

Besser digital einladen

Welche Vorteile bringt ein digitales Einladungsmanagement für geschlossene Veranstaltungen? **medianet** hat bei Christoph Hütter von Eventbutler nachgefragt.

••• Von Michael Fiala

Mit der Software des von Christoph Hütter 2014 gegründeten Unternehmens Eventbutler wird das Einladungsmanagement für Hunderttausende Gäste umgesetzt; das Spektrum reicht dabei von kleineren Fortbildungen und Workshops über Kunden- und Mitarbeitererevents bis zu Jahreshauptversammlungen, internationalen Kongressen und hochkarätigen Gala-Events.

Hütter, der sich seit 2009 intensiv mit dem Thema der digitalen Gästekommunikation beschäftigt, diagnostiziert den heimischen Unternehmen Potential für Optimierungen: „Beim Einladen gibt es definitiv noch Luft nach oben. Es ist für mich immer wieder überraschend, zu sehen, dass Unternehmen viel dem Zufall überlassen und damit auf eine aktive Steuerung der Veranstaltung verzichtet wird“, so Hütter, der ergänzt: „Vielleicht liegt es daran, dass das Einladen keine besonders beliebte, weil undankbare Aufgabe ist. Schließlich lauern an vielen Stellen des Prozesses Stolpersteine. Auch ist die Erwartungshaltung der Unternehmensführung an das Eventmanagement in jedem Fall hoch. Unsere Erfahrung hat gezeigt, dass die zeitlich sehr aufwendige und granulare Umsetzung für die Unternehmensführung nicht visibel und die Komplexität daher gern unterschätzt wird.“

Meistens noch manuell

Aktuelle Studien aus Österreich und Deutschland belegen, dass das Einladen in den meisten Unternehmen nach wie vor mit manuellen Prozessen gelöst wird. Das führt vor allem dazu, dass Gastgeber das Potenzial ihrer Veranstaltungen nicht



Christoph Hütter

„Es ist für mich immer wieder überraschend, zu sehen, dass Unternehmen viel dem Zufall überlassen.“

ausschöpfen und bei den eingeladenen Personen ein inkonsistentes Bild vom Unternehmen entsteht. „Dabei lässt sich mit digitalen Prozessen nicht nur die Effizienz und Transparenz im Einladungsprozess deutlich erhöhen, sondern auch der Erfolg von Veranstaltungen, durch eine höhere Zusagenquote der richtigen Gäste, nachhaltig steigern. Mit klar definierten und vielfach erfolgreich eingesetzten Prozessen bietet Eventbutler eine attraktive Lösung für diese Herausforderungen. Über eine zentrale Online-Plattform können Teams alle Kräfte bündeln und zielorientiert mit den Gästen kommunizieren, um den Erfolg der Veranstaltungen zu maximieren“, erklärt Hütter.

Zuständigkeiten unklar

Ein Hauptproblem ist, dass die Zuständigkeiten und Prozesse innerhalb des einladenden Unternehmens oft unklar sind und mehrere Mitarbeiter oder Abteilungen daran beteiligt sind. Wenn mehrere Mitarbeiter Einladungen versenden und mit potenziellen Gästen kommunizieren, wird es zunehmend

schwierig, den Überblick zu behalten und den Prozess aktiv zu steuern. Wird ein Dienstleister mit der Umsetzung des Einladungsmanagements beauftragt, macht das den Prozess nicht unbedingt einfacher.

„Niemand kennt seine Gäste so gut wie der Gastgeber. Meine klare Empfehlung lautet daher, das Einladen nach Möglichkeit intern zu lösen. Wenn mit einer Agentur gearbeitet wird, dann sollte dies in enger Abstimmung über einen Ansprechpartner als Kommunikationsschnittstelle erfolgen. Schließlich ist es in den wenigsten Fällen mit dem Versenden der Einladung getan – auf die mitunter aufwendige Gästekommunikation wird in der Konzeptionsphase gern vergessen. Ordnen Sie dem Einladungsmanagement ausreichend Ressourcen zu und stellen Sie Lösungen zur Verfügung, die eine effiziente und transparente Umsetzung ermöglichen.“

”

Beim Einladen gibt es definitiv noch Luft nach oben.

“

Typischer Einladungsprozess

Aus den Erfahrungen Hundert umgesetzter Einladungen hat Eventbutler einen typischen Einladungsprozess für eine geschlossene Veranstaltung abgeleitet, mit der man einer erfolgreichen Veranstaltung um einen großen Schritt näherkommen kann. Christoph Hütter erklärt zunächst die wichtigsten Schritte vor dem Start: