

ZWISCHEN FLACHEM LAND UND HOHEN HÄUSERN: TAG

Darf's ein bisschen Schloss sein?

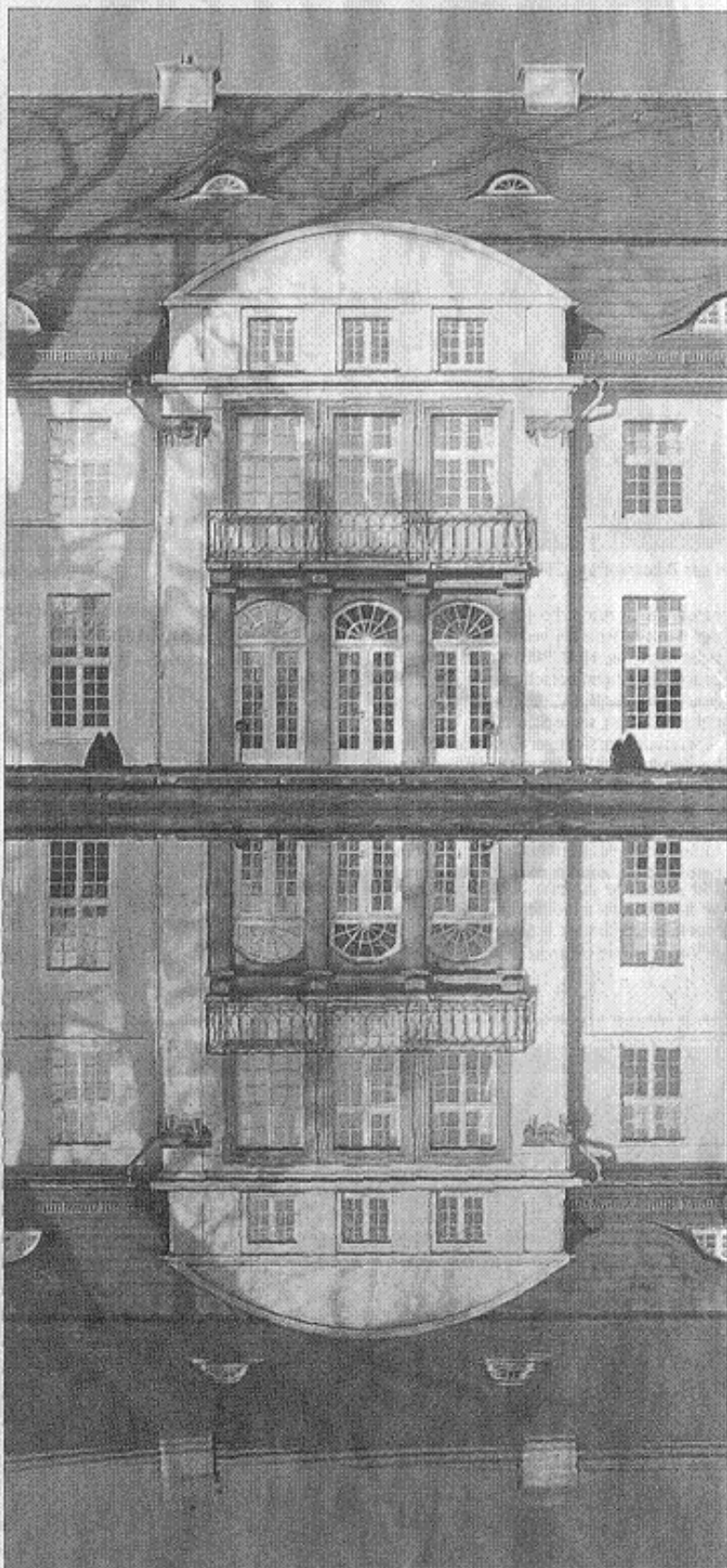
Hotel-Scouts heißen die neuen Dienstleister, die den passenden Rahmen für Firmen-Events suchen

VON INGOMAR SCHWELZ

„Was ist schon eine Hochzeit ohne Kirche“, dachte sich Lutz Vespermann. Da jedes Thema einen bestimmten Rahmen braucht, gründete der clevere Berliner sein Tagungszentrum „meeting point“. Der Makler arrangiert für seine nach Seminar-Hotels suchenden Kunden nicht nur die passende Herberge, sondern bietet noch dazu vom Abenteuerseminar im Kalibergwerk bis zum Segeltörn den nötigen Freizeitkick.

Weil es für die meisten Unternehmen in Deutschland kaum noch möglich ist, auf dem unübersehbar gewordenen Markt eine auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Tagungsstätte für Präsentationen, Aktionärsversammlungen und ähnliche Events zu finden, boomt die Branche der so genannten Hotel-Scouts. Rund drei Dutzend seriöse Vermittler bieten inzwischen ihr Dienstleistungsangebot auf dem blühenden Kongressmarkt an. Die Nachfrage ist groß. „Immerhin“, sagt Vespermann, „gibt es inzwischen beinahe 11 000 verschiedene Anbieter, die Tagungs- und Seminarräume für jeweils mindestens 20 Teilnehmer anbieten.“

Den meisten Firmen fehlt es an Geld und Zeit, um das Passende schnell zu finden – Arbeit für die Hotel-Scouts. Sie haben die richtige Fährte oft bereits innerhalb von



EINEN ADAQUATEN Tagungsort zu finden, gehört nur zur „Pflicht“ von Hotel-Scouts. „Kür“ ist es, auch spezielle Wünsche zu erfüllen. Dafür besitzen sie umfangreiche Datenbanken mit Angeboten vom Hightech-Hotel bis zum Herrenstiz.

