

Praxisforum Event

14. Januar 2012

Olma Messen St. Gallen

Eine Veranstaltung der ESB Europäische Sponsoring-Börse



www.esb-academy.ch/praxisforum

Limbic oder Limbo? – Neuromarketing & Corporate Events

Event-Markt Ostschweiz – was darf, was muss, wo ist Schluss?

Firmenevents – gut gemeint ist noch lange nicht gut gemacht!

Stand & Perspektiven der Eventforschung

Graubündner Kantonalbank – die Marke live erleben

Mitarbeitermotivation – wo sitzt das Belohnungssystem der Kollegen?

Das Salz in der Konferenz-Suppe – Referenten finden leicht gemacht!

Repower, IHK, MCI Schweiz, Premium Speakers, Vifor Pharma

Das Networking-Event für die 500 Top-Event-Entscheider der Ostschweiz & Bodensee-Region.



Programm

Beginn: 17.00 Uhr
Apéro und Messerudgang

„Was Eventmarketing von der modernen Hirnforschung lernen kann“



Dr. Hans-Georg Häusel

Dipl. Psychologe und Vorstand der Gruppe Nymphenburg Consult AG
Einer der weltweit führenden Neuromarketing-Experten und Autor von Bestsellern wie „Brain View“

Podiumsdiskussion „Status quo & Trends im Event-Markt Ostschweiz“ mit

- Hans-Jürg Rufener – Rufenervents
- Ralph Engel – CongressEvents
- Sandro Kälin – ABACUS Research AG und
- Hans-Willy Brockes – ESB

Get-Together und Stehdinner

Fest- und Hochzeitsmesse St. Gallen am 14. & 15.01.2012

Zum ersten Mal findet der Neujahrsempfang der Schweizer Veranstaltungsbranche sowie der Kongress „Praxisforum Event“ im Rahmen der Fest- und Hochzeitsmesse statt. Die Veranstaltung ist die **grösste und meistbesuchte Publikumsmesse** ihrer Art in der Schweiz. Über **242 Aussteller** sorgen für ein vielfältiges und facettenreiches Angebot. Es werden wieder rund **10'000 begeisterte Besucher** erwartet. Die Messe ist die erste Adresse für alle Festorganisatoren, die nichts dem Zufall überlassen möchten.



Fest- und Hochzeitsmesse

** 14. + 15. **
** Januar 2012 **



9:00 Check-In, Begrüßungskaffee, Gipfeli

9:30 Erkenntnisse des Neumarketings und deren Konsequenzen für das Eventmarketing

Professionell inszenierte Events sprechen die Teilnehmer über alle Sinne an, aktivieren zum Mitmachen und verankern die Marketingbotschaft intensiver im Gedächtnis, als andere Marketingmassnahmen. Doch wie wirken Events und warum? Der Neumarketing-Experte, Dipl. Psychologe und erfolgreicher Autor mehrerer Bücher Dr. Hans-Georg Häusel präsentiert eine neue Sichtweise auf den Erlebnischarakter von Events. Er zeigt auf, warum Emotionen für das menschliche Verhalten wichtig sind und wie aus neurowissenschaftlicher Sicht die Erlebnisqualität gesteigert werden kann.

Dr. Hans-Georg Häusel, Dipl. Psychologe, Vorstand der Gruppe Nymphenburg Consult AG, München

10:45 Kaffeepause

11:00 Mit Live-Communication die Marke „Graubündner Kantonalbank“ erleben

Live-Communication haucht einer Marke Leben ein. Thomas Wieting, Leiter Marketing-Kommunikation der Graubündner Kantonalbank adaptiert Werte und die Positionierung der Marke GKB stringent auf das vielfältige Marketinginstrument. Er zeigt auf, wie Live-Communication auf diese Weise Spuren beim Kunden hinterlässt und hilft, die Marke zu verankern. Mit dem gewünschten Content im passenden Kontext, einem multisensorischen Ansatz und einer guten Story, lässt sich der Effekt zusätzlich verstärken. Weitere Does und Dont's der Live-Communication, Trends und Thesen runden den Vortrag ab.

