

Zwischen Plunder, Beamer und Pinnwand

Welche Hard- und Software ein modernes Seminarhotel aufweisen muss, um am fast unüberschaubaren Markt der Locations zu punkten, erfragte [Christine Wirl](#).

An alles hat die Seminarverantwortliche vom Hotel »Zum glücklichen Trainer« gedacht: Es wurden 6 Teilnehmer angegeben und für 6 Teilnehmer war der Seminarraum nach Wunsch des Trainers und Auftraggebers hergerichtet. Es war genug Flipchart-Papier vorhanden, die Stifte voll gefüllt und auch die 4 benötigten Pinnwände standen bereit. Wirklich – an alles war gedacht.

Beim Mittagessen sind 6 Gedecke am Tisch – jedoch – der Hund liegt im Detail: Auch der Trainer hat Hunger und wünscht sich ein Mittagessen. Auf ihn hatte man vergessen.

Was muss getan werden, um ein Seminar so ablaufen zu lassen, dass zu 99 % alles passt?

Beginnen wir einmal ganz von vorne: wer ist im Normalfall für die Buchung eines Hotels für ein Seminar verantwortlich? Andreas Kernreiter (Geschäftsführer

symposionline): »Bei kleineren Betrieben und solche, die nicht oft etwas organisieren, ist es der Chef selbst, oder vielleicht der Salesmanager. Wenn es eine Aus- und Weiterbildungsabteilung im Unternehmen gibt, dann diese. Letztendlich hängt es vom Veranstaltungstyp ab (Incentive, Kundenveranstaltung, Seminar, ...), ob dies der Außendienst, Betriebsrat oder die Assistentin der Geschäftsführung bucht.«

»Dieser Prozess muss im Aufgabengebiet des Personalers in Abstimmung mit dem Trainer angesiedelt sein«, sagt Mag. Katrin Wollinger-Derndorfer MTD (Head of HR Austria Esprit HandelsgesmbH). »Der Personaler berücksichtigt bei seiner Entscheidung sein Trainingsbudget, der Trainer die Zielgruppe des Seminars oder Trainings und die

erforderlichen Rahmenbedingungen. Das Hotel leistet einen wesentlichen stillen Beitrag zum Erfolg einer Veranstaltung. Fühlen sich die Teilnehmer in den Räumlichkeiten nicht wohl, so kann dies eine hemmende Wirkung auf den gesamten Trainingsverlauf nach sich ziehen. Die Auswahl des Seminarhotels sollte deshalb mit Bedacht und der nötigen Kompetenz und Intensität vorgenommen werden. Nimmt der Trainer die Buchung persönlich vor, können Stolpersteine minimiert werden, da im Erstkontakt die Wünsche des Trainers direkt an das Hotel adressiert werden. Wir alle kennen das Spiel ›Stille Post‹. Ein verändertes End-Ergebnis kann durch den Direkt-Kontakt minimiert (sicher nicht eliminiert) werden.«

Ideal sind Hotel-Angebote,

bei denen nicht jedes

Mineralwasser extra zum

Schluss auf der Rechnung

wieder zu finden ist

Derselben Meinung ist auch Direktor Michael Prantz (Event Hotel Modul): »Da ein Trainer die einzelnen Seminarräumlichkeiten in den Locations besser

kennt als die Sekretärin, welche die Buchung letztendlich in den meisten Fällen vornimmt, schlägt er meistens Orte vor.«

Der Einfluss des Trainers

Andreas Kernreiter über die Macht der Trainer: »Nach unserer Erfahrung gibt der Trainer Empfehlungen ab und kann ein Veto einlegen. Also wenn der Trainer meint, dass dieses vorgeschlagene Hotel gar nicht gehe, dann wird er auch gehört. Sonst wird großteils die Entscheidung von den Firmen getroffen. In der Vergangenheit war das sicher anders. Das kann damit zu tun haben, dass mittlerweile die Seminarhotelangebote viel umfassender sind als noch vor einigen Jahren.«



