



## **Erfahrungsbericht Forum VIA Münster Kongress 2013**

**17.09.**

*Foschepoth, Vanessa*

*Küppers, Marie-Claire*

*Stanglow, Marcel*

*Völz, Sina*



MESSE UND  
CONGRESS CENTRUM  
HALLE MÜNSTERLAND

**Wir begeistern Menschen**

## Inhaltsverzeichnis

<b>Seite</b>	<b>Vortrag</b>
3	Eröffnungsvortrag „Vom Suchen & Finden der Präsenz
4	A2 – „Eventpsychologie in der Praxis – Beobachten, Erklären, Vorhersagen, Nutzen“ B2 – Veranstaltungstechnik – einfach erklärt
4	B5 – Informationen zur Weiterbildung zum Fachwirt
6	C1 – Das Wacken Festival
6	C5 – Neuromarketing – Tricks & Ideen der Begeisterung
7	C5 – Neuromarketing – Tricks & Ideen der Begeisterung

## Eröffnungsvortrag

Marie-Claire Küppers & Vanessa Foschepoth

Am 17.09.2013 fand in Münster das „Forum VIA Münster 201“ statt. Das Forum VIA Münster ist ein Kongress, der sich speziell an den Nachwuchs der Veranstaltungs-, Hotel- und Gastronomiebranche richtet. In einem großen Saal der Halle Münsterland wurden wir herzlich begrüßt. Der Kongress war in mehrere Vorträge gegliedert, die jeweils verschiedene Schwerpunkte hatten und zudem betriebsergänzende und fortbildende Kenntnisse vermittelten.

Nach der Anmeldung betraten wir einen Ausstellerbereich, wo sich verschiedene Eventunternehmen vorstellten. Dieser gestaltete sich aber weniger interessant, da es nur vier Aussteller gab, die allesamt Kataloge für Events präsentierten. Auch die Sparkasse war dort vertreten, allerdings nur mit einem Gewinnspiel.

Uns Zuschauern wurden die Verantwortlichen des Forum Via Münster Kongresses 2013 mit Hilfe einer PowerPoint-Präsentation vorgestellt und uns wurde kurz etwas zur Organisation und Durchführung dieses Events erzählt.

Der eigentliche Vortrag zur Eröffnung wurde aber vom *placebotheater* durchgeführt. Mit Hilfe von Schauspielerei, Witz und Charme legten die Schauspieler uns das Thema „Präsenz“ nahe und gaben uns außerdem einige Tipps, wie wir *verstärkt anwesend sein können*. Lächeln und die Arme nach oben halten soll uns glücklicher machen, unser Selbstbewusstsein stärken und ein „gesundes Ich“ aufbauen, welches wir im Berufs- und auch im Alltagsleben benötigen, um erfolgreich zu sein.

Des Weiteren wurde uns erklärt, dass jeder Mensch täglich einen *Parcour der Rollen* durchlebt, da wir von Situation zu Situation andere Aufgaben und Erwartungen haben. Durch ein Rollenspiel der Schauspieler, bei dem wir die Identität der Frau zusammenstellen durften, wurden uns in verschiedenen Situationen deutlich gemacht, wie andere Leute einen wahrnehmen und wie sich die komplette Situation ändert, wenn man eine andere Haltung annimmt.

So haben wir dann zweimal die gleiche Szene gesehen, bei denen die Schauspielerin zwei verschiedene Haltungen einnahm – einmal zurückhaltend und schüchtern und einmal offen und aufgedreht. Der Ausgang der beiden Szenen war sehr unterschiedlich und genau das sollte uns Zuschauern zeigen, dass wir uns selber durch die Augen der anderen sehen sollten, um das Ergebnis zu erlangen, welches wir uns vorstellen und auch wünschen, denn auch wenn man nicht redet kommuniziert man.

Danach wurde ein Experiment durchgeführt, bei dem wir aktiv mitmachen mussten.