Thomas Wieting, Leiter Marketing-Kommunikation, Graubündner Kantonalbank, Chur

Wer bindet, gewinnt – Mitarbeitermotivation im Umfeld von Events

Jeder Mensch ist motiviert – nur eben nicht immer – und nicht immer bei der Arbeit! Wer das grösste Kapital eines Unternehmens binden möchte, muss in den richtigen Momenten zu motivieren wissen. Mitarbeiterbindung zählt zu den wichtigsten Unternehmenszielen. Gemeinsame, unvergessliche und emotionale Erlebnisse binden nicht nur, sondern verbinden auch. Doch ist wirklich jede Investition in den Motivations-Kick zielführend und worauf kommt es beim Umgang mit den Mitarbeitern an? Welche Motivationstechniken aus der Praxis für die Praxis haben sich bewährt?

Martin Renner, Leiter Marketing Vertrieb Schweiz, Repower AG, Klosters

Diplomübergabe

Die Absolventinnen und Absolventen der ESB-Lehrgänge „Sportmarketing-, Sponsoring- und Event-Manager“ erhalten ihre Diplome und die ESB stösst gemeinsam mit ihnen auf eine erfolgreiche Zukunft an.

13:00 Mittagspause und Möglichkeit zum Messerundgang



14:00 **Eventdienstleister in der Schweiz: Warum gibt es nur wenige grosse und viele kleine Eventagenturen?**

Corporate Events sind so vielseitig wie ihre Dienstleister. Die Anzahl der Big-Player ist überschaubar. Dafür tummeln sich auf dem Schweizer Markt viele kleine Eventanbieter mit unterschiedlichen Leistungsangeboten. Kunden haben die Qual der Wahl. Eine gute Zusammenarbeit ist daher enorm wichtig. Was gilt es bei der Gestaltung von Events im Businessbereich zu beachten und wie funktioniert die Arbeit in einer Agentur sowie zwischen Agenturen und Dienstleistern?

Polo Looser, Agenturleiter „Events & Kongresse“ & Vice President MCI Group für Europa, Zürich-Glattbrugg

Top-Referenten sind das Salz in der Konferenz-Suppe

Europas führende Referenten-Agentur „Premium Speakers“ vermittelt renommierte Persönlichkeiten, Trainer, Sportler, Künstler und Musiker für Konferenzen und aussergewöhnliche Anlässe. Bill Clinton, Madeleine Albright, Joschka Fischer, Boris Becker, Elle Macpherson und Sir Bob Geldof sind nur einige der nationalen und internationalen Stars, die bereits vermittelt wurden. Was gilt es zu beachten, wenn man Prominente als Aushängeschild eines Events verpflichten möchte? Wie geht „Premium Speakers“ bei seiner Arbeit vor und welche Dienstleistungen bietet die Unternehmensgruppe „Swiss Sales“?

Oliver Stoldt, CEO Premium Speakers & Swiss Sales Group, Horgen

15:00 **Corporate Events – zwischen Erlebniswelt und Markтусanz**

Verschiedene Zielgruppen erfordern unterschiedliche Massnahmen. Ist das Ziel mit einem Event eine Erlebniswelt zu schaffen immer legitim, oder ist manchmal weniger mehr? Eine kritische Hinterfragung der Trends und ein Einblick in die Event-Praxis der ABACUS Research.