Andreas Kernreiter



Christa Bauer



Thomas Wolfsegger



Ute Dietmann



Erich Moser

Katrin Wollinger-Derndorfer: »Da der Trainer am nächsten am Trainingskonzept und -ziel dran ist, ist der Einfluss des Trainers maßgeblich für die Entscheidung, welches Hotel gebucht werden soll. Kosten-Nutzen muss klar mit dem vorhanden Budget zu vereinen sein, die Einschätzung des Trainers sollte aber richtungweisend gelten. Ein guter, erfolgreicher Trainer weiß aus Erfahrung, worauf es ankommt und schenkt der Auswahl des optimalen Seminarhotels ausreichend Aufmerksamkeit.«

Christa Bauer (Trainerin und Leiterin des Seminaranbieters metacom) sieht ebenfalls beim Trainer großen Einfluss: »Vom Trainer kommen die Vorgaben, welches Umfeld er benötigt, welche technische Ausstattung beim Seminar gebraucht wird.«

Mag. Erich Moser (Höldrichsmühle) ist ebenfalls vom Einfluss des Trainers überzeugt: »Denn er sollte den Charakter bzw. das Leistungsspektrum eines Hauses in seinen Ablauf optimal integrieren können.«

Maria Theresia Pirkel (Hoteldirektorin im Romantik Hotel Goldener Stern im Waldviertel) meint, dass der Einfluss des Trainers dann sehr groß sei, wenn er das Haus bereits kenne und gute Erfahrungen gemacht habe. »Wir vom Hotel kennen ihn und seine Wünsche auch. In vielen Fällen redet es sich leichter, z. B. wenn der Trainer nur zu sagen braucht: ›Ihr macht das schon, so wie immer halt.‹ Dann ist das für alle Beteiligten von großem Vorteil. Und nützt letztendlich dem Teilnehmer. Kennt der Trainer das Hotel nicht, entscheidet der Auftraggeber über die Location, in erster Linie nach dem Bezug zum Hotel (bei regionalen Firmen), sonst nach der Lage und dem Preis.«

Das erscheint klar verständlich, also niemand unterschätze den Einfluss des Trainers bei der Buchung.

Buchungsfaktoren

»Die mächtigsten Faktoren sind sicher Lage und Preis«, weiß Andreas Kernreiter. Abgesehen davon ist oft eine Empfehlung sehr entscheidend, oder der Buchende orientiert sich an Bewertungsplattformen sowie Rezensionen. Ganz wesentlich sind rasche und klar verständliche Angebote der Hotels, sobald angefragt wird. Dass in Zeiten von E-Mail und Internet eine Anfrage erst nach 2 Tagen oder später beantwortet wird, ist nicht verständlich.

Für Christa Bauer ist wichtig, dass Gruppenräume zur Verfügung stehen. »Für uns jedoch am Wichtigsten ist der Service seitens des Hotelpersonals, damit auch Sonderwünsche rasch und verlässlich erfüllt werden.«

Für die Personalistin Katrin Wollinger-

Derndorfer reihen sich die Buchungsfaktoren unterschiedlich, je nach Trainingsthemen und den definierten Zielen. »Die Persönlichkeit des Hotels in Kombination mit dem Preis sollte eine wichtige Rolle spielen. Das Hotelpersonal muss freundlich, offen und vor allem im täglichen Ablauf flexibel agieren können. Freiräume wie Garten und ein zweiter Seminarraum für Gruppenarbeiten sollten vorhanden und im Pauschalpreis inkludiert sein. Das heißt, ideal sind Hotel-Angebote, bei denen nicht jedes Mineralwasser extra zum Schluss auf der Rechnung wieder zu finden ist.«

Thomas Wolfsegger (Herausgeber Tagen in Österreich) unterscheidet bei den Buchungsfaktoren Eintagesveranstaltung und Veranstaltungen über mehrere Tage: »Für Eintages-Veranstaltungen ist sicher ein Veranstaltungsort in zentraler Ballungslage zu bevorzugen. Denn gute Verkehrs-

Herzlich Willkommen im Hotel Modul. Sie tagen heute gratis.

