

# Seminarprogramm 2018

## für Messemanagement

# Messe-Erfolg kommt nicht von allein!

- Messetraining und Coaching
- Professionelles Messe- und Eventmanagement
- Messe-Erfolgskontrolle
- Crashkurs: Standbau und -design

Seminar-Allianz der  
deutschen Messen im



 **Messe Berlin**



 **messe frankfurt**

 **Hamburg Messe  
und Congress**

 **IDEEN VERBINDEN.**  
Karlsruhe –  
Messen und Kongresse

 **koelnmesse**  
we energize your business

 **LEIPZIGER MESSE**

**NÜRNBERG MESSE**

 **Reed Exhibitions**

 **Messe Stuttgart**  
Mitten im Markt

und



THE GLOBAL EXHIBITION MAGAZINE

**m-a report**



AKADEMIE  
**escolar**

## Sehr geehrte Damen und Herren,

als Aussteller auf unseren Messeplätzen stehen Sie immer wieder vor der Aufgabe, Ihr Unternehmen auf der Messe innovativ und aufmerksamkeitsstark zu präsentieren. Idealerweise gelingt es Ihnen, Ihren Messestand zum Magneten zu machen, der die Besucher anzieht. Ihre Standmitarbeiter verfügen über exzellente Produktkenntnisse, gehen offen und freundlich auf Interessenten zu. Leads werden mit höchster Akribie behandelt. Und schließlich – nach erfolgter Messenacharbeit – dokumentiert Ihr Messeabschlussbericht den Erfolg Ihrer Messebeteiligung.

Doch auf dem Weg zu einem idealen Messeauftritt sind einige Hürden zu bewältigen:

Mit welchen Maßnahmen gelingt Ihnen der Spagat zwischen Kostendruck und Effizienz? Wie gestalten Sie Ihre Messekommunikation kreativ und aufmerksamkeitsstark? Mit welchen Marketingaktivitäten erreichen Sie Ihre gewünschten Zielgruppen? Wie machen Sie Ihre Exponate zum Eye-Catcher? Wie bereiten Sie Ihre Standmitarbeiter auf die Kommunikation mit dem Besucher vor?

### Messe-Erfolg kommt nicht von allