

# VeranstaltungsDesign

## VeranstaltungsDesign update 07-08

Liebe Leserinnen und Leser,

denken Sie an Ihr persönliches Netzwerk, das Sie im Laufe des Lebens geknüpft haben. Wodurch zeichnet es sich aus? Wie sind diese Kontakte entstanden, wie haben sie sich entwickelt? Es werden Menschen sein, mit denen Sie regelmäßig Kontakt haben und andere, die Sie auch nach Jahren spontan anrufen können – so stabil ist die Beziehung. Diese Qualität braucht Zeit, Vertrauen und positive Erfahrungen gelungener Kommunikation oder sogar Kooperation.

Das bestehende Netzwerk ist das beste und verlässlichste, bauen Sie es behutsam aus. Zum Beispiel bei Veranstaltungen! Manchmal zufällig – aber überlassen Sie Kontakte nicht nur dem Zufall! Dazu mehr in diesem Newsletter.

Einen sonnigen Sommer wünscht Ihnen herzlich  
Helga Stattler

## topic

### ***Die Kunst des Networking***

Nach dem offiziellen Teil steht „Networking“ bei Drinks und Häppchen auf dem Programm – bereits Standard bei Veranstaltungen. Aber die eingesetzten Methoden unterstützen oft kaum mit Menschen ins Gespräch zu kommen, die wirklich interessant wären. Meist trifft man auf das übliche Phänomen: Es stehen jene beisammen, die sich bereits gut kennen. Wie kann es gelingen neue, qualitativ hochwertige Kontakte zu knüpfen?

Was können Sie als TeilnehmerIn tun:

- Lesen Sie die Einladung genau: Sind im Programmablauf Phasen vorgesehen, die sich für Networking anbieten?
- Ist der Teilnehmerkreis klar beschrieben?
- Werden Methoden angeboten die Kontakte unterstützen?
- Beherrschen Sie Ihren „Elevator Pitch“? – perfekt, aber beim Networking ist es wichtiger eine angenehme Beziehung herzustellen, entdecken Sie die Interessen des Gesprächspartners, finden Sie Synergien.
- Wer fragt erfährt eher was er/sie vom Partner wissen möchte.
- Bieten Sie etwas Attraktives an – Ihren Newsletter oder Artikel, einen Kontakt, einen Literaturtipp.
- Erfüllen Sie dieses Angebot verlässlich und sofort! Und bleiben Sie in Kontakt, Networking ist langfristige Beziehungsarbeit.

Was können Sie als Veranstalter tun:

- Bereiten Sie Networking als eigenen Programmpunkt genauso sorgfältig und kreativ vor wie alle anderen Teile des Programms.
- Greifen Sie mutig zu innovativen und eigenständigen Lösungen – beziehen Sie Ihr Team in die Ideenfindung ein.

- Namensschilder (lesbar) und Teilnehmerlisten sind Mindeststandard.
- Schätzen Sie den Zeitbedarf für persönliche Gespräche nicht zu knapp.
- Unterstützen Sie die Teilnehmer aktiv beim ersten Kontakt – durch geeignete Methoden und Mitarbeiter, die Freude an Kommunikation haben.
- Entwickeln Sie das Design Ihrer Veranstaltung mit uns gemeinsam!

## reflection

### ***Networking Konzepte kritisch betrachtet***

Auch bemühte Ansätze scheitern manchmal an Details. Hier Beispiele aus meiner eigenen leidvollen Erfahrung als Teilnehmerin:

Bei einer internationalen Tagung weckt eine Mappe hohe Erwartungen: Für jeden Teilnehmer ist ein A4-Blatt mit Kurzprofil, Foto, Tätigkeit und Kontakt-Interesse vorgesehen. Ein Contact-Desk soll während der Tagung die gewünschten Kontakte vermitteln. Vorausgesetzt, die TeilnehmerInnen hätten vorher Zeit in Selbstpräsentation und Erwartungen investiert. Enttäuscht stelle ich fest – auf vielen Seiten fehlen diese Informationen.

Networking der Event-Branche, vieles perfekt: Location, Kurzvorträge, Catering. Um das Networking zu unterstützen, laut Programm oberstes Ziel der Veranstaltung, wird die Anmeldung nur mit dem sorgfältig ausgefüllten Fragebogen akzeptiert. Diese Informationen mit den Kontaktwünschen von rund 300 Teilnehmern findet man im Saal auf endlosen Listen an Pinwände geheftet. Es gibt zwar Namensschilder – aber wie finde ich nun meinen Gesprächspartner?