Die große Frühjahrs-Aktion: Sie buchen für eine Seminargruppe und jede 10. Person tagt gratis. Aktion für alle Veranstaltungen, die ab sofort gebucht werden und bis Ende Juni 2011 stattfinden.



www.hotelmodul.at, www.cateringmodul.at
Tel.: (+43/1) 47660-116, modulhotel@wkw.at
1190 Wien, Peter-Jordan-Straße 78



Erwarten Sie mehr von einem Top-Seminarhotel!

Schöne Seminarräume und state-of-the-art-Equipment sind heute Voraussetzung. Ein Top-Seminarhotel bietet mehr und sichert damit Ihren persönlichen Erfolg:

- ✱ Seminarpark mit Trainingsstationen
- ✱ Natur-ins-Haus-Konzept
- ✱ Incentives (z. B. Bogenschießen), die in den Lernstoff integrierbar sind
- ✱ eigener Seminar->Engel

Das Ergebnis: Ein zusätzlicher Nutzen, von dem Seminarteilnehmer und Unternehmen profitieren.

SEMINAR- & EVENTHOTEL KRAINERHÜTTE
www.krainerhuette.at

bezahlter Text

anbindung und Erreichbarkeit auch mit öffentlichen Verkehrsmitteln reduzieren Anfahrtstress und natürlich die Dauer der Abwesenheit des Seminarteilnehmers vom Arbeitsplatz. Wer sich in der Früh erst zum Seminar durchstauen muss, ist in den ersten Stunden des Seminars oft nicht in der Lage, dem Seminarinhalt seine ganze Aufmerksamkeit zu schenken.

Bei Veranstaltungen, die sich über einen längeren Zeitraum erstrecken, sind Veranstaltungsorte zu bevorzugen, die eine attraktive Umgebungslandschaft, ruhige Lage und einen zeitgemäß ausgestatteten Freizeitbereich bieten. Manche Unternehmen buchen ganz bewusst Seminarhotels, die abgelegen sind, um die Ablenkungsmöglichkeiten für die Teilnehmer auf ein Minimum zu reduzieren.

Ein weiterer Aspekt ist der (inoffizielle) Incentive-Charakter eines Seminars. Je höherwertiger die Seminarumgebung, desto eher sehen die Teilnehmer das Seminar auch als Zeichen der Anerkennung. Zuviel Luxus kann allerdings auch ablenken.

Apropos Luxus: »Auch Thermenhotels werden immer wieder angefragt«, sagt Andreas Kernreiter. »Dank exorbitanten Investitionssummen spielen die Häuser alle Stückerln und beeindrucken mit fulminanten Wellnesseinrichtungen. Saunawelten, Dampfbäder, Aromakabinen, Massagen in alle Richtungen der östlichen und westlichen Kulturen bieten Wohlfühlen pur, dazu werden passende Kräuterteemischungen angeboten und auch die Frucht-saftbar sucht ihresgleichen. Dafür weisen

sie häufig Defizite bei der Seminar-Dienstleistungsqualität auf und entsprechen preislich nicht immer den Budgetvorstellungen der Kunden.«

Erich Moser unterscheidet zwischen Besteller und Teilnehmer: »Das sind zwei Seiten einer Medaille: Beim Besteller zählen vor allem Lage, Ausstattung und gutes Preis-/Leistungsverhältnis. Der Teilnehmer bzw. Trainer hingegen berücksichtigt den Wohlfühlfaktor: Laut unserer laufend durchgeführten Gästebefragung sind die Kriterien Atmosphäre, Freundlichkeit und Service, dicht gefolgt von einer bequemen Anreise und wohlthuende und gute Verpflegung für die Zufriedenheit am wichtigsten.«

