

Frankreich

Meeting Destination November 2010

Noblesse oblige - Neuigkeiten aus der Pariser Hotellerie

Incentive maritim - Segeltörn nach Korsika

Cabrio-Rallye an der Côte d'Azur

Treffpunkt Montpellier - Tagen im Süden



Rendez-vous en France
www.franceguide.com





>> Wann machen Moderatoren und Speaker Sinn?

> Interview mit dem Top-Moderator Nicolai des Coudres und dem Geschäftsführer von experts4events, Siegfried Haider

Wer Geld für Events und Messen aus gibt, erwartet mehr Umsatz. Aus diesem Grund engagierte das French Convention Bureau bei der diesjährigen Fachmesse IMEX für die Hosted-Buyer-Präsentationen mit Herrn Nicolai des Coudres einen professionellen Moderator. Empfohlen wurde er von der auf Speaker-Events spezialisierten Agentur experts4events. Wir fragten Geschäftsführer Siegfried Haider und Moderator des Coudres, wann sich der Einsatz eines Moderators und/oder Speakers lohnt und was bei der Auswahl zu beachten ist.

French Convention Bureau (FCB): Herr des Coudres, was war Ihr wichtigster Beitrag zum Erfolg der FCB-Messepräsentationen auf der IMEX?

Des Coudres: Als Moderator kann ich meinen Kunden bereits im Vorfeld der Veranstaltung beraten. Im Falle des FCB betraf das vor allem den Aufbau der Powerpoint-Präsentation: Die anfängliche Version war informativ aber wenig emotional. Sie wurde daraufhin überarbeitet. Mit reduziertem Text und beeindruckenden Bildern konnte ich Frankreich als Tagungsdestination nun

wesentlich emotionaler und bewegender vorstellen.

Herr Haider, haben Sie deswegen Herrn des Coudres aus der Vielzahl möglicher Moderatoren ausgewählt?

Haider: Bei der Auswahl des Moderators geht es immer um drei Punkte: Was soll erreicht werden? Wer soll erreicht und überzeugt werden? In welchem Umfeld findet der Einsatz des Moderators statt? Moderieren können alle Moderatoren mehr oder weniger gut. Aber nicht jeder Moderator kann jedes Ziel erreichen, passt für jede Zielgruppe und kann z. B. in einem Messeambiente auftreten. Dafür benötigt er/sie Präsenz, Begeisterungsfähigkeit, Humor und Erfahrung. Als spezialisierte Agentur kennen wir die Experten im Detail, erreichen für unsere Kunden beste Konditionen und Termine und gewährleisten ein ideales Briefing.

Herr des Coudres, wie schaffen Sie es, in einem so unruhigen Ambiente wie einer Messehalle Hosted Buyer zu interessieren und „auf den Kurs“ Ihres Kunden zu bringen?

Des Coudres: Als Präsenter auf einem Messestand habe ich es mit Besuchern

zu tun, die unter Informations- und Reizüberflutung leiden, von Gesprächsterminen und langen Anreisen erschöpft sind. Die „Hosted Buyer“-Gruppen auf der IMEX wurden daher in einem straffen Zeitplan von Stand zu Stand geführt, hörten sich die Präsentationen an und entschieden hinterher, wohin sie zurückkehren wollten, um sich näher zu informieren.

Ein „Ansager“ der seine Powerpoint-Präsentation „runterbetet“ wird hier nicht wahrgenommen. Als Moderator war ich auch in der Rolle des „Wachmachers“ und Motivators gefragt. Mit starker Präsenz und publikumsorientierter Ansprache konnte ich die Aufmerksamkeit der Besucher wecken.

Meine Tools heißen Charme, Spontaneität und Humor. Als erfahrener Live-Performer gehe ich auf das Publikum ein und suche die Interaktion. Wenn die Zuschauer sich wahrgenommen und gewürdigt fühlen, zahlen sie mit der wertvollsten Messe-Währung zurück: mit ungeteilter Aufmerksamkeit.