Beim Packen eines Picknickkorbes hatten wir bei der ersten Runde die Aufgabe die Ideen unseres Partners schlecht zu finden und unsere Meinung mit Argumenten zu untermalen. Beim zweiten Mal sollten wir die Ideen erst schlecht finden, dann aber dennoch einwilligen. Die dritte und letzte Aufgabe des Experiments war dann das Gegenteil der ersten Runde – wir sollten die Ideen gut finden, egal was das für Ideen das waren und unsere Meinung auch mit Argumenten belegen. So wurde der Picknickkorb prall gefüllt, aber ob es nun nützliche Dinge oder unnützliche Dinge waren, lag im Sinne des Betrachters.

Ergebnis dieses Experimentes war, dass wir uns beim dritten Experiment am glücklichsten gefühlt haben. Es war eine positive Stimmung im kompletten Saal zu spüren. Wir haben gelernt, dass „Ja-Sagen“ glücklich macht und die Atmosphäre positiver erscheinen lässt. Mit Hilfe von Humor kann man vieles lockerer sehen und nicht immer nur auf die eigene Meinung bestehen.

Alles in allem können wir sagen, dass wir den Eröffnungsvortrag sehr humorvoll und unterhaltsam fanden. Die Schauspielerei, die aktive Mitgestaltung des Vortrags und das Experiment waren sehr

gelingen, da man sich aktiv beteiligen konnte und nicht nur ein passiver Zuhörer war. Jedoch denken wir, dass viele Dinge, die uns übermittelt werden sollten fast allen schon klar waren, wie zum Beispiel, dass man mit einem Lächeln mehr erreichen kann als mit einem unfreundlichen Gesichtsausdruck.

## **Vortrag A2 - "Eventpsychologie in der Praxis - Beobachten, Erklären, Vorhersagen, Nutzen" von Alexander Wrobel**

Sina Völz

Im Folgenden berichte ich über den Vortrag „Eventpsychologie in der Praxis – Beobachten, Erklären, Vorhersagen, Nutzen“ von Alexander Wrobel, einem ehemaligen Auszubildenden der Westfalahallen Dortmund GmbH.

Herr Wrobel wollte uns näher bringen, dass überall wo Menschen aufeinander treffen, die Psychologie eine große Rolle spielt, so auch bei Events. Ob von Aktivierung, Emotionalität, Inszenierung und Motivation oder über Sicherheitskonzepte gesprochen wird, das Erleben und Verhalten von Menschen ist ein großer Bestandteil bei Events, das dank psychologischer Kenntnisse bestimmt und gelenkt werden kann. So verhält sich der einzelne Mensch anders, als Menschen in einer Gruppe.

Der Vortrag sollte den Besuchern eine Einführung in die Psychologie geben und versuchen deutlich zu machen, wie man Psychologie während Events nutzen kann.

Jedoch fehlte in den Beispielen der klare Bezug zum Event, der Referent bezog sich oft auf andere Bereiche, in der Psychologie eine wichtige Rolle spielt. Ich hätte mir gewünscht, dass mehr konkrete Beispiele zum Veranschaulichen genutzt werden, wie z.B. „Warum bricht eine Massenpanik aus?“ und „Wie kann man Panik verhindern?“ – Insgesamt war der Vortrag etwas „trocken“ und ging in eine andere Richtung als erwartet.

## **Vortrag B2 – Veranstaltungstechnik – einfach erklärt**

Vanessa Foschepoth

Nach einer knappen Begrüßung durch Herrn Philipp Blender (IN-production) wurden wir durch Bilder in das Thema Veranstaltungstechnik eingeführt.

Dort wurden verschiedene Kulissen gezeigt, die jeweils unterschiedliche Licht- und Tontechniken benötigten. Anhand dieser Bilder wurden uns die Basics beziehungsweise die unterschiedlichen Zuordnungen von Name und Gerät näher gebracht.

Anschließend wurden wir über rechtliche Grundlagen, wie die *SBauVo*, das *BGV* und das *BGI* informiert. Dies aber nur im kleinen Rahmen.

