

# „Die neuen Spielregeln des Business frühzeitig erkennen“

Mag. Alexandra Kaszay, Betriebswirtin, ist seit Dezember 2013 Geschäftsführerin der Wiener Kongresszentrum Hofburg Betriebsgesellschaft mbH. Seit Oktober 2000 wirkte sie als kaufmännische Leiterin und wurde ab Juli 2002 zur Prokuristin bestellt. Zuvor hatte Kaszay die Leitung-Controlling bei Landa Air Luftfahrt AG, Wien inne, fungierte als Senior Controllerin bei Sony DADC Austria AG, Salzburg und sammelte Erfahrungen im Wirtschaftsprüfungsunternehmen Ernst & Young International, Wien.



© HOFBURG Vienna / Jana Madzigon

**mep:** Frau Mag. Kaszay, was sind die wichtigsten drei USP's der Hofburg Vienna, die Planer kennen sollten?

AK: Ehemalige Kaiserresidenz – heute internationales Kongress- und Event Center bis 4.900 Personen –, dadurch eine einzigartige Kombination aus Historie und Moderne, Multifunktionalität bei mehr als 360 Veranstaltungen pro Jahr sowie die Lage mitten im Herzen Wiens.

Die Hofburg ist auch ständiger Konferenzsitz der OSZE. Was bedeutet das fürs Tagungsgeschäft?

Wir stellen die Räumlichkeiten für Konferenzen und Tagungen der OSZE und dazu gehörige Dienstleistungen zur Verfügung. Für weltpolitisch spontan kurzfristig aufkommende Themen und daraus folgende Sonder-sitzungen sind wir angehalten, sehr flexibel unsere Dienstleistungen im Kongressbereich anzubieten. Z.B. können zusätzlich zum offiziellen OSZE-Sitzungskalender Sonderkonferenzen

einberufen werden. Wir stellen sicher, dass qualifiziertes Personal aus dem Bereich Konferenztechnik, IT und anderen Abteilungen unseres Hauses vor Ort sind. Da ist größte Flexibilität gefordert, vor allem, wenn jährlich etwa 320.000 Besucher bei rund 320 Veranstaltungen und den Sitzungen der OSZE in der HOFBURG Vienna unsere Gäste sind.

**Wie beurteilen Sie im Hinblick auf die kommenden 2-3 Jahre a) die zu erwartende Entwicklung im MICE-Business allgemein und b) in Österreich/Wien speziell?**

Die Kongressbranche bzw. das MICE-Business ist ein hoch kompetitiver Markt. Kontinuierlicher Ausbau und Technologie-Upgrades sind unabdingbar. Es gilt die gute Position Wiens als beliebte Kongressdestination zu verteidigen. Eine besonders volatile wirtschaftliche Lage und kaum vorhersehbare politische Reaktionen verstärken einander und sorgen für ein hohes Maß an Unvorher-

sehbarkeit. Flexibel sein und damit eine größere Wahlmöglichkeit bieten – dies scheint eine Aufforderung, die unserer Zeit am ehesten gerecht wird. Demographie, Klimawandel, der Aufstieg Asiens können alle dazu beitragen, dass unser Handlungsspielraum in Europa eher kleiner als größer wird. Umso mehr müssen wir anpassungsfähig bleiben und unsere Ziele ständig nachjustieren, um innerhalb der geänderten Rahmenbedingungen dennoch Gestaltungsmöglichkeiten zu haben.

Es ist abzusehen, dass der österreichische Veranstaltungsmarkt weiterhin Aufwind bekommt. Eine zentrale Rolle spielen Agenturen, die als Bindeglied zwischen Auftraggebern und den Playern der Eventbranche fungieren. Nur mit Neuentwicklungen und einem laufend verbesserten Produkt- sowie Dienstleistungsangebot gelingt es uns, neue Wachstumsfelder zu erschließen. Hoher Qualitätsstandard ist ein wichtiges Fundament für eine positive Geschäftsentwicklung.

**Mit dem ACV, der Reed Messe und der Stadthalle gibt es etliche weitere Groß-Locations in der Stadt. Dazu kommen noch Special Locations oder die großen Tagungshotels – wie geht man mit soviel Konkurrenz um?**

Die eingangs genannten USP's sprechen für sich, das zielgruppenorientierte Angebot und vor allem der gute Kontakt zu unseren Stamm- und Wiederholungskunden ist entscheidend. Wachsender Komplexität bei Veranstaltungen müssen wir mit mehr Flexibilität begegnen. Die Fähigkeit, die

neuen Spielregeln des Business frühzeitig zu erkennen und schnell umzusetzen, wird das Erkennungszeichen erfolgreicher Unternehmer von morgen sein. Wir brauchen eine Änderung des Mindsets. Die Idee „Alles ist möglich“ muss im Team selbstverständlich sein. Wir brauchen Vorrang für mutige Ideen, neue Produktentwicklungen, innovative Dienstleistungen und neue Geschäftsmodelle.

**Viel wird derzeit über neue Veranstaltungsformate diskutiert. Welche Trends sehen Sie hier, was bedeutet das?**

Die Nachfrage nach spektakulärer Ausstattung ist deutlich gestiegen. Im Bereich der neuesten Technologien von großflächigen Medienfassaden und medial bespielten Räumen haben sich sowohl die Technik als auch deren Anwendungsmöglichkeiten rasant entwickelt. Es ist ein Verschmelzen von analogen und digitalen Erfahrungsebenen. Vor allem in der Messe- und Ausstellungs-Architektur beeinflussen mediale Elemente bewusst oder unbewusst das Besucherverhalten.