Foto: Jens Blittner / dpa

und Taxis. 300 Mark kostete die Übernachtung inklusive Service und Standgebühr. „Das kann“, meint Walzinger zu seinem außergewöhnlichen Dienstleistungsangebot „Vorbild für andere Firmen werden.“

Viele Hotel-Makler ziehen bereits am gleichen Strang. Immer öfter organisieren die Hotel-Scouts komplette Firmenevents von den Einladungen bis zum Druck der am Ende zu vergebenden Zertifikate. Um ihre Mitarbeiter bei Laune zu halten, sind bei vielen Firmen vor allem Freizeitaktivitäten gefragt, die das Betriebsklima stärken sollen. „Diese müssen“, sagt Lutz Vespermann, „genau auf die Bedürfnisse der Betriebe zugeschnitten und sinnvoll sein.“ Pfeil- und Bogenschießen dürfte kontraproduktiv sein, wenn das Unternehmen an der Beseitigung von inneren Konflikten interessiert sei.

Die Aktivitäten der Vermittler-Agenturen sind für die Firmen oft zum Nulltarif zu haben. Denn teilweise werden die Scouts direkt von den gebuchten Hotels in Form einer Provision bezahlt. Sonderwünsche freilich kosten extra.

Und auch bei den oft aufwendigen Rahmenprogrammen zählt für die Makler die zündende Idee. So schickte Vespermann die Mitarbeiter einer Firma zu einem Ausflug unter die Erde. In einem Kali-Bergwerk sollten sich die Seminarteilnehmer mit der Frage auseinandersetzen, was in einer Situation zu tun sei, „die ich nicht möchte“. Ein einfaches Klick am Lichtschalter reichte aus, um die Situation herbeizuführen. „Denn ohne Licht“, so Vespermann, „herrscht auch – trotz schneeweißer Kaliwände – komplette Finsternis.“

Für eine solche Form des psychologischen Trainings bedienen sich die Hotel-Makler professioneller Unterstützung. So arbeiten

ANZEIGE

Das Tagungsportal
im Ludwig Erhard Haus

TAGUNGSPORTAL

zwei bis drei Stunden gefunden, weil sie die Hotelinformationen aus einer Datenbank mit mehreren tausend Einträgen herausfiltern können. „In der Datenbank“, sagt Hotelvermittler Jürgen Walzinger aus Soest, „kann nach verschiedenen Kriterien gesucht werden – Zimmeranzahl, Sportmöglichkeiten, Richtpreise oder Tagungsräume.“ Vom Hightech-Hotel bis zum restaurierten Schloss reicht das Angebot.

Doch die Suche nach der authentischen Tagungsstätte ist oft nur die Pflicht für die Zimmer-Makler. Zur Kür gehört, die Sonderwünsche der verwöhnten Kundschaft ebenso zu erfüllen, wie die immer spezieller werdenden Wünsche für Rahmenprogramme. „Da ist oft eine Menge Kreativität gefragt“, sagt Jürgen Walzinger. So wie kürzlich, als seine Agentur den Auftrag eines internationalen Elektronik-Unternehmens erhielt. Unterbringungsmöglichkeiten für die Spitzenkräfte des Multis in Düsseldorf zu finden. Da alle Hotels in der Stadt ausgebucht oder nicht mehr bezahlbar waren, quartierte Walzinger seine Gäste aus Deutschland, Italien, USA, Fernost und Australien kurzweilig in Wohnmobilen ein.

„Da standen also plötzlich 50 Zimmer auf Rädern am Rheinufer mit Blick auf Kaiserswerth“, erzählt Walzinger schmunzelnd. „Und all die Herrn Spitzenmanager fanden es toll.“ Nur ein Japaner habe sich über das zu kleine Bad beschwert. Die Hotel-Agentur machte die Betten, verkaufte in einem Servicemobil Kaffee und Bier, bestellte Pizzas

ANZEIGE

Das Tagungsportal
Am 16. 4. 2002

TAGUNGSPORTAL

immer mehr Mental-Coaches und ausgebildete Trainer sowie Pädagogen mit den Dienstleistern zusammen. Eine Vernetzung, die allen zugute kommt. Denn die Nachfrage vieler Firmen nach Eigenklärung ihrer Mitarbeiter und nach Möglichkeiten, dem in der deutschen Wirtschaft grassierenden Mobbing mit speziellen Erlebnis-Trainings entgegenzuwirken, ist groß.

So bot der Berliner „meeting point“ einem Betrieb einen Segeltörn an, der dabei helfen sollte, zwischen den Mitarbeitern aus Ost- und Westdeutschland zu vermitteln. „Freunde sind sie nicht gleich geworden“, sagt Lutz Vespermann, „aber nach drei Tagen kannten sie sich und ihre Grenzen besser und lernten eine Menge über Toleranz und Akzeptanz.“

Informationen: Deutsche Gesellschaft zur Förderung und Entwicklung des Seminar- und Tagungswesens e.V. (DeGefest), ☎ 20 96 21 32, www.degest.de.