Sandro Kälin, Marketing Manager ABACUS Research AG, Wittenbach-St.Gallen

15:20 **Diskussionsrunde Spielregeln für Corporate Events – Gut gemeint ist noch lange nicht gut gemacht!**

Erfolg und Misserfolg von Firmenevents folgen eigenen Regeln und müssen nach den Besonderheiten der Branche konzipiert werden. Welche Bedeutung haben die Erwartungen aus bisherigen Events sowie Veranstaltungen der Konkurrenz? Wie befolgt man Compliance-Richtlinien und andere Rahmenbedingungen? Kann das Verhalten bezüglich Hierarchien und genderkonformem Verhalten gesteuert werden? Was ist bei der Auswahl und Zusammenarbeit mit Dienstleistern zu beachten?

Martina Ursula Müller, Vifor Pharma AG, Glattbrugg

Diana Rausch, Leiterin Mitgliederdienste & Mitglied der Geschäftsleitung IHK, St. Gallen

Sandro Kälin, Marketing Manager ABACUS Research AG, Wittenbach-St.Gallen





Dr. Hans-Georg Häusel

Dr. Hans-Georg Häusel ist Dipl. Psychologe, Vorstand der Gruppe Nymphenburg Consult AG und Autor u.a. der Bestseller „Think Limbic!“, „Brain View“ und „Neuromarketing“. Er zählt weltweit zu den führenden Experten in der Marketing-Hirnforschung und ihrer Übertragung auf Fragen des Konsumverhaltens, Marketings und Markenmanagements. Zu seinen Beratungskunden zählen internationale Markenartikelhersteller, Handelskonzerne sowie Dienstleistungsunternehmen. 2008 wurde er von Unternehmen Erfolg® mit dem Excellence Award als einer der besten Redner im deutschsprachigen Raum ausgezeichnet.



Thomas Wieting

Thomas Wieting, studierter Betriebsökonom HWV, hat 2008 bis 2010 seinen MAS in „Communication Management“ an der Hochschule Luzern absolviert. Nach zwei Zwischenstopps im Tourismus in Scuol (1994–1996) und als Vizedirektor bei Flims Laax Falera Tourismus (1996–1999), war er bei der Graubündner Kantonalbank 13 Jahre als „Head of Sponsoring & Events“ für die Live Communication zuständig. Seit diesem Jahr ist er als „Head of Marketing Communication“ neu auch für die Positionierung und den gesamten Marketing-Mix der Graubündner Kantonalbank zuständig.



Martin Renner

Martin Renner ist ausgezeichnete Marketingplaner, Sport & Eventmanager, Coach & Supervisor BSO und hat 2010 an der Hochschule für Wirtschaft den CAS-Kurs „Moderne Personal- und Organisationsentwicklung“ absolviert. Seit 2007 ist er Leiter Marketing/Vertrieb des Energieunternehmens Repower AG und verantwortlich für die gesamten Marketing- und Kommunikationsaktivitäten in der Länderorganisation Schweiz. Seit 2008 ist er zudem bei dem Unternehmen „Bergsicht Coaching“ selbständiger Führungskräftecoach.



Polo Looser

Polo Looser, studierter Betriebsökonom HWV, hat 2003 an der HSG als Executive Master in Business Engineering abgeschlossen. Nach 13 Jahren KUONI war er in der Pharma-Branche als Verkaufsleiter und im Bereich Produktinnovationen tätig. 1996 gründete er mit seinem Bruder die Firma Startrade GmbH (swissmints.com), die innovative Produkte herstellt und vertreibt. Seit über 10 Jahren ist er bei der MCI Group als Agenturleiter in dem Bereich Events und Kongresse sowie seit 2007 zusätzlich in der Funktion als Vice President für den Raum Europa tätig. MCI beschäftigt über 1'000 Mitarbeiter in 47 Büros in 23 Ländern.



Oliver Stoldt

Oliver Stoldt hat an der Cornell University, Ithaca im Bundesstaat NY Hotel-Management studiert und wurde 2001 mit dem Preis als „Innovativer Hotelier der Schweiz“ ausgezeichnet. Bevor er sich 2009 selbständig machte, war er als Hotel Manager u.a. in Kuwait tätig. Er ist CEO der Swiss Sales Group und GF der Premium Conferences GmbH sowie von Premium Speakers, Europas führender Referentenagentur, welche Persönlichkeiten aus Politik, Sport, Wirtschaft und Kultur vermittelt.



