



// MICHAEL STOCKER, INDUKOM: „DIE LEHRE AUS DIESEM WETTBEWERB LAUTET: CONTENT IS KING.“

# Thema

## WETTBEWERB DER INHALTE

INDUKOM Perspektiven: BtoB-Speed-Dating landet Überraschungserfolg

// Auch wenn die Teilnehmerzahl steigerungsfähig ist, landete das neue Speed-Dating Format für INDUs und KOMs einen überraschenden Erfolg. Wer kam, war begeistert. Der Tag im Casino der Zeche Zollverein in Essen entwickelte sich zu einem Wettbewerb der Inhalte. Er zeigte: Was die INDUs suchen, sind in erster Linie nicht neue Dienstleister, sondern neue Ideen. Je konkreter die Inhalte, desto mehr Interesse wurde geweckt. Klassische Agenturpräsentationen haben dagegen versagt. Indukom wird das Format für die Zukunft ausbauen und weiterentwickeln.



// MIRKO VOGES (RECHTS IM BILD), RAY. SEVEN / STR8 GMBH & CO. KG: „ICH DENKE, DIE VERANSTALTUNG WURDE VON ALLEN ANWESENDEN SEHR GUT ANGENOMMEN UND HAT ALLE CHANCEN, SICH ZU ETABLIEREN. DAS KONZEPT FUNKTIONIERT!“



30 INDUs hatten zugesagt, 24 kamen. Im Rahmen der INDUKOM Perspektiven am 8. Februar in Essen präsentierten sich ihnen 22 KOMs, am Vormittag zunächst in achtmündigen Vorträgen, am Nachmittag standen sie in bis zu 16 Slots à 15 Minuten bereit für ein vertiefendes Kennenlernen.

### // Erfolgreiches Experiment

„Für die Branche der BtoB-Kommunikation ist das eine noch nie da gewesene Veranstaltungsform“, erklärt Indukom-Herausgeber Andreas Pfeilschifter. „Es war ein Experiment, auf das sich zwar noch nicht allzu viele INDUs eingelassen haben. Doch wer gekommen ist, war begeistert und hat die Geburtsstunde eines sensationellen Formats für unsere Branche erlebt.“

Der straffe Zeitplan erforderte eine straffe Organisation, was den Spannungsbogen stets hoch gehalten hat. So erklang der erste Gong bei den Vorträgen nach genau 7 Minuten 30 und maximal 30 Sekunden später wurde die Präsentation abgebrochen.

// BILD LINKS: DAS CASINO DER ZECHE ZOLLVEREIN BOT EINE PERFEKTE LOCATION. MICHAEL STOCKER: „DIE ZWEITELUNG VON BÜHNE UND EMPORE KAM DEM FORMAT DER VERANSTALTUNG SEHR ENTGEGEN. WIR WAREN AUCH SEHR ANGETAN VON DER HERVORRAGENDEN UNTERSTÜTZUNG IN PUNKTO ORGANISATION.“



Für einen gewissen Kick sorgte auch, dass auf einem Bildschirm für alle Anwesenden sichtbar war, welche Gesprächstermine von den INDUs belegt wurden. Bis zu fünf Termine konnten sie schon im Vorfeld buchen. Manche davon wurden nach der Präsentation des KOMs aber auch kurzer Hand wieder gestrichen. Auch das war für alle Anwesenden transparent. „Auf diese Weise ist ein Wettbewerb der Themen und der Inhalte entstanden“, resümiert Indukom Geschäftsführer Michael Stocker. „Und aus diesem Wettbewerb konnte man lernen: Content is King.“

„Je konkreter die Inhalte waren, die im Vortrag vorgestellt wurden“, so Stocker weiter, „oder je klarer das angebotene Produkt oder Know-how dargestellt wurde, um so häu-



// SO WIE HOLGER BRAMSIEPPE (LINKS) VON VISTAPARK UND MARCO PETRACCA VON PSV MARKETING GELANG ES AUCH DEN RESTLICHEN PRÄSENTATOREN IN ACHT MINUTEN AUF DEN PUNKT ZU KOMMEN.

figer wurden Gespräche bei dem jeweiligen Dienstleister gebucht. Klassische Firmenpräsentationen haben versagt. Unser Fazit lautet daher: Die INDUs suchen in erster Linie neue Ideen, Impulse oder Lösungen für konkrete Probleme oder Aufgaben – Perspektiven eben. Wenn sie die geboten bekommen, wollen sie auch die Partner kennen lernen, die sie realisieren.“

Da die INDUKOM Perspektiven genau solche Ideen und Impulse liefern, ist es für Andreas Pfeilschifter auch selbstver-



// TROTZ DER WEITEN ANREISE AUS BERLIN UND SOGAR AUS LINZ NUTZTEN BOGO VATOVEC (LINKS) VON BOVACON UND GERHARD PRESLMAYER VON SPS MARKETING DIE GELEGENHEIT IN ESSEN ZU PRÄSENTIEREN.