Tagung zum Thema Innovation: Ich komme früher in Erwartung interessanter Kontakte. Location und Empfang strahlen kühle Sachlichkeit aus mit erstaunlicher Wirkung auf die Anwesenden. Kaum Blickkontakte, viele nehmen gleich im Saal Platz und lesen. Es fehlt die positive Atmosphäre um aufeinander zuzugehen, es ist auch niemand da, der sich um die Teilnehmer kümmert. Vielleicht hätten zumindest Drinks, die es dann in der Pause reichlich gibt, das Eis gebrochen.

### ***Inszenierung bei Hauptversammlung***

Im VeranstaltungsDesign update 05-08 beklagten wir das Mittelmaß bei Hauptversammlungen und empfahlen den Verantwortlichen vom Theater zu lernen sie informativ und attraktiv zu gestalten.

Dass eine Inszenierung auch für Manipulation missbraucht werden kann, erlebte man bei der Hauptversammlung eines Top-Caterers. Als nach den Routine-Punkten unternehmenspolitisch wichtige Abstimmungen auf der Tagesordnung standen, verbreitete sich mit perfektem Timing der Duft des Buffets im Saal. Es wirkte – so kann man schnelle Entscheidungen herbeiführen. Erfreulich ist, dass diese Form der Regie zumindest von einigen Aktionären durchschaut und auch in den Medien kommentiert wurde. Immer öfter wird nicht nur der Inhalt sondern auch das Design von Veranstaltungen wahrgenommen und kritisch reflektiert.

## report

### ***Bauherr sucht Architekt***

Architekturtage Niederösterreich 2008 an der FH Wieselburg. „Speed Dating“ steht am Programm und die Partner, die einander gegenüber sitzen, sind 10 Architekten-Teams und 10 Bauherren, meist die gesamte Familie. Erste

Annäherung in einer kurzen Kennenlern-Runde von jeweils 5 Minuten – beide Seiten etwas nervös, aber bald füllen intensive Gespräche den Raum. Dann zur Entspannung und heiteren Warnung nicht ohne Architekt zu bauen, flimmert der Stummfilm „Flitterwochen im Fertighaus“ mit Buster Keaton über die Leinwand.

In der zweiten Runde geht es schon um die konkreten Bauprojekte. Die Gespräche sind intensiv und anstrengend für alle Teilnehmer. Mit welchem Architekten könnten wir uns eine Zusammenarbeit vorstellen? Bei wem stimmt die „Chemie“, bei welchem Gespräch haben wir uns verstanden gefühlt – jeder Bauherr notiert auf den „Speed Cards“ seine Reihung. Dann werden Kurzvideos mit Referenzbauten aller Architekturbüros vorgeführt, zunächst anonym und dann mit Namensnennung. Die Möglichkeit von Live-Statements nutzen einige Architekten für Sympathie- und Kompetenzpunkte – andere vergeben diese Chance.

In der Schlussrunde wird Bilanz gezogen:

- Schwellenangst wurde überwunden („Ich habe ein neues Bild von Architekten gewonnen – die tragen nicht immer schwarze Anzüge!“)
- Neue Sichtweisen wurden gewonnen: Wie denkt ein Architekt? Wie ein Bauherr? Was ist ausschlaggebend für die Zusammenarbeit?
- Wie entscheidend Bilder sein können erstaunte alle Beteiligten.
- Insgesamt konnte das Bewusstsein für Architektur gefördert werden.

Bei der Rückfahrt nach Wien gemeinsam mit der Moderatorin Andrea Schurian, ließen wir den gesamten Ablauf in allen Details kritisch Revue passieren. Auch eine erfolgreiche Veranstaltung birgt noch Verbesserungen und Lernchancen.