Herr Haider, Sie kaufen Speaker für Events ein und stehen selbst auf der Bühne, um Teilnehmer zu begeistern. Wann



sollte ein Unternehmen in eine moderierte Veranstaltung investieren?

Haider: Immer dann, wenn Sie in den Köpfen der Teilnehmer den Bedarf für Ihre Produkte oder Dienstleistungen erzeugen oder erhöhen wollen. Speaker-Events bilden zudem weiter. Gerade Entscheider, deren Zeit knapp ist, erreichen

„Sie werden bei einem Blasmusikevent mit

leckerem Essen vielleicht eine Art Kundenbindung erreichen, aber viel Umsatz entsteht daraus immer seltener.“

Siegfried Haider

Sie eher, wenn das Event auch Know-how-Nutzen verspricht. Sie werden bei einem Blasmusikevent mit leckerem Essen vielleicht eine Art Kundenbindung erreichen, aber viel Umsatz entsteht daraus immer seltener. Einem Lieferanten von Solarstromanlagen empfehle ich beispielsweise ein Eventkonzept, bei dem Experten über unternehmerisches Engagement, Erfolgs- und Chancen-Management sprechen, über „Nachhaltigkeit“, die Ressource Strom, Zusatzeinkommen und Subventionen aus alternativen Energien usw. Nach so einem Event ist die

Kaufbereitschaft für Solarstromanlagen wesentlich höher – da reicht oft ein Anruf und der Umsatz fließt.

Dabei kommt es aber auch sehr darauf an, dass die Speaker den richtigen Ton treffen.

Haider: Neben Inhalten entscheidet der Ton und die Art des Speakers darüber, wie einleuchtend Argumente beim Teilnehmer ankommen. Emotionen bewegen und sind die Abkürzung ins Gehirn. Dabei kommt es uns von experts4events zugute, dass wir in über zehn Jahren knapp 2000 Speaker und Moderatoren erlebt haben und wissen, wer für welche Aufgabe passt. Viel wichtiger ist aber die Dramaturgie des Events: wer redet wann wie über was? Am Ende müssen die Teilnehmer auf dem Stimmungshöhepunkt sein und Hurra rufen. Dann ist auch die Kaufbereitschaft am höchsten. Dazu kann ein kompetenter Moderator einen wichtigen Beitrag leisten.

Der Moderator als emotionaler Katalysator der Veranstaltung ...

Des Coudres: Genau! Als gelernter Zauberünstler kann ich beispielsweise meinen Moderationen ein attraktives und unerwartetes „Add-on“ verleihen: maßgeschneiderte Verblüffung. Dabei verbinde ich Zauberkunst mit Fachinhalten zu wirkungsvollen und punktgenauen Moderationen. Das „Aha-Erlebnis“ und die

Überraschung im Publikum sind groß. Das Zauberkunst-Entertainment bezieht die Teilnehmer mit ein, die Atmosphäre wird lockerer und die Botschaft trifft auf emotional aufgeschlossene Zuschauer. So hat meine Präsentation auch bei den anspruchsvollen „Hosted Buyern“ eine anhaltende Wirkung entfaltet und dem FCB im Rahmen der IMEX eine Alleinstellung verliehen.

Sie haben Frankreich während der IMEX oft brilliant präsentiert: Warum ist das Land für Sie eine interessante Destination?

Des Coudres: Wenn ich in Paris am Gare de l'Est aus dem TGV steige, spüre ich, dass diese Stadt und dieses Land eine Klasse für sich sind: pulsierend, vielfältig und anziehend! Frankreich weckt einfach die Entdeckerlust und ist geeignet für jedes Event-Format.

Nicolai des Coudres
Corporate Entertainment
Tel.: +49 (0)89 21 57 90 00
mail@ndc-entertainment.de
www.ndc-entertainment.de

Siegfried Haider
experts4events
Tel.: +49 (0)8141 22 79 93-0
info@experts4events.com
www.experts4events.com