

Thema: Erik Kastner

Autor: Thomas Schweighofer



IM HERZEN TOURISTIKER

Die Eventbranche in Österreich ist ein Milliardenbusiness, das an schwammig formulierten Compliance-Regeln nagt und unter einem verbesserungswürdigen Image leidet. Erik Kastner will sie weiter professionalisieren.

AUTOR: THOMAS SCHWEIGHOFER

Kastner zückt sein Smartphone und öffnet die Fotogalerie. Mit dem Zeigefinger wischt der Geschäftsführer von Opus Marketing durch Schnapshots von prachtvollen Veranstaltungen. Der Profi führt mit seinem Team jährlich rund 150 Events durch und betreibt Standorte in Wien, Graz und Linz mit insgesamt zwölf Mitarbeitern. Kastner zählt mit seinem Unternehmen zu den erfolgreichsten des Landes und er ist in der WKO-Sprecher für die Branche („eventnet“ im Fachverband der Freizeitbetriebe).

Veranstaltungen sind aus dem Tourismus nicht wegzudenken, egal ob Hahnenkammrennen mit Tausenden Fans vor Ort oder eine klassische Hochzeitsfeier ganz in Weiß. Die österreichische Event- und Live-Marketing-Branche ist ein Wirtschaftsmotor, der laut IHS-Studie 8,9 Milliarden Euro Wertschöpfung schafft und damit 140.000 Arbeitsplätze sichert.

VIELE WOLLEN EVENTMANAGER SEIN

Die boomende Branche zieht daher viele Arbeitswillige an. Rund 5.500 Gewerbeberechtigungen für Veranstaltungsorganisation, Eventmanagement und Event Marketer sind aktuell vergeben – 90 Prozent davon an Einpersonener Unternehmen! Noch dazu hat nicht jeder, der veranstaltet, eine Gewerbeberechtigung. „Das ist eine galoppierende Inflation“, beklagt Kastner. „Mir wäre sehr recht, wenn das Veranstaltungsmanagement ein reguliertes Gewerbe wird.“ Wer Eventmanager sein will, braucht derzeit lediglich ein paar Kontakte, einen Laptop und ein Smartphone. Zwar gibt es in der Branche Ausbildungsangebote – wobei der aus Deutschland bekannte Lehrerberuf Eventkaufmann in Österreich noch nicht angeboten wird –, aber Weiterbildungsangebote werden nur spärlich angenommen.

Foto © OPUS Marketing GmbH

Thema: Erik Kastner

Autor: Thomas Schweighofer

men. Kastner: „Eine professionelle und umfassende Ausbildung und Weiterbildung schafft optimale Berufschancen und bildet die Basis, um die Vielfältigkeit des Berufes professionell ausüben zu können. Niemand kann mittels eines Wochenendkurses zum Event-Profi mutieren.“

Der Branchensprecher steht daher voll hinter der Zertifizierung unter den Kollegen, die dabei hilft, Qualitätsstandards zu heben. TÜV Österreich bietet so eine Zertifizierung in drei Qualifikationsstufen für Kandidaten mit entsprechender Ausbildung und Unternehmenserfahrung: Eventindustry Aspirant, Event Specialist und Eventmarketing Expert. Für potenzielle Auftraggeber ist das Angebot damit nachvollziehbarer; noch wird es von den Kunden allerdings zu wenig nachgefragt, bekennt Kastner.

Das Image der Branche beginnt sich durch Initiativen wie die Zertifizierung langsam zu wandeln, der Prozess hätte aber schon vor 30 Jahren beginnen müssen, betont der Branchensprecher: „Wir sind keine Festmacher, Spaßveranstalter oder Eventler. Davon müssen wir dringend wegkommen! Denn genau die tun uns weh beim Versuch, die Branche weiter zu professionalisieren.“

RECHTE UND PFLICHTEN KENNEN

Wie wichtig fundiertes Wissen über Eventmanagement ist, zeigt alleine ein Blick auf die Rechtslage. Als Veranstalter haftet man gegenüber den Behörden persönlich und strafrechtlich, möglicherweise auch mit dem Eigentum. Veranstalterversicherungen können bestimmte Risiken abdecken, dem Veranstalter jedoch nicht die rechtliche Haftung abnehmen. Egal, wie groß oder klein die Veranstaltung ist, kommen dabei Menschen zu Schaden, drohen dramatische Konsequenzen. Der Kunde, auch wenn er eine Eventagentur beauftragt, bleibt Veranstalter – außer der Kunde kauft sich aus der Verantwortung heraus und übergibt die Veranstaltung an eine Agentur; was aus den zuvor genannten Gründen immer öfter vorkommt.

