

**Martinsried/Bozen** – Ein Betrieb findet heute unendlich viele Anlässe und Formen für Mitarbeiter- und Kundenveranstaltungen. Doch es gibt auch in Südtirol nur wenige Events, die ihrer Aufgabe voll gerecht werden und dem Unternehmen echte Erfolge beschern. Die Gründe liegen meist in einer mangelhaften Planung und im Unvermögen der Macher, sich auf die Entwicklung der modernen Unterhaltungs-gesellschaft einzustellen und mit den gewandelten Zielgruppen im 21. Jahrhundert Schritt zu halten.

Indem Sie allerdings diese neun Regeln befolgen, können Sie beim Zielpublikum punkten.

**Regel Nr. 1: Die zündende Idee zählt, und nicht das Budget** – Ohne eine Idee und eine kreative Konzeption ist jede Veranstaltung „me-too“. Erfolgreiches Event-Marketing ist weniger eine Sache des Aufwands, sondern vor allem eine Frage origineller Ideen. Nicht die große Show oder die tolle Technik für viel Geld steht im Fokus einer intelligenten Eventtaktik, sondern die geniale Kreation zu einem vergleichsweise geringen finanziellen Einsatz. Investieren Sie daher vor allem in die Ideenfindung und in die Kreation eines neugierig machenden Titels für Ihre Veranstaltung. Zündende Ideen brauchen kreative Köpfe, kreative Prozesse, kreative Methoden und Know-how. Event-Ideen werden nicht am Schreibtisch im stillen Kämmerchen geboren, sondern unter freiem Himmel. Arbeiten Sie in der Gruppe und bedienen Sie sich einer effizienten Kreativitätstechnik wie des sogenannten „Blue Sky Thinking“ oder der „6-Denk-hüte-Methode“ nach Edward de Bono.

**Regel Nr. 2: Vor allem auf die Ziele und das Motto kommt es an** – Ohne Zielsetzung ist ein Event wertlos. Wer keine Zielvorstellung hat, verliert Geld. Stadtteilbelustigung und Party statt Marketing und Kommunikation. Nicht das Budget und der Aufwand bestimmen den Erfolg einer Veranstaltung, sondern eine systematische Planung und die richtige Vorgehensweise. Wer den Zweck seiner eigenen Veranstaltung nicht konkret beschreiben kann, der wird keine Erfolge verbuchen können. Und auch die Messung des Erfolgs muss scheitern, wenn man keine klaren Eventziele formuliert und die Realisierung der selbst gewählten Gründe für das Event nicht überprüfen kann. Es geht um Mehrwert für die Gäste und Nutzen für das Unternehmen.

**Regel Nr. 3: Gehen Sie neue Wege und denken Sie Ihre Veranstaltung neu** – Alte Ideen in neue Verpackung? Für Mitarbeitende und Kunden eher langweilig. Me-too-Veranstaltungen gelten als beliebt, nichts Besonderes, nicht als „Must



## VERANSTALTUNGSORGANISATION – Ob Produktpräsentation, Hauptversammlung, Jubiläumsfeier, Vernissage, Preisverleihung, Vortragsabend oder After-Work-Party – neun Regeln für die Investition in ein Firmenevent, das sich lohnt.

See“ und nie als unverwechselbar oder etwas, was sich ins Gedächtnis einbrennt. Prüfen Sie doch selbst, wenn Sie auf einer Einladung die Begriffe „Jubiläum“, „Tag der offenen Tür“, „Frühlingsfest“, „Saisonaufakt“ oder „Adeventsmarkt“ lesen. Das kommt Ihnen bekannt vor? Sehen Sie, solche Mottos sind austauschbar. Beschreiten Sie daher neue Wege und denken Sie sich neue Anlässe, andere Titel und innovative Konzepte für Ihr nächstes Event aus. Ihre werden es Ihnen danken! Schon eine neue Sichtweise auf dasselbe Thema kann Wunder bewirken. Warum kein Geburtstagsfest für die langjährigen Kundenbeziehungen statt einem Firmenjubiläum?

**Regel Nr. 4: Ohne Drehbuch und Dramaturgie wird es langweilig** – Menschen wollen mit allen Sinnen aufnehmen. Storytelling und Emotionalität statt pure „Action“ und bloße Effekte können dabei helfen, den tieferen Sinn des Events zu begreifen. Bauen Sie deshalb Veranstaltungen wie spannende Erzählungen auf – mit einem Intro, einem Hauptteil und einem Schluss. Dramaturgie fasziniert das Publikum. Menschen wünschen sich Helden und ihre Geschichten. Und das können Sie Ihren Gästen über ein gutes Drehbuch sicherlich geben.