Auch klärte er uns über mögliche Kosten sowie Gefahren der Veranstaltungstechnik auf, die uns im Berufsleben begegnen könnten.

Im Anschluss an den Vortrag war es uns möglich, Fragen zu stellen. Dies wurde ausgiebig genutzt.

Insgesamt war es also – wie der Titel schon sagt – ein einfacher aber guter Vortrag. Zwar war alles sehr allgemein gefasst, bei gezielteren Fragen wurde dennoch detail- und umfangreich geantwortet.

## **B5 - Informationen zur Weiterbildung zum Fachwirt von Georg Löffner**

Marcel Stanglow

Der Vortrag „Informationen zur Weiterbildung zum Fachwirt“ befasste sich, wie der Titel schon sagt, mit der Weiterbildung zum Fachwirt im Anschluss zu einer abgeschlossenen Kaufmannsausbildung.

Der Beruf des Veranstaltungskaufmannes bezieht sich vielseitig und international orientierend auf den Veranstaltungsmarkt. In der Ausbildung werden ihm Kenntnisse in Organisation, Planung und Durchführung von Veranstaltungen jeder Art vermittelt. Der Beruf des Veranstaltungskaufmanns wurde erstmals im Jahre 2001 angeboten und es handelt sich dabei um einen völlig neuen Ausbildungsberuf und nicht um eine Modernisierung eines vorhandenen. Heute arbeiten rund 12.000 Veranstaltungskaufmänner/ Frauen in diesem Beruf mit zunehmender Zahl.

Nach der Ausbildung zum Veranstaltungskaufmann/Frau gibt es die Aufstiegsfortbildung zum Fachwirt die auf einer fachspezifische praktische Weiterbildung basiert. Er wird als Fach und Führungskraft mit Ausbildungsberechtigung in Unternehmen aller Wirtschaftszweige eingesetzt. Der Fachwirt ist der Meisterprüfung gleichgestellt und kann in drei Bereichen erlernt werden, jeder ist Experte in seiner Branche und zuständig für die Personalführung.

-Veranstaltungsfachwirt

-Musikfachwirt

-Wirtschaftsfachwirt

(Seit 2009 gibt es die Möglichkeit zur Weiterbildung zum Veranstaltungsfachwirt früher Fachwirt Messe / Tagung)

Die Dauer der Weiterbildung zum Veranstaltungsfachwirt variiert, laut Georg Löffner bezieht sich die Dauer eines Vorbereitungskurs auf die IHK Prüfung auf 12 Wochen bis zu 6 Monate in Vollzeit Form und 12 bis 18 Monate in Teilzeitform.

### *Die IHK Prüfung*

Voraussetzung:

- abgeschlossene Berufsausbildung im Kaufmännischen Bereich + 1Jahr Berufspraxis
- Anerkannter Beruf + 2 Jahre Berufserfahrung

Die Wirtschaftsbezogene Qualifikation müssen innerhalb fünf Jahre erfolgen oder sie verlieren ihre Gültigkeit.

Sie erfolgen in den Themen:

- Volks Betriebswirtschaft
- Rechnungswesen
- Recht und Steuern
- Unternehmensführung

Die Prüfung besteht aus 9 Schriftlichen Fächern und einer Mündlichen Prüfung ( die Durchfallquote liegt bei 30-35 %).

Nach bestandener Prüfung erhält man dann den Abschluss als gepr. Veranstaltungsfachwirt (eng. Bachelor Professional) und die Zulassung eines BWL Studiums Schwerpunkt Veranstaltungsmanagement oder Veranstaltungstechnik an einer Hochschule.

