

The Power of Networking - Eventtalk mit Eugen Brunner

15.01.2019



Eugen Brunner, der Präsident des ExpoEvent Verbands erklärt uns, wie wichtig Branchenveranstaltungen für ihn sind und gibt wertvolle Tipps an alle Eventprofis der Schweiz.

Eugen Brunner, welchen Sinn haben Branchenevents wie der XAVER, die Business Innovation Week (ehemals SuisseEmex) oder die ConferenceArena in der heutigen, digitalisierten Zeit, wo sämtliche Information und Wissensvermittlung problemlos auch übers Internet erfolgen kann?

Eugen Brunner: In der heutigen Zeit wird ein Mix aus persönlicher und digitaler Kommunikation nachgefragt. Wir können weder auf das eine, noch auf das andere verzichten. Zwar ermöglicht die Digitalisierung den Zugriff auf eine Vielzahl an Informationen. Dies setzt indessen voraus, dass ich weiss, nach was ich suche. Demgegenüber liegt der Vorteil am persönlichen Treffen darin, dass ich spontan auf Menschen treffe, von denen ich etwas erfahren kann, ohne dass ich es gezielt gesucht hätte. Für mich persönlich bieten Messen und Events diese wertvollen und spontanen Begegnungen, die durch die Digitalisierung nicht ersetzt werden können.

Welchen Stellenwert hat Networking innerhalb der Branche für Sie ganz persönlich?

Für mich persönlich hat das Networking einen sehr grossen Stellenwert. Mir werden Informationen zugetragen, ich kann Wissen vermitteln oder mich mit Gleichgesinnten oder Andersdenkern austauschen. Ich treffe Menschen von denen ich nicht erwartet hätte, sie zu treffen. Durch das Networking und den persönlichen Austausch kann ich mir ein Gesamtbild der Situation machen. Die Gespräche begeistern mich und erweitern meinen Horizont. Zudem vermitteln sie mir einen Eindruck über den "Gesundheitszustand der Branche".

Was müssen Brachenevents wie der XAVER, die ConferenceArena oder die Business Innovation Week (ehemals SuisseEmex) tun, damit sie weiterhin attraktiv bleiben?

Die Menschen besuchen Messen oder Events, weil sie sich austauschen möchten und gesehen und gehört werden wollen. Diesem Anliegen ist somit Rechnung zu tragen. Nur Networkingzeit einzuplanen, reicht indessen nicht aus. Ich persönlich bin der Meinung, dass Qualität, ein abwechslungsreiches Programm und Interaktion wichtige Faktoren sind, welche einen Event oder Messebesuch erfolgreich machen. Ebenso bin ich davon überzeugt, dass der persönliche Kontakt niemals ersetzt werden kann, sondern die digitalen Möglichkeiten komplementär ergänzt.

Welchen Beitrag leistet eigentlich der ExpoEvent Verband in Sachen Networking?

Wir fördern und pflegen mit Gefässen wie dem Breakfast Club, der Academy, der GV oder dem XAVER Award eben diesen Austausch. Der Verband erhält zahlreiche positive Feedbacks, was uns zeigt, dass die persönliche Begegnung weiterhin stark nachgefragt wird.

Welchen Tipp geben Sie Eventprofis in der Schweiz in Sachen Networking?

Bei der Eventplanung sollte genügend Zeit für Networking reserviert werden. Die Gäste möchten sich austauschen. Je nachdem ist dieses Bedürfnis gar grösser als ein zu überfülltes Programm. Ganz allgemein bin ich der Meinung, dass beim Networking häufig der erste Eindruck entscheidet. Dieser wird massgeblich dadurch bestimmt, wie wir uns unserem Gegenüber vorstellen. Es geht hierbei nicht vordergründig um die eigene Person, sondern vielmehr darum, das Interesse des Gesprächspartners zu wecken für unsere Person und Leistung, indem wir uns möglichst interessant und vielversprechend präsentieren.

Eugen Brunner, vielen Dank für das Gespräch.

Eugen Brunner ist Geschäftsführer und Managing Partner von Aroma, sowie Präsident des ExpoEvent Verbands der Schweiz. Er ist verheiratet und hat drei Kinder und wohnt mit seiner Familie und ihrem Hund in Bremgarten bei Bern. Seine Freizeit verbringt Eugen Brunner sehr gerne mit seiner Familie und Freunden.