**Regel Nr. 5: Es braucht keine tolle Show, um bei den Gästen zu punkten** – Nicht alles, was technologisch und showmäßig möglich ist, ist auch sinnvoll. Wählen Sie bewusst die Einfachheit und setzen Sie auf Infotainment ohne viel Glamour und Luxus. Das kommt garantiert besser an als Protz, Pomp und Konsum. Setzen Sie daher auf Veranstaltungen, die Sinn und Spaß machen, die Erlebnisse und Wissensvermittlung intelligent miteinander verbinden.

**Regel Nr. 6: Im Mittelpunkt stehen Menschen und keine Produkte** – Jeder Mensch orientiert sich an Menschen und Haltungen – und weniger an Produkten und Werbeversprechen. Von daher ist es logisch, dass auch auf einem Event der Mensch im Fokus des Geschehens stehen muss. Egal, ob es der Unternehmensgründer, der Dienstleister, der Experte, der Konsument oder die Mitarbeiter ist bzw. sind – es sind die Menschen, die zu Menschen finden. Sorgen Sie daher für menschliche Kontakte, Kommunikation und Interaktion. Präsentieren Sie die Menschen hinter den Produkten und keine Menschen, die Produkte vorstellen. Nur wer live und anfassbar, authentisch und erlebbar vermittelt wird, gilt als glaubwürdiger Markenbotschafter.

**Regel Nr. 7: Die Emotionen machen die Musik** – Emotionen und Wow-Erlebnisse stehen im Mittelpunkt eines jeden erfolgreichen Events. Die Event-Marketing-Maßnahme soll ja alle Sinne des Publikums mobilisieren. Wagen Sie daher neue Techniken und Methoden, um Ihre Gäste zu inspirieren und zu aktivieren, statt sie nur zu unterhalten und zu verköstigen. Inszenieren Sie Ihr Event absichtlich als Live-Kommunikationshöhepunkt im digitalen Alltagsallerlei.

**Regel Nr. 8: Binden Sie von Anfang an Ihre Zielgruppe ein** – Setzen Sie auf Interaktivität und Mitmach-Charakter und binden Sie die Zielpersonen in Ihre Veranstaltung von Anfang an ein. Bauen Sie schon im Einladungsprozedere einen Spannungsbogen auf und lassen Sie Ihre Zielgruppe bereits im Zeitraum zwischen der ersten Ankündigung („Save The Date“) und der letzten Erinnerung („Reminder“) nicht nur neugierig, sondern auch aktiv werden. Erzeugen Sie von Anfang an einen „Raum“, in dem das Publikum dabei sein will. Vermitteln Sie Exklusivität und ein Gefühl, dass man Ihr Event nicht verpassen darf. Sorgen Sie für eine Gästeliste, für Namensschilder, Tischkarten und personalisierte Programmhefte – das vermittelt

dem Gast ein Gefühl der Individualität und der Persönlichkeit. Wenn Sie dazu noch Ihr Publikum über Dialogangebote und Feedbackmöglichkeiten für eine intensive Kommunikation begeistern, haben Sie schon gewonnen.

**Regel Nr. 9: Setzen Sie die Brille Ihrer Zielgruppe auf** – Wer sich Event-Ideen ausdenken will, die die Zielgruppe begeistert und ein Motto sucht, das Gäste anlockt, der muss seine Denkweise ändern. Nehmen Sie die Perspektive Ihrer Mitarbeitenden oder Kunden ein, um zukunftsfähige Veranstaltungen mit einem echten Mehrwert für alle Beteiligten zu konzipieren.

Ohne das Wissen um die Lebenswelten, den Stil, die Haltung und die Wünsche der Zielgruppe geht gar nichts. Erfolg mit Eventmarketing hat ein Unternehmen nur, wenn es Geschichten erzählen (Stichwort „Storytelling“) kann, die das Leben des Kunden schreibt, wenn es Bilder und Szenen (Stichwort „strategische Bilderwelten“) lebendig werden lässt, die den Kunden erreichen und emotional berühren. Wer Eventmanagement auf belangloses Entertainment und unüberlegtes Show-Marketing reduziert, liegt falsch.