Gründe dieser Weiterbildung:

- 4 Jahre Berufserfahrung
- Ein besseres Gehalt
- Der Erwerb der Ausbildungsberechtigung
- Zugang zum Master-Studium
- Staatliche Förderung

Der deutsche Staat unterstützt die Weiterbildung zum Fachwirt mit dem Meisterbafög (Infos unter [Meister-bafog.info](http://Meister-bafog.info) ) dies beinhaltet, bis zu 100% der Kurs / Prüfungsgebühren, einen nicht rückzahlbaren Zuschuss von 30.5 % der Kosten und einen Erlass bei bestandener Prüfung von bis zu 25% der Kosten. Der kann bis zu 6 Jahren Zinslos abgezahlt werden.

Die Kosten der Weiterbildung der IHK belaufen sich auf 3708,00€

Der Vortrag sehr informativ, er hat viele Infos vermittelt und Herr Löffner war auch für Fragen offen. Es war aber eine recht lieblose Power Point Präsentation ohne viel Emotion oder Humor und keine echte Fesselung wie z.B. im Neuromarketing. Ich würde es mir ein wenig lebendiger und persönlicher wünschen, aber ich denke an sich war es ein sehr guter und informativer Sachvortrag.

## **Vortrag C1 – Das Wacken-Festival**

Marie-Claire Küppers

Mit einem Video über das Wacken-Festival 2013 wurden wir begrüßt. So waren nun alle von jetzt auf gleich im Thema und wussten worüber nun gesprochen wird. Direkt am Anfang hat Hr. Hüper (ICS Festival Service) uns mitgeteilt, dass er keine Präsentationen mag, in denen nur er selbst spricht. Er nannte uns die wichtigsten Fakten zum Festival und erzählte kurz was zur Entstehung. Die restliche Zeit hatten wir Zuhörer die Möglichkeit, alle unsere Fragen zu stellen und so wurde alles Wichtige zum Wacken-Festival offen gelegt, da alle Fragen von Herrn Hüper im Detail beantwortet wurden.

1990 wollte eine Band den Musikstil „Metal“ bekannt machen und hat deshalb ein Festival geplant. Mit circa 500 Leuten fing die Geschichte an und basierend auf „learning by doing“ wurde es Jahr zu Jahr bekannter und größer.

1996 traten die „Böhren Onkelz“ auf und das Wacken-Festival erreichte erstmals die Besucherzahl von 10.000.

Heute sind jährlich 75.000 Metal-Fans auf dem Festival anzutreffen, wobei die Karten innerhalb kürzester Zeit ausverkauft sind. Selbst aus dem Ausland kommen die Fans angereist, um für drei Tage die circa 170 Euro teure Karte einzulösen und berühmte Bands der Metal-Branche zu erleben. Auf dem Festival selbst ist die Atmosphäre sehr friedlich und freundschaftlich. Die Leute sehen sich als Community an und verhalten sich auch so. Größere Ausschreitungen gab es noch nie, sodass das Wacken-Festival als sehr sicher angesehen werden kann.

Das ganze Jahr über laufen Vorbereitungen für das Festival und über das Online-Netzwerk haben die Fans nicht nur am Festival selbst die Möglichkeit der Community anzugehören.

Da das Gelände des Festivals ganzjährig von Kühen bewohnt wird und es eine landwirtschaftliche Fläche von 220ha ist, muss alles für das Festival hingebacht werden. Es ist kein Strom, kein Wasser oder sonst irgendetwas vorhanden, sodass die Fläche eigentlich nicht optimal für ein Festival ist. Jedoch beschert das Metal-Festival 200 Ganzjahres Arbeitsplätze in der Region und circa 26.000.000 Euro, sodass Wacken und die Einwohner davon sehr profitieren.

Der ganze Vortrag war sehr spannend und aufschlussreich. Viele kleine Details wurden bekannt gegeben und manche Backstage Informationen waren wirklich interessant. Jeder konnte so viele Fragen stellen wie er wollte und alle wurden mit sehr viel Enthusiasmus von Herrn Hüper beantwortet.