Zukünftig werden sich für das Zusammenspiel von architektonischem Raum und medialen Komponenten große Möglichkeiten für smarte Kongress- und Veranstaltungsformate ergeben. Es geht darum, möglichst viele Ebenen miteinander zu vernetzen, um Synergieeffekte für mehr Kommunikation zu schaffen. Erkennbar ist der Trend von allgemeinen Waren-messen hin zu Schwerpunkt-messen mit klarer Ausrichtung und Face-to-

face-Kontakt auf höchstem Niveau mit dem Fachbesucher. Das Schlagwort der kommenden Jahre ist: Fokussierung auf den Kunden.

**Auf welche Veranstaltungen im kommenden Jahr freuen Sie sich besonders?**

Ob kurzfristig oder langfristig, Kongresse in der HOFBURG Vienna sind vor allem im Association Business und bei Großkongressen immer öfter nachgefragt. Umso mehr freut es uns, dass im Festsaal der Wiener Hofburg das Dinner anlässlich des World Association Congress (2.-4. Mai) durchgeführt wird.

Im Frühjahr auf das 38. Internationale Wiener Motorensymposium mit über 1.000 Teilnehmern (27.-28. April) bzw. den „Congress of the European Hernia Society“ (23.-27. Mai), um wissenschaftliche und klinische Fragen im Bereich der Patientenversorgung anzusprechen.

Wiederkehrende Veranstaltungen wie das Pioneers Festival 2017 (1.-2. Juni) dürfen wir auch im Jahr 2017 in den Festsälen der HOFBURG Vienna begrüßen. Der Herbst wartet auch

mit neuen Messeformaten wie Design District 1010 auf.

Die Kunstschätze der Messe Art & Antique Hofburg Vienna 2017 (4.-12. Nov.) ziehen Kenner edler Werte an. Exquisite Bankette laden über den Red Carpet in die Prunksäle der Wiener Hofburg – dort, wo sich auch das „Who is Who“ der Filmwelt bei der ROMY Gala (23. April) ein Stelldichein gibt!

**Wie akquirieren Sie Ihre Formate – soweit man das außerhalb des Geschäftsgeheimnisses sagen darf ...**

Der persönliche Kontakt zu unseren Kunden steht an erster Stelle, unsere Marketing- und Sales-Abteilung wirkt sehr aktiv am internationalen Markt durch die Präsenz bei diversen Fachmessen und Salestrips. Diese bieten Gelegenheit, dem Kunden „zuzuhören“ – ein sehr wichtiger Aspekt, um in der Folge gemeinsam Projekte zu entwickeln. Erst kürzlich wurde eine Studie im Rahmen der Masterarbeit von Julia Lotter (IMC Krems University of Applied Sciences) in Kooperation mit dem Kongresszentrum HOFBURG Vienna durchgeführt. Ergebnis ist, dass

## Auf einen Blick

Im Wiener Kongresszentrum Hofburg stehen 35 Räume für Formate bis rund 5.000 Teilnehmer zur Verfügung. Der Festsaal ist mit fast 1.000 qm der größte historische Veranstaltungssaal Wiens. Weitere Prunkräume sind der Zeremoniensaal (Bild) sowie zusätzliche Salons. Bei Veranstaltungen unterstützt ein High-Performance W-LAN. [www.hofburg.com](http://www.hofburg.com)



© HOFBURG Vienna, M. Seidl

es immer mehr in Richtung Erlebnisfaktor geht, das auch Zulieferer und Dienstleister inkludiert. Dies hält uns an, unser Leistungsportfolio laufend auszuweiten.

**Inwieweit verändert sich aus Ihrer Sicht das Berufsbild des Event- bzw. Veranstaltungsmanagers?**

Es gilt, Veranstaltungsformate neu zu definieren und emotional erlebbar zu machen. Event-/Veranstaltungsmanager können hier einen wesentlichen Beitrag in der Beratung und Inszenierung einer Veranstaltung leisten, z.B. durch die Vernetzung der Teilnehmer vor, während und nach

einer Veranstaltung. Neben dem persönlichen Treffen ist vielfältige Resonanz über Social-Media-Kanäle zielführend. Inhalte ebenso wie Abläufe werden künftig mehr und mehr von den Teilnehmern selbst entwickelt und im weiteren Verlauf gestaltet. Die Komplexität, allein schon aus technischer Sicht, hat sich deutlich verstärkt und der Zeitfaktor wird immer wichtiger. Der Eventmanager muss vorausschauend mitdenken und Lösungskonzepte anbieten. Und wird immer mehr zum „Dompteur“ verschiedenster Gewerke.

Frau Mag. Kaszay, wir bedanken uns für das Gespräch.



## Begegnung Business Event

Wirtschaft heißt Begegnung, Austausch und Gespräch. Für das richtige Wort braucht es aber auch den richtigen Ort. Einen Ort, wo Ihre Botschaften gehört werden. Wo sich modernste Technik mit perfekter Inszenierung verbindet. Und wo man weiß, wie man Menschen begeistert. – Klingt ganz nach Ihrem Event im Studio 44! Die Location mitten in Wien.