Alexander Schell



**DER AUTOR** ist Geschäftsführer der Schell Marketing Consulting und Leiter des Europäischen Instituts für angewandtes Kundenmanagement (eifk). Als Experte für Mar-

keting & Kommunikation ist er seit vielen Jahren im deutschen Sprachraum als Unternehmensberater und Referent für renommierte Bildungseinrichtungen tätig. Zu seinen Kunden zählen bekannte Unternehmen wie SAP oder Mercedes-Benz genauso wie KMU.

**INFO** Alexander Schell bietet in Kürze Workshop und Coaching zum Thema: „Storytelling im Eventmarketing – Neue Anlässe und Kreativitätstechniken für die Planung und Vorbereitung Ihrer Firmenveranstaltung“ in Südtirol an

**Termine:**  
Montag, 27. Mai 19, 9 – 17 Uhr  
Montag, 3. Juni 19, 9 – 17 Uhr

**Kursgebühr:** EUR 295,00  
Der Veranstaltungsort wird noch bekanntgegeben!

Weitere Infos und Anmeldung unter [info@eifk.de](mailto:info@eifk.de) bzw. 0049-171-4228760!

# Feiern inmitten von Orchideen!

**PR-INFO – Ihr tropisches Orchideenparadies in Südtirol:** Ihre Location für die nächste Firmen-, Geburtstagsfeier oder das Weihnachtessen? Bringen Sie Ihre Gäste ins Staunen und feiern Sie Ihr Fest in der Raffiner Orchideenwelt – einer einzigartigen Location!

**Gargazon/Bozen** – Empfangen Sie Ihre Gäste mit einem Glas Südtiroler Schaumwein in der Tropenvilla, umgeben von leuchtenden Orchideen. Genießen Sie in unserem Wintergarten ein köstliches Menü aus unserer Küche oder lassen Sie sich exklusiv von Sternkoch Herbert Hintner mit einem extravagan Galamenü verwöhnen. In unserem exotischen und zugleich stillvollen Ambiente wird Ihr Event zum unvergesslichen Erlebnis.

Unser tropischer Orchideengarten ist ganzjährig geöffnet und kann somit für jegliche Art von Feier genutzt werden: Hochzeiten, Taufen, Geburtstagsfeiern, Firmenfeiern oder Weihnachtessen – es ist alles möglich. Exklusivität und Einzigartigkeit, gepaart mit kulinarischen Feinheiten, stehen in der Raffiner Orchideenwelt im Vordergrund.



### Ein Meer von Orchideen

Eine einzigartige Location in Südtirol – dies garantiert die Raffiner Orchideenwelt. Auf 6.000 Quadratmetern ist ein tropisch angelegter Dschungel im Herzen von Gargazon zu finden. In diesen eingebettet, verzaubern mehr als 500 verschiedene Orchideensorten in all ihren einmaligen Farben, Düften und ihrer Blütenpracht die Besucher. Damit dem Dschungelgefühl nichts fehlt, fühlen sich auch unsere Gebirgsloripapageie, verschiedene Sittiche, Koikarpfen und Schildkröten richtig wohl.

Die Tropenvilla inmitten der Raffiner Orchideenwelt bietet Platz für bis zu 100 Gästen, und einer exklusiven Feier steht somit nichts mehr im Wege.

In unserem Wintergarten können

wir bis zu 500 Gäste mit einem raffinierten Menü verköstigen. An der Bar der Erlebnisgastronomie Orchidea kann dann der Abend bei Musik und After Party ausklingen.

### Gestalten Sie Ihr Event nach Ihren Vorstellungen!

Wir helfen Ihnen, Ihr Event so umzusetzen, wie Sie es sich wünschen. Je nach Stil, Atmosphäre und Wünschen können Sie in unserer Orchideenwelt das perfekte Erlebnis für sich und Ihre Kunden gestalten!

Unser Partner Senoner Hotelbedarf unterstützt uns, damit wir für Ihre Feiern den perfekt gedeckten Tisch präsentieren können. Liebevoll dekoriert mit unseren selbstproduzierten Orchideen schafft unsere Floristin ein unvergessliches Ambiente.



**INFO**  
Raffiner Orchideenwelt  
Reichstraße 26  
39010 Gargazon  
Tel. 0471-920218  
[orchideenwelt@raffiner.net](mailto:orchideenwelt@raffiner.net)  
[www.raffiner.net](http://www.raffiner.net)