

Außergewöhnlicher
Seminarort: Skisprungschanze
in Garmisch-Partenkirchen.



EX-SPORT-STARS ALS SPEAKER

VIEL MEHR ALS MOTIVATIONS-PROFIS

Der Promi-Status ist wichtig. Ex-SportlerInnen profitieren als Keynote-SpeakerInnen und SeminarleiterInnen aber vor allem durch andere Dinge, weiß Sven Ehricht, Inhaber der Redneragentur Sport Speaker GmbH.

■ Die Corona-Situation belibt nach wie vor unsicher. Dabei sollte der Siegeszug sowohl von hybriden als auch von Online-Events PlanerInnen dazu veranlassen, ihre Veranstaltung langfristiger und genauer vorzubereiten als früher. Davon ist Sven Ehricht, Chef der Münchner Redneragentur Sport Speaker, überzeugt.

Klar sei, so Ehricht, dass Events vor Ort nichts von ihrem Reiz eingebüßt hätten – im Gegenteil. Aber gerade während der Wintermonate sollten Präsenz-Veranstaltungen

parallel immer auch hybrid geplant werden, um sie zur Not sogar auch ausschließlich online durchführen zu können.

Event-Ziele werden klarer definiert

Eine mögliche Online-Alternative hänge natürlich auch maßgeblich vom Ansatz des Events ab. Dabei zeichne sich der Trend ab, dass die MICE-Branche ohnehin stärker differenziere als früher: Einerseits belohnen

und feiern, andererseits gemeinsam als Team erleben, networken und lernen. Und letzteres gehe auch immer besser und öfter online.

Incentives werden mittlerweile beim Thema Arbeitskräftemangel gebucht. So referierte etwa eine Sport-Speakerin beim „Ladies First Event“ einer amerikanischen Kanzlei in München inklusive sportlichem Aktivprogramm auf der E-Kart-Bahn.



Agentur-Chef Sven Ehricht (links) mit Skisprung-Legende und Gesellschafter, bei Sport Speaker, Sven Hannawald.

Ziel des Auftraggebers: angehende MitarbeiterInnen zu begeistern und für seine Kanzlei zu gewinnen. Eingeladen und begeistert wurden die potenziellen künftigen MitarbeiterInnen mithilfe der früheren Formel-3-Rennfahrerin Catharina Felser, die als Juristin auch fachlich exakt zur Zielgruppe passte.

Promi-Status allein reicht nicht

Der Promi-Status vieler Sportler spielt dabei nach wie vor eine wichtige Rolle, allein entscheidend sei er heute jedoch nicht mehr, meint Ehricht: „Promis sorgen zwar bei den TeilnehmerInnen für ein Kribbeln. Aber das verpufft auch schnell wieder, wenn beim Vortrag oder Talk nichts überkommt.“

Das frühere Top-Thema Motivation spiele bei Vorträgen von Ex-LeistungssportlerInnen nicht mehr die entscheidende Rolle. „Das können Motivationstrainer oft viel besser, da gibt es echte Showmaster“, weiß der Diplom-Betriebswirt.

Seine RednerInnen, darunter OlympiasiegerInnen und WeltmeisterInnen fast aller olympischen Sportarten, hätten heute alle ihre ganz eigenen Kernthemen, bei denen sie über ihre persönlichen Erfahrungen an der Weltspitze – sowohl positiv als auch negativ – verfügten und den ZuhörerInnen einen echten Mehrwert bieten könnten.

Für den Winter immer einen Plan B haben

Der bereits erwähnten Unsicherheit beim Blick auf den Winter begegnet Agentur-Chef Ehricht, in dem er mit allen KundInnen einen Plan B für Präsenz-Events bespricht. Am Ende würden natürlich die PlanerInnen entscheiden, er aber empfiehlt, „verschiedene Levels an Alternativen vorzubereiten“. Das betreffe vor allem Fragen der Technik, der Bühnengestaltung sowie der Auswahl hybrider Locations.

Auf Skisprungschancen und in Stadien

Bei Events, Meetings und Incentives mit hohem Open-Air Anteil sei freilich das Treffen vor Ort immer noch die klare



Fotos: Sport Speaker

Nummer eins. So bucht die Agentur Sport Speaker unter anderem Fußballstadien, Skisprungschancen, Leichtathletikhallen, Regattastrecken und Kartbahnen als motivierende Referenzumgebung.

Mit Sven Hannawald auf dem Schanzentisch

Dabei ist (fast) nichts unmöglich: Mit Fußball-Stars wie Champions-League-Sieger Didi Hamann oder Weltmeister Pierre Littbarski auf dem Rasen am Elfmeterpunkt stehen und den Druck der Zuschauer fühlen, mit Hochspringerin Heike Henkel auf einer Hochsprungmatte sitzen und das Thema „Higher Level“ diskutieren oder auf dem Wasser im Ruderachter mit Olympiasieger Florian Mennigen Team-Work erleben, gehört genauso zum Portfolio wie Skisprung-Legende Sven Hannawald. Der ist sogar Gesellschafter bei Sport Speaker und bietet unter anderem Seminare direkt auf dem Schanzentisch an: Erst geht es die unzähligen Treppenstufen der Skisprungschanze hinauf, oben angekommen werden dann mit Weitblick auf Flipcharts relevante Firmenthemen diskutiert.

Bei diesen Erlebnis-Workshops und Seminaren sei der Dialog mit den Sportstars das A und O, so Ehricht. Die TeilnehmerInnen würden dabei nicht nur von den

persönlichen Erfahrungen der SportlerInnen profitieren, sondern auch von ihrem fachlichen Know-how und dem Netzwerk ihrer Berufe und Projekte während und nach der aktiven Karriere.

MitarbeiterInnen stehen im Mittelpunkt

Aus Firmensicht sei es dabei wichtig, „Themen auf die Bühne zu holen, bevor sie zum Problem werden und wehtun“. Umgekehrt müsse auch die MICE-Branche proaktiver werden und stärker mit ihren Botschaften nach außen gehen, findet Ehricht.

Die Branche müsse den Firmen stärker signalisieren, über welche attraktiven Angebote sie verfügen und was alles möglich ist, um die eigenen Führungs- und Fachkräfte fit und motiviert zu halten.

All das sollte aus Sicht von Ehricht zudem langfristig erfolgen – und nicht „von heute auf morgen“. Ein gut vorbereitetes MitarbeiterInnen- und KundInnen-Event mit Lernen und Erleben sei erfahrungsgemäß erfolgreicher und nachhaltiger, so seine Überzeugung.

Zu erreichen ist Sport Speaker per Mail an sven.ehricht@sport-speaker.com. Beratung und Buchung von OlympiasiegerInnen und WeltmeisterInnen online unter sport-speaker.com. *Matthias Gürtler*