



Die Agentur mit den **zündenden Ideen!**



Events  
Incentives  
Marketing  
Creation  
Communication

## **Die ewig gleichen Fragen der Auftraggeber an die Eventmarketer: Wir beantworten sie gerne!**

Lasst uns einfach mal laut denken...

In einer Österreichischen Fachzeitschrift bin ich vor einigen Wochen über einen sehr unterhaltsamen und interessanten Artikel gestoßen. Die emba hat sich in Zusammenarbeit mit Fachjournalisten zu einem Brainstorming getroffen um Antworten auf Fragen von Kunden zu finden, die ständig an Eventmarketer herangetragen werden. Es geht dabei – wie ausdrücklich betont wird – nicht um eine Hitliste der dümmsten Fragen, sondern darum, Fragen zu beantworten oder als nicht beantwortbar zu definieren.

Wir sind in der Eventbranche tatsächlich oft mit ähnlichen Fragen zu unserer Arbeit konfrontiert. Das ist aber nicht weiter verwunderlich. Der Auftraggeber hat ein grundlegendes Interesse an einer optimalen und wirtschaftlichen Zielerreichung. Wir stehen unseren Kunden selbstverständlich jederzeit zur Verfügung um ausführlich alle Fragen, von der Planung bis zur Durchführung des Events, zu beantworten.

Auf einige Fragen aus dem Artikel möchte ich näher eingehen.

Die erste und wichtigste aller Fragen ist diese: „Was kostet das Event?“

Diese Frage kann natürlich nicht grundsätzlich beantwortet werden, da wir keine Events von der Stange anbieten. Nach einem genauen Briefing, sieht die Sache schon anders aus und wir können konkrete Angaben zu den voraussichtlichen Kosten machen.

Die Gegenfrage der Agentur in diesem Zusammenhang sollte lauten: „Was und wen möchten Sie mit dem Event erreichen?“ Bei der Beantwortung dieser Frage muss sich auch der Auftraggeber über die Ziele und über die Einbindung des Events in den Marketing-Mix klarer werden.

Eine häufige Frage zur Kostensenkung ist die folgende: „Warum kosten Ihre Mitarbeiter so viel?“

Erstens ist qualifiziertes Personal – wie überall – teuer und zweitens müssen alle Akteure eines Events angemeldet und versichert sein. Eine Nachlässigkeit in dieser Hinsicht kann sich keine Agentur erlauben, da dies weder professionell noch rechtlich einwandfrei ist.



Die Agentur mit den **zündenden Ideen!**

**C&C**  
agency

Die Frage nach dem Abstandshonorar ist mir bereits seit Jahren ein Anliegen. Das Problem dabei ist, dass viele Agenturen kein Abstandshonorar für den Aufwand einer Präsentation verrechnen. Sie arbeiten viele Tage und Stunden kostenlos, in der Hoffnung einen wichtigen Referenzkunden oder einen Etat an Land zu ziehen. Dabei ergibt sich aber wiederum der Teufelskreis, dass eine Gratispräsentation auch ein deutlich geringeres Honorar mit sich bringt. Das Schlagwort lautet: „Wertigkeit der Arbeit.“ Die Gratispräsentationen sollten ein Ende haben, da wir uns sonst die Möglichkeit nehmen lassen, für geleistete Arbeit auch ein gerechtes Honorar zu verlangen.

A handwritten signature in black ink that reads "Janisch".

Cornelia Janisch

Geschäftsführerin C&C Agency  
Sautergasse 20/3, A-1170 Wien  
Tel:+43/1/ 641 42 60-20  
c.janisch@cc-agency.com