Diana Rausch

Diana Rausch ist gelernte Kunsthändlerin und lebte in München, Florenz, London und den USA, wo Sie unter anderem als Front-Office Managerin arbeitete, bevor Sie in die Schweiz übersiedelte. Sie war als GL-Assistentin für eine internationale Kennzeichnungs- und Werbemittelfirma tätig und führte von 1994–2003 eine eigene Galerie. 2003 war sie beim Aufbau des World Ageing & Generations Congress an der Universität St. Gallen tätig. Seit 2008 ist sie bei der IHK St. Gallen Appenzell Mitglied der Geschäftsleitung und Leiterin Mitgliederdienste, verantwortlich für alle Events der IHK (ca. 100 im Jahr, von 20–1'000 Teilnehmern).

EXPODATA

BRAND-EXPERIENCE | MESSEN | EVENT | DESIGN

EXPODATA mit einer Gesamtauflage (Schweiz und Deutschland) von 10'000 Exemplaren monatlich ist die internationale Fachzeitschrift für Brandexperience/Messen/Events/Design. Sie deckt mit 10 Ausgaben inklusive der Flaggschiffe Jahrbuch „Messen & Event“ und „STYLE“ das Informationsbedürfnis von Marketing- und Brandmanagern ab, die sich für alle Belange rund um das Messe- und Event-Marketing interessieren. Expodata berichtet aktuell über gewesene und bevorstehende Messeveranstaltungen, untersucht kritisch Fair-Trends und Entwicklungen im nationalen und internationalen Messebereich und liefert nützliche Hinweise über Lieferanten und Dienstleistungsfirmen im Zusammenhang mit dem nationalen und internationalen Messe- und Eventwesen. Zur Leserschaft zählen messebesuchende, respektive ausstellende Kreise aus Wirtschaft, Wissenschaft, Industrie, Politik und Gesellschaft. Zusatzleistungen: Jahrbuch „Messen & Event“, „STYLE“, www.expodata.ch, KünzlerBachmann Medien AG, erscheint zehn Mal jährlich.

MK MARKETING & KOMMUNIKATION

MK Marketing & Kommunikation ist die führende Publikation der Marketing- und Kommunikationsbranche. Sie verbindet die einzelnen Bereiche der Marktbearbeitung mit einem Gesamtbild der integrierten Kommunikation. Das redaktionelle Konzept fokussiert auf längerfristige Entwicklungstendenzen und praktischen Nutzen. Offizielles Organ der folgenden Verbände: Schweizer Werbung SW, Swiss Marketing SMC, Schweizer Direktmarketing Verband SDV, Schweizer Werbe-Auftraggeberverband SWA, Schweizer Franchise Verband und Promoswiss. Zusatzleistungen: Jahrbuch Marketingkommunikation, Jahrbuch CRM, Dossiers zu Spezialthemen, wöchentlicher Newsletter MK-Flash, Rheintaler Druckerei und Verlag AG, erscheint monatlich, verkaufte Auflage: 6'156 Exemplare, Gratisauflage: 1'065 Exemplare, Druckauflage: 9'000 Exemplare, www.marketingmall.ch

SPONSORING
EXTRA

Sponsoring Extra ist die einzige Fachzeitschrift im Sponsoring- und Eventmarkt Schweiz. Sie erhalten „Sponsoring Extra“ im Jahresabonnement (zwölf Ausgaben) für nur CHF 239,-. Bestellen Sie jetzt Ihre Probenummer! Telefon: +41 (0) 33 654 37 12, info@sponsoringextra.ch, www.sponsoringextra.ch

Die Top3: „Event meets Business“, „Praxisforum Event“ & „Fest- und Hochzeitsmesse St. Gallen“

Das Programm der Praxisforen richtet sich nach aktuellen Themen, so beispielsweise Corporate Events, Neuromarketing im Event-Bereich, Catering, Deko, Event-Miete, Hospitality, Guerilla-Eventmarketing und Event-Trends. Nutzen Sie die Gelegenheit! Knüpfen Sie an der Abendveranstaltung neue Geschäftskontakte, informieren Sie sich am Kongress über die aktuellsten Event-Trends und besuchen Sie anschliessend kostenlos die Messe, um neue Eindrücke und Anregungen für Ihre nächste Veranstaltung zu sammeln.