Zumal die Durchführung von Veranstaltungen selbst eine sehr komplexe Angelegenheit ist, die in neun unterschiedlichen Landesgesetzen geregelt ist. Kastner nennt ein Beispiel: „Wir organisierten die Roadshow mit dem Weihnachtstruck eines amerikanischen Getränkeherstellers. Die erste Frage lautet: Darf dieses Fahrzeug, mit amerikanischer Zulassung, in Deutschland typisiert, in Österreich überhaupt fahren? Der Antrag muss neunmal erfolgen mit neun unterschiedlichen Formularen. Das ist eigentlich indiskutabel.“

Bei den Antikorruptionsbestimmungen wiehert der Amtsschimmel ebenfalls laut. Die schwammige Formulierung des Gesetzes frisst in Folge am Umsatz der österreichischen Veranstalter. Speziell die Einbußen im VIP-Ti-

cket-Bereich sind signifikant. „In den Unternehmen heißt das Motto ‚lieber nicht anstreifen, bevor man etwas falsch macht‘“, erzählt Erik Kastner. Führungskräfte sind verunsichert, ob sie Einladungen annehmen dürfen. Mit steter Lobbyarbeit versucht man, Bewegung in die Sache zu bringen. „Der Abbau der Bürokratien und Vereinfachungen im Bereich Veranstaltungsrecht, Veranstaltungsgesetze und Behördenadministration werde ich vorantreiben“, verspricht Kastner.

HOCHZEIT FÜR EVENTS

Der Eventprofi kommt ursprünglich aus der Hotelbranche. Für Marriott International arbeitete er als Director of Sales & Marketing und spezialisierte sich auf die Neueröffnung von Hotels. „Die Karotte vor der Nase hing aber immer höher“, erzählt er. Schließlich machte Kastner sich Anfang der 1990er selbstständig und gründete Opus Marketing.

Die Herausforderungen des Eventmanagements in der Hotellerie kennt er deshalb nur zu gut. Arbeitet ein Haus mit einer professionellen Agentur oder einem Wedding Planer zusammen, empfiehlt er einen genauen Blick auf die Referenzen und die Nachfrage zu den Partnern. Agenturen sind nämlich zumeist „Wiederverkäufer“, die mit externen Zeltbauern, Blumenhändlern und Co zusammenarbeiten. Je größer die Veranstaltung, desto kleiner wird der Kreis der Professionisten.

Ein Beispiel: 100 Wedding Planer sind in Österreich tätig. Erst rund 3 Prozent der jährlich rund 44.000 Hochzeiten werden von ihnen organisiert. Das Potenzial ist also groß, zumal immer öfter auch internationale Gesellschaften Österreich für den schönsten Tag des Lebens entdecken. Eine indische Hochzeit mit einem Budget von drei Millionen Euro kommt da schon einmal vor. „Ich glaube, dass die Österreich Werbung gefordert ist, mehr in der Bewerbung des Angebots zu tun“, sagt Erik Kastner. &

WER IST ERIK KASTNER?



Der gebürtige Grazer (Jahrgang 1961) absolvierte in Salzburg und Tirol die Ausbildung zum Hotelkaufmann, um danach in der internationalen Hotellerie als Verkaufs- und Marketingdirektor tätig zu sein. 1992 machte er sich mit der OPUS Marketing GmbH in Linz selbstständig. Seit Oktober 2017 ist Erik Kastner Branchensprecher in der Wirtschaftskammer. Nebenberuflich ist er als Vortragender im In- und Ausland tätig.

www.opus-marketing.com,
www.wko.at/site/eventnet/start.html