität unserer Projektleiter und Monteure helfen wir, diese Emotionen unserer Kunden zu erfüllen. Auch werden wir in den nächsten zwei Jahren unseren Großzeltbestand von 5.000 auf 10.000 Quadratmeter verdoppeln und unseren Kleinzeltbestand von derzeit 200 auf gut 300 Einheiten ausbauen. Bei diesem Wachstum denken wir mittelfristig auch schon an einen neuen eigenen Standort, an dem Vertrieb, Logistik, Reparatur und Produktinstandhaltung Platz finden.

Kontakt

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

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-Servicenummer: 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
Oberpframmerner Straße 25a
D-85658 Egmating
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
Schäfflerstraße 13
86343 Königsbrunn
Tel.: +49 (0)821 - 44022-0
Fax: +49 (0)821 - 44022-22
info.deutschland@stageco.com
www.stageco.com

CATERING

E. BRUNCKHORST GMBH
Jacobsenweg 7 - 11
22525 Hamburg
Tel.: 040 / 55 20 36 - 0
Fax: 040 / 540 66 17
E-Mail: Info@brunckhorst-catering.de
www.brunckhorst-catering.de

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

FRANKFURTER PARTY- UND VERANSTALTUNGSSERVICE GMBH & CO. KG
Ferdinand Porsche Straße 17
60386 Frankfurt
Tel.: 069 - 55 09 25
Fax: 069 - 59 78 390
Email: home@ffm-party.de
www.ffm-party.de -
www.lamaisondupain.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
Mob.: +43 (0) 66 48 19 06 10
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
Johannesgasse 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

GÄSTEORGANISATION

BOOC GMBH
Carlebachmühle
Weinheimer Straße 6
D-69488 Birkenau
Tel.: +49 (0) 6201 60206-0
Fax. +49 (0) 6201 60206-2520

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 • Nennhauser Damm 158
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: 0721 46 47 26 0, 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.toitoi.de | www.dixi.de

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.secutix.com
info@secutix.com

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 Huette 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

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
Essenschotstraat 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 40 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 Itterbeck
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

ALTE TUCHFABRIK
Josef-Ruhr-Straße 30
53879 Euskirchen
Tel.: +49 (0) 2251 - 9291899
E-mail: event@alte-tuchfabrik.com
www.alte-tuchfabrik.com

BURG KIRSPENICH
53902 Bad Münstereifel Kirspenich
Tel.: +49 (0) 2253-180394
Fax.: +49 (0) 2253-180395

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

ESTREL BERLIN
Sonnenallee 225
12057 Berlin
Tel. 030/ 6831-0
Fax: 030/ 6831-2345
info@estrel.com
www.estrel.com

LOKHALLE GÖTTINGEN
Bahnhofsallee 1b
37081 Göttingen
Tel.: +49 5 51 / 9 99 58-0
Fax: +49 5 51 / 9 99 58 58
info@lokhalle.info
www.lokahlle.info

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

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 Busskolk 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

PROFIMIET GMBH
Industriestr. 131
50996 Köln
Tel.: +49 (0) 221/935307-0
Fax: +49 (0) 221/9353077
E-Mail: koeln@profimiet.de
www.profimiet.com

THEO´S GASTRO VERMIETUNGS - SERVICE GMBH
Daimlerring 13
65205 Wiesbaden
Tel: +49 (0) 6122-7023-0
Fax: +49 (0)6122-7023-27
E-Mail: info@theos-gastro.de
www.theos-gastro.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 links)
www.toitoidixi.de
www.toitoi.de
www.dixi.de

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

ZELTVERMIETUNG / ZELTVERKAUF

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 INTERTENT 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

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

IMPRESSUM

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:	ELCA – SecuTix
Seite 6:	Event-Styling
Seite 7:	IN PLAN
Seite 8, 9:	Stack Chair
Seite 10:	Altenweg
Seite 11:	Neptunus
Seite 12:	Profex
Seite 13:	Konway & Nösinger
Seite 15:	IBS
Seite 16:	Bavaria-Zelte
Seite 17:	McWood
Seite 18:	Altenweg
Seite 19:	Meeting Manager
Seite 21:	Dammann
Seite 22:	Helot
Seite 33:	DENA
Seite 37:	TOI TOI & DIXI
Seite 38:	IBS
Seite 39:	Emslandzelte, E&E Die Partylöwen
Seite 40:	Bumat
Seite 43:	forte
Seite 44:	Elflein Zelte
Seite 53:	Screen Rent
Seite 55:	apq stage
Seite 56:	Losberger
Seite 57:	Rent-a-Tipi
Seite 60:	TOI TOI & DIXI
Seite 61:	Helmer
Seite 63:	HALTEC, HKH
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).

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

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.

Vorschau

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

Sonderthema Personal

- Aus- und Weiterbildung
- Personaldienstleister
- Servicekräfte
- Security

event guide Schweiz

Die nächste Ausgabe von **event** und **co** erscheint Ende April 2008

HALTEC – Zeltsysteme
HKH – Zeltbeleuchtung

Gemeinsam zu Ihrem Vorteil.

HALTEC
☎ +49 (0) 23 72 / 94 97-0
🖷 +49 (0) 23 72 / 94 97-53
www.haltec.net
info@haltec.net

HKH
☎ +31 (0) 74 / 24 200 05
🖷 +31 (0) 74 / 25 027 66
www.hkh.nl
info@hkh.nl

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