Hotelbuchers Wunschliste

»Wünsche werden selten deponiert, es wird einfach alles vorausgesetzt«, weiß Maria Thersia Pirkl aus Erfahrung und sie zählt diese Voraussetzungen auf: »Internet am Zimmer kostenlos, WLAN im Seminarbereich. Komplette Technik, großer Raum mit Tageslicht, Komplettverpflegung. Sondernorderungen werden von uns gezielt nachgefragt und auch von uns vorgeschlagen, ohne dass der Kunde extra nachfragen muss.«

Weniger oft wird nach Meinung von Maria Theresia Pirkl Rahmenprogramm nachgefragt, und wenn, dann nur »Kulinarik & Wein« bzw. »Natur«. Sie meint: »Essen und Trinken sind halt immer noch die Lieblinge. Verrückte Dinge und Aktionen verlieren an Bedeutung, man kehrt zurück zur Normalität, zur Natur, genießt und verwendet freie Zeit zum Reden und unterhält sich in aller Ruhe, ohne Stress und Zeitdruck.«

Eine gegenteilige Erfahrung macht Ulli Retter (Seminarhotel Retter): »Immer mehr nachgefragt sind, nach der Wirtschaftskrise nun besonders auffallend, Rahmen- und Eventprogramme, die den Teamgeist stärken. Nun muss wieder in dieses Segment investiert werden, nachdem es in der Krise zu kurz gekommen ist.«

Auch Michael Prantz meint, dass man sich zwar in den letzten beiden Jahren bei der Buchung auf das Wesentliche konzentriert hat, »jetzt kommt es jedoch immer öfter wieder vor, dass ein passendes Rahmen-

programm verlangt wird, ein origineller Ausklang einer Tagung, eine ungewöhnliche Tischdeko, Kabarett, was auch immer.«

Must have und nice to have

Thomas Wolfsegger bringt auf den Punkt, worüber sich alle von uns Befragten einig sind: »Für kurzfristig auftretende Sonderwünsche, technische Schwierigkeiten und andere Herausforderungen ist eine kompetente Seminarbetreuung vor Ort ein absolutes MUSS.«

Als must haves gelten heutzutage neben der Bereitstellung von zeitgerechter Seminarhilfsmittel auch der Beamer und die Breitbandinternetverbindung. »Als nice to have sehe ich das gesamte Freizeitangebot eines Hotels«, sagt Andreas Kernreiter.

Aus langjähriger, mitunter leidvoller Trainer-Hotel-Erfahrung spricht Christa Bauer: »Es ist für uns nicht mehr akzeptabel, dass ein Beamer oder eine zweite Pinnwand verrechnet werden. Eigene Seminar Getränke für den Trainer in benötigten Mengen müssen vorhanden sein. Unverständlich ist

es auch, dass mit der Vorbereitung des Seminarraumes seitens des Hotels oft erst am Morgen vor dem Seminar begonnen wird, also zu einem Zeitpunkt, wo der Trainer selber bereits

Warum stellt man immer erst fest, dass die Lampe des Beamers kaputt ist, wenn der Trainer diesen aufdreht?

seine Unterlagen vorbereiten sollte. Ich erwarte auch, dass die Technik vorbereitet und vor dem Seminar überprüft wurde – warum stellt man immer erst fest, dass die Lampe des Beamers kaputt ist, wenn der Trainer diesen aufdreht?«

Dasselbe verlangt auch Katrin Wollinger-Derndorfer: »Wenn der Trainer im Hotel ankommt, kann erwartet werden, dass der Seminarraum laut vorheriger Absprache vorbereitet ist. Adaptionen können dann vor Ort vom Trainer in Zusammenarbeit mit dem Hotelpersonal vorgenommen werden. Ein funktionstüchtiges Equipment muss die Basisausstattung eines Seminarhotels sein. Die Aufgabe des Trainers ist ein Equipment Check, um vor Trainingsbeginn zu erkennen, ob alle notwendigen Materialien vorliegen. Hotels, die dies nicht bieten können, sollten sich nicht als Seminarhotels kennzeichnen.