## **C5 – Neuromarketing - Tricks & Ideen der Begeisterung**

Vanessa Foschepoth

Begrüßt wurden wir durch Christiane Geuting (HRC-Consulting GmbH), einer Mastertrainerin der *Potenzialentwicklung*. Sie eröffnete den Vortrag mit den Fragen „*Was ist Neuromarketing?*“ und „*Was bringt mir das?*“.

Anhand dieser Fragen erklärte sie Neuromarketing als eine neue Wissenschaft, die Aktivitäten im jeweiligen Hirnareal misst, die als Reaktion auf einen Reiz folgen.

Was uns das bringen sollte? – Uns sollte nahe gebracht werden, dass sämtliche Entscheidungen aus der Emotion heraus und nicht rational getroffen werden. Die Kenntnis über die einzelnen Prinzipien und die daraus resultierende Verknüpfung mit der Emotion des Menschen sollte es uns erleichtern den Verstand und den Denkprozess des Kunden zu verstehen und zu beeinflussen.

Als Vorbild für perfektes Marketing zeigte sie uns ein Bild einer Hummel.



Denn schon in der Natur und deren Logik lägen einzelne Prinzipien, die verknüpft bestimmte Reize im menschlichen Gehirn auslösen. So zeigen die Kontrastfarben Schwarz und Gelb zwar Gefahr an, die von der Hummel aber gar nicht ausgehen. Dieses *Reiz-Reaktionsschema* lässt sich im Nachhinein auf den Alltag übertragen.

Ist einem bewusst, dass der Denkprozess des Menschen aus Emotion, Sympathie und Assoziation besteht, eröffnen sich viele Optionen, die positiv von Nutzen sind. So lässt sich der Handlungsprozess durch *gezielte Anwendung von Sprache und Optik* optional lenken.

So muss einem bewusst werden, dass z.B. Sympathie und persönliches Auftreten sowie Stolz und Anerkennung die Schlüssel zum Erfolg beim Kunden und bei sich selbst sind.

Zum Abschluss erklärte Frau Geuting uns das Drei-Stufen-Persönlichkeits-Modell von Schirm und McLean. Die drei Komponenten *Sicherheit/Nähe*, *Wettbewerb/Nutzen* und *Konzentration/Erklärung*, finden sich in jeder Persönlichkeit wieder, sind bei jedem Menschen aber unterschiedlich ausgeprägt. Diese *individuellen Stärken* sollten sich in der Selbstpräsentation wiederfinden. *Authentizität* ist hierbei das Stichwort. Denn Persönlichkeit und die emotionale *Sympathie* sowie *Individualisierung* sind der *Schlüssel zum Erfolg*.

Ich persönlich fand, dass es ein überragend guter Vortrag war. Der Vortrag war passend gegliedert und visuell gut unterstützt. Das Leitbild der Emotion stand dabei immer im Vordergrund drängte sich aber dennoch nicht auf. Auch war ihre Art vorzutragen sehr offen und durchdringend. Sie sprach das Publikum direkt an und vermittelte uns durch live Experimente gut die Thematik. Auf jeden Fall ein sehr inspirierender Vortrag.



## Fazit

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass der gesamte Kongress sehr interessant und aufschlussreich für uns als Nachwuchs der Veranstaltungsbranche war. Die Themen waren breit gefächert, sodass wir uns immer genau das Thema raussuchen konnten, welches uns persönlich am meisten interessiert. So konnten wir erste Eindrücke in die Veranstaltungstechnik erlangen, erfahren, was Psychologie mit Events zu tun hat, Informationen für unsere Zukunft zum Thema "Fachwirt" bekommen und viele weitere Aspekte mit aufgreifen.

Der Eintritt lag bei 15,00 Euro, was wir für eine Veranstaltung für Auszubildende sehr teuer fanden, jedoch würden wir den zukünftigen Auszubildenden in den kommenden Jahren empfehlen dort hinzugehen, da man dort viele Interessante Hintergrundinformationen zu den verschiedensten Themen bekommen kann, welche einen für die zukünftige Ausbildung sehr hilfreich sein können.