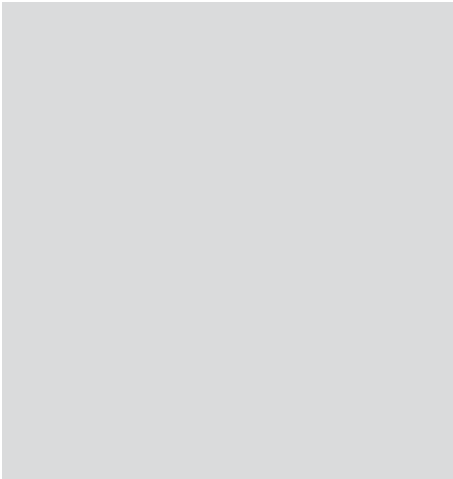


// BILD LINKS: ANDREAS PFEILSCHIFTER, INDUKOM: „WER GEKOMMEN IST, WAR BEGEISTERT UND HAT DIE GEBURTSSTUNDE EINES SENSATIONELLEN FORMATS FÜR UNSERE BRANCHE ERLEBT.“

// BILD RECHTS: MARKUS GÖGLER (RECHTS IM BILD), KUKA ROBOTER: „DAS FORMAT IST KLASSE. DER AUS AUGSBURG ETWAS WEITE WEG WAR ES ABSOLUT WERT. ICH WERDE DIE VERANSTALTUNG SICHERLICH WEITEREMPFEHLEN.“



// KOMMUNIKATION IN IHRER SCHÖNSTEN FORM: VON ANGESICHT ZU ANGESICHT SPRICHT MARCO FISCHER VON DER FIRMA MIT PETRA SCHICK VON DER SCHOTT AG.



// ALEXIS VOZMEDIANO GARCIA VON DER CLAUSEN+REITSMA GMBH: „ICH GRATULIERE ZU DER GUTEN ORGA UND DEM STRINGENTEN ABLAUF. WIR HABEN ERKENNTNISSE GEWONNEN, DIE UNS KEINE MAFO-STUDIE EINGEBRACHT HÄTTE.“



// INSGESAMT 123 BILATERALE GESPRÄCHE FÜLLTEN DEN NACHMITTAG UND BILDETEN DAMIT DIE BASIS FÜR WEITERFÜHRENDE KONTAKTE NACH DEM ERSTEN KENNENLERNEN.





// IN ENTSPANNTER ATMOSPHÄRE UND BEIM FLYING BÜFFET GAB ES NOCH GELEGENHEIT, DEN TAG STIMMUNGSVOLL AUSKLINGEN ZU LASSEN.



sie mit Agenturen um? Was denken potenzielle Kunden über unser Unternehmen? Wie präsentieren sich Wettbewerber? Wo gibt es Möglichkeiten der Differenzierung? Bei den INDUKOM Perspektiven haben wir Erkenntnisse zu diesen Fragen gewonnen, die uns keine Mafo-Studie eingebracht hätte.“

// Fortsetzung  
geplant

Die meisten der überwiegend aus dem Süden stammenden Teilnehmer legen großen Wert darauf, künftig einen Ort zu wählen, der keine so weite Anreise nötig macht. Uwe Claus von der Festo AG & Co. KG und Matthias Specht von der wob AG regten an, eine Art Tournee zu machen und dabei die lokalen Bedürfnisse besser abzubilden.

In diese Richtung plant Indukom auch für die Zukunft. „Wir haben – nach vielen dahingehenden Aufforderungen – jetzt auch einmal Flagge im Norden gezeigt“, erklärt Andreas Pfeilschifter. „Das hat vielleicht den einen oder anderen Interessenten aus dem Süden abgehalten. Künftig streben wir daher mehr Schauplätze an und weniger reisen. Außerdem werden wir die Zahl der Präsentationen, sprich der KOMs, reduzieren und die Veranstaltung später am Morgen beginnen, damit die Teilnehmer am selben Tag an- und abreisen können.“ Eine Fortsetzung der INDUKOM Perspektiven ist noch für dieses Jahr geplant. (al)



// AUSGEWÄHLTE PRÄSENTATIONEN DES TAGES FINDEN SIE UNTER [WWW.INDUKOM.DE/PERSPEKTIVEN.ASP](http://WWW.INDUKOM.DE/PERSPEKTIVEN.ASP). HIER BEISPIELE AUS DEN PRÄSENTATIONEN VON WOB UND DIE FIRMA.