Ulli Retter



Maria Theresia Pirkl



Katrin Wollinger-Derndorfer



Michael Prantz

Ute Dietmann (Chefin Seminar- und Eventhotel Krainerhütte) hat völlig recht, wenn sie sagt: »Es kann schlichtweg nur funktionierende Utensilien geben, wenn sie jeden Tag vor Seminar-Beginn kontrolliert werden. Dadurch hat die Seminarbetreuung auch tagsüber genug Zeit, um auf Extrawünsche der Seminargäste einzugehen und ist nicht durch vorhersehbare Beschwerden und deren Behebung blockiert.«

Und dann waren da doch noch ein paar nice to have für Christa Bauer, und nicht nur für sie: »Eigene Parkplätze für Trainer, um so das Transportieren der Seminarunterlagen leichter zu machen. Jemand, der beim Tragen der Seminarunterlagen hilft. Bei Übernachtung des Trainers: Ein größeres Zimmer, da dort auch Unterlagen bereit liegen bzw. bei einigen Seminaren Korrekturarbeiten durch den Trainer durchgeführt werden müssen. Ruhige Zimmer, also nicht gerade neben der Hauptstraße oder der Disco.«

»Meines Erachtens sind die nice to have die must haves zur echten Kundenbefriedigung«, erklärt Ute Dietmann. »Seminare mit eintönigem Ablauf und vorhersehbaren Inhalten sind gefürchtet bei den Teilnehmern. Fazit: Alles, was es zusätzlich gibt, um die Laune des Seminar-gastes zu heben und ihm unvergessliche Impressionen zu bieten, ist ein must have. Die altbekannten als Qualitätskriterium genannten must haves sind in Wirklichkeit K.O.-Kriterien. Wenn weiter nichts geboten wird als ein Seminarraum mit moderner Technik und gutem Essen, ist das ein Zeugnis unverständener Kundenbedürfnisse.«

»Was zunehmend wichtig wird sind Angebote für ›Green Events‹«, erkennt Michael Prantz. »Das war bisher vielleicht

so eine Art Sahnehäubchen und wird von vielen Event-Anbietern heute noch so betrachtet. Ein Green Event kann u. a. ein reines Bio-Mittagessen für Seminarteilnehmer sein.«

Ute Dietmann spricht sich für »Green Meetings« aus: »An einem Seminar teilzunehmen heißt nicht, seine Zeit abzusitzen und dem Vortragenden alle Last aufzubürden. Vielmehr geht es um das Erleben, Begreifen und Spüren der Lerninhalte, die nachhaltig wirken und angewendet werden sollen. Ein must have im Interesse des Teilnehmers und Trainers ist für uns daher die Möglichkeit, die Natur in das Seminar mit einzubeziehen, denn sie kann durchaus als Lernbeschleuniger eingesetzt werden. Outdoor-Stationen und Outdoor-Übungen können Lerntransfer sein und dazu verhelfen, Inhalte spielerisch und nachhaltig zu vermitteln.«

Vorbesprechungen und »No gos«

Wie überall im Leben – Kommunikation ist alles. Und diese muss man schon vor dem Seminar beginnen. Umso mehr das ausrichtende Hotel über die Veranstaltung Bescheid weiß, umso eher funktioniert das Seminar. Vorausgesetzt man hat es mit Profis zu tun, die auch die Informationen nutzen. Aber auch hier gilt: Kontrolle ist besser als Vertrauen! Kernreiter: »Gehen Sie am besten ein paar Tage vor Veranstaltungsbeginn den Ablauf mit dem Tagungsbetreuer, oder einer verantwortlichen Person, telefonisch durch. Dabei lassen Sie sich den Ablauf erklären, um sicher zu gehen, dass der Hotelmitarbeiter auch alles verstanden hat.«

Einen Stolperstein oder besser gesagt ein »No go« erwähnt Christa Bauer: »Störungen während des Seminars durch Hotelmitarbeiter. Wenn jemand kommt, um die



Das 4-Sterne Romantik Hotel Goldener Stern besticht durch seine gediegene Atmosphäre, ein gepflegtes Ambiente und authentische Gastfreundschaft im Herzen des Waldviertels. Ein Seminarraum mit „State of the Art“-Equipment bietet Platz für bis zu 120 Personen.

Der beste Tipp für Incentive, Betriebsausflug oder privates Wochenenderlebnis: Bier, Kochspaß und Genuss – ein 3-Tages-Programm ab € 335,- pro Person. Individuelle Firmenangebote!

3950 Gmünd, Österreich
Tel +43 (0) 2852/545 45
Fax +43 (0) 2852/545 48
hotel@goldener-stern.eu
www.goldener-stern.eu

Liste für das Mittagessen zu holen, stört er. Noch verstärkt wird es, wenn während des Seminars gefragt wird, wer Fleisch, Fisch oder Gemüse haben möchte.«

Ulli Retter: »Etwaige Verspätungen bei Essenszeiten oder Programmänderungen im Seminarablauf müssen von den Hotelmitarbeitern gemanagt werden. Hier heißt es, schnell zu reagieren. Das bedeutet, dass die gesamte Hotelcrew flexibel ist, egal was vorher geplant oder bereits organisiert war.«

Ein großes Problem, das mitunter bei nicht voll ausgelasteten Hotels besteht, ist die bunte Mischung der Gäste. Neben lustig Fußball spielenden Kindern, neben Touristen und/oder Urlaubern in Freizeitbekleidung finden sich businessmäßig gekleidete Seminarteilnehmer, im schlimmsten Fall noch im selben Speisesaal. Das kommt tatsächlich nicht mehr oft vor, aber es kommt vor. Vonseiten des Hotels ist es verständlich, aus Sicht der Auftraggeber und Seminarteilnehmer absolut nicht. Seminarhotel und kinderfreundliches Hotel schließen einander aus, ohne jetzt die eine oder andere Gruppe zu diskriminieren.

Zu beachten ist auch, welche Seminare zugleich in einem Hotel stattfinden. So versinkt gerade die eine Gruppe in tiefe Meditation, während in der Gruppe im angrenzenden Raum gerade lautstark die Stimme für den nächsten Vortrag geschult wird. Thomas Wolfsegger: »Es gehört ganz einfach ein stimmiges Hotelumfeld dazu. Die Seminarräume müssen groß genug sein und es muss ausreichend Raum für Gruppenarbeiten geben. Pausenräume die ausschließlich von Seminarteilnehmern genutzt werden bzw. im Idealfall exklusiv pro Seminar zur Verfügung stehen.«

Erich Moser weiß aus langjähriger Erfahrung von den vielen Missgeschicken, die einfach überall passieren, wo es eben »menschelt«: »Es wäre falsch zu behaupten, es gäbe keine Stolpersteine. Meiner Ansicht nach sind dies in erster Linie menschliche und emotionale Situationen, wenn ein Trainer oder Teilnehmer eine Irritation verspürt. Das kann sein, wenn sich der Trainer in einer Stress-Situation befindet. Oder ein Gast sein Zimmer schon bei der Anreise beziehen möchte, dieses aber noch nicht fertig ist. Oder ein Gast kommt sportlich mit Rad an und möchte sich noch schnell vor Seminarbeginn duschen. Oder das WLAN funktioniert nicht, weil der Firmen-PC mit extra Sicherheiten ausgestattet ist oder die

Leitung eine Störung hat. Oder der Raum ist anders gestellt, als es der Trainer wünscht. Hier gilt es, die Situation schnell zu erfassen bzw. eine Lösung zu bieten und anstelle einer ›Können wir nicht, haben wir nicht‹ eine ›Das-schaffen-wir-doch‹ Haltung aller Mitarbeiter zu leben.«

Michael Prantz sieht Herausforderungen eher in der Anfrage selbst, welche der Trainer meist nicht selbst vornimmt. »Die Sekretärin oder der Personalverantwortliche der Firma fragt einen Raum an und geht meist auf die Wünsche des Trainers nicht zu hundert Prozent ein. Am Tag des Seminars passt dann die Raumstellung nicht, die Technik ist nicht vor Ort – dies kommt immer öfter vor, wenn die Anfrage über Dritte erfolgt. Vor allem die Zeit vor Seminarbeginn ist eine stressige, da müssen die Mitarbeiter stressresistent sein.«

Maria Theresia Pirkl formuliert hervorragend: »Man sollte als Hotelier dem Kunden alles erlauben, und sich dabei so verhalten, dass er merkt, dass er nicht alles machen darf.«

Was kommt auf den Tisch?

Das Angebot in den Hotels geht in Richtung bewusster Ernährung und leichte Küche. Der Schweinsbraten zu Mittag hat – zum Glück – ausgedient. Bei den Kaffeepausen versuchen die Hotels kreativ zu sein. Neben aufgeschnittenen mundgerechten Früchten und Joghurts, Fruchtsäften und Gemüsesticks findet sich auch feines Selbstgebackenes bei den Kaffeepausen. Seminarprofis wissen um den Zusammenhang zwischen einer gesunden Küche und gesteigerter Konzentrationsfähigkeit. Brainfood in den Pausen wie Obst, Bio-Fruchtsäfte, Studentenfutter und Müsliriegel bringen die Gehirnzellen auf Trab. Mit

tags wird beim Buffet leistungssteigernde Kulinarik angeboten. Dazu gehören Fisch, Gemüsevariationen und eine große Auswahl an Salaten.

Ute Dietmann: »Die Präferenz der Gäste ist dennoch unterschiedlich. Darum werden auch immer Klassiker angeboten – denn mit dem Essen steht und fällt die gute Laune und die Aufnahmefähigkeit der Teilnehmer. Speziell die Vortragenden sollten mit einer ihrem Lebensstil angepassten Küche unterstützt werden.«

Ulli Retter: »Gesetzte gemütliche Abendessen mit Zeit zur Kommunikation sind wieder im Kommen. Wieder kommt hier das Vakuum der letzten Jahre zum Tragen, wo keine Zeit für das gemütliche Beisammensein war. Kaffeepausen heißen noch so, jedoch werden schon mindestens im gleichen Verhältnis hochwertige Tees und Säfte getrunken. Obst und Gemüse sind die Alternative zu üppigen Brötchen und Plunder. Besonders beliebt sind, neben dem Essen, kleine Aktivierungsübungen mit Bewegung und bewusstem Atmen für die Teilnehmer in den Pausen.«

Maria Theresia Pirkl: »Nach wie vor werden am liebsten die Klassiker gebucht. Für die Pausen: Kaffee, Tee, Säfte, Wasser, Obst, Plunder, Sandwich, aber in Maßen. In erster Linie ist das Menü mittags und abends auch eine Budgetfrage. Leichte Kost, aber auch Deftiges wird gerne genommen. Wider Erwarten entscheiden sich mindestens 70% für die pfundigen Gerichte (die man sich vermutlich daheim selbst nicht mehr so oft zubereitet).«

Fazit: Es liegt am guten Willen, an der Kommunikation, an der Vorabsprache, an der Flexibilität und an der Großzügigkeit, auch Hoppaläs zu entschuldigen, damit Auftraggeber, Trainer und Hoteliers ein harmonisches Dreieck bilden können.

Info

Esprit HandelsgesmbH	www.esprit.com
Eventhotel Modul	www.hotelmodul.at
Romantik Hotel Goldener Stern	www.goldener-stern.eu
Hotel Restaurant Höldrichsmühle	www.hoeldrichsmuehle.at
metacom	www.metacom.com
Seminar Hotel Retter	www.retter.at
Seminar- und Eventhotel Krainerhütte	www.krainerhuette.at
symposionline (Internetplattform)	www.symposionline.at
Tagen in Österreich	www.tagen.at