Onlineanmeldung unter www.esb-academy.ch/praxisforum oder senden Sie uns das Anmeldeformular per Fax: +41(0)71 223 78 87

ESB Marketing Consult AG
Postfach 519 • CH-9001 St. Gallen • Tel.: +41(0)71 223 78 82 • Fax: +41(0)71 223 78 87

Anmeldung „Praxisforum Event“ am 14. Januar 2012

Ich melde mich gemäss Ihren Bedingungen zum „Praxisforum Event“/„Event meets Business“ an.

„Event meets Business“

1 Abend / 13.01.2012
CHF 95,- zzgl. MwSt.*

Bühnenprogramm
Messerundgang
Apéro
Catering & Getränke inkl.

„Praxisforum Event“

1 Tag / 14.01.2012
CHF 390,- zzgl. MwSt.*

Praxisforum
Messebesuch
2 Pausen

Kombi-Ticket

13. + 14.01.2012
CHF 450,- zzgl. MwSt.*
(statt CHF 485,-)

„Event meets Business“
& „Praxisforum Event“
Messebesuch

* ESB-Partner/Member & ehemalige Studenten können kostenlos/bzw. zu vergünstigten Konditionen teilnehmen.

Firma: _____

Name, Vorname: _____

Strasse: _____

PLZ, Ort: _____

Rechnungsadresse (falls abweichend): _____

Telefon: _____ Telefax: _____

Mobil: _____

E-Mail-Adresse: _____

Bemerkungen: _____

Datum: _____ Unterschrift: _____

Ich habe die Anmeldebedingungen gelesen und erkenne diese ausschliesslich und unwiderruflich als Vertragsinhalt an.

Veranstalter



Europäische Sponsoring-Börse

Der Neujahrsempfang & Kongress für die Schweizer Eventbranche

Am Freitagabend gibt es ein besonderes Highlight. Das „Who is Who“ der Veranstaltungsbranche des Ostschweizer Raums und der Bodensee-Region trifft sich zum Dinner-Abend in den Messehallen in St. Gallen. Am Samstag folgt das „Praxisforum Event“ – die Schweizer Plattform für Event-Verantwortliche, Top-Leute der Branche, Eventdienstleister sowie Studenten und Ehemalige der ESB Lehrgänge. Experten berichten in spannenden Beiträgen über aktuelle Trends und künftige Entwicklungen im Event-Markt.

Anmeldung

Erfolgt durch den nebenstehenden Anmelde-talon. Mit dem Eingang der Anmeldung entsteht ein rechtsgültiger Vertrag. Die Anmeldebestätigung geht Ihnen in Form einer Rechnung zu und ist innerhalb von 8 Tagen nach Rechnungslegung zahlbar. Für allfällige Programmänderungen oder Druckfehler übernimmt der Veranstalter keine Haftung.

Abmeldung

Bei Abmeldung (schriftlich) bis zu einer Woche vor Kongressbeginn werden 50 % der Teilnahmegebühr berechnet – zu einem späteren Zeitpunkt die gesamte Teilnahmegebühr. Bei rechtzeitiger Nennung eines Ersatzteilnehmers entfällt die Stornogebühr.

Kongressort

Olma Messen St. Gallen
Eingang St. Jacob Strasse
Halle 2.0
CH-9008 St. Gallen



Olma Messen
St. Gallen