Kontakt:

Heidrun Schlögl, ORTE Architekturnetzwerk Niederösterreich, [www.orte-noe.at](http://www.orte-noe.at)

### ***Networking at high speed***

Für die Konferenz 2007 der ENCATC, dem Netzwerk von Beratungsinstituten im Kulturbereich, entwickelten Karin Wolf und Gesa Birnkraut, Geschäftsführerinnen der Institute für Kulturkonzepte Wien und Hamburg, ein dynamisches Networking-Konzept. Bei dieser „Conference Rally“ waren die Teilnehmer eingeladen, ihr Polaroidfoto mit persönlichem Profil an eine Tafel im Pausenbereich zu pinnen, als Eisbrecher für erste Kontakte. Im Open Space stand dann „networking at high speed“ am Programm. Die Metapher der Rally fand sich vom Sticker bis zur Landkarte, auf der die Verbindungslinien zwischen allen Rally-Piloten gezogen wurden. Ein Adressbuch motivierte zu „Keep in touch!“. Begeisterte Teilnehmer, Methode mit weniger „speed“ und mehr konkreten Themen noch steigerungsfähig.

Kontakt:

Karin Wolf, Institut für Kulturkonzepte, [www.kulturkonzepte.at](http://www.kulturkonzepte.at)

### ***Partnering day an der Uni Graz***

Der „partnering day“ ist seit dem Vorjahr die innovative Networking-Veranstaltung der Medizinischen Universität Graz. In einem 4-stündigen Block innerhalb der Konferenz werden bilaterale Gespräche von jeweils 20 Minuten zwischen Firmen und Forschungseinrichtungen vermittelt, um potenzielle Kooperationspartner zusammen zu bringen. Perfekte Abwicklung vor der Konferenz, genaue Anleitung für das eigene Kooperationsprofil und die Erwartungen an den Gesprächspartner, sofortige Online-Verfügbarkeit aller Informationen, klare Regeln und Termine, professionelle Moderatoren sowie eine Teilnahmegebühr (!) scheinen zum Erfolg beizutragen.

Kontakt: [www.meduni-graz.at/partneringday](http://www.meduni-graz.at/partneringday)

## tip

### **Projekt „Brainsbook“ zum Thema Networking**

Die Agentur Brainswork startete vor kurzem ein Projekt um interkulturelles Wissen, Ideen und Tipps über Networking zu generieren, aufzubereiten und interaktiv mit Interessierten zu teilen. WissenschaftlerInnen, AutorInnen, BloggerInnen und BetreiberInnen von „Social Networks“ verfassten die ersten Beiträge, die für weitere Interessenten als Basis und Anregung zum Diskutieren und Schreiben dienen.

Selma Prodanovic, CNO (Corporate Networking Officer) Brainswork: „Die Beiträge können von den Besuchern der Website online hinsichtlich der Kriterien relevant, verständlich und neu für mich bewertet werden. Die Artikel mit der höchsten Punktezahl werden in das Offline-Buch zum Projekt aufgenommen.“  
[www.brainsbook.com](http://www.brainsbook.com)

### **Networking-Plattformen im Netz**

Haben Sie schon Erfahrung im Online Networking? Mit diesem Link können Sie 31 Tage kostenlos die Premium-Features von Xing testen:  
[www.xing.com/go/invita/5975704](http://www.xing.com/go/invita/5975704)

Eine Business-Plattform mit weit darüber hinausgehendem Service, allerdings noch neu im Netz:  
[www.theweps.com](http://www.theweps.com)

Letztlich wollen sich aber auch Online-Netzwerker persönlich kennen lernen. Womit wir uns wieder in einer – hoffentlich gut designten – Veranstaltung treffen!

### **Vorschau auf VeranstaltungsDesign update 09-08**

Ab der nächsten Ausgabe starten wir eine Serie über die vielfältigen Methoden für Veranstaltungen. Zunächst mit einem Überblick, den Kriterien für die Methodenwahl und mit der Methode „Dialog“.

Das VeranstaltungsDesign update 07-08 finden Sie auch auf  
[www.veranstaltungsdesign.com/vdesign/index.html](http://www.veranstaltungsdesign.com/vdesign/index.html)  
und im Archiv alle bisher erschienenen Ausgaben als pdf

## Impressum

VeranstaltungsDesign  
Dkffr. Helga Stattler  
T +43 1 4801417  
m +43 676 7801417  
E-mail [office@veranstaltungsdesign.com](mailto:office@veranstaltungsdesign.com)  
[www.veranstaltungsdesign.com](http://www.veranstaltungsdesign.com)

*„Es sind die Begegnungen mit den Menschen, die das Leben lebenswert machen.“*  
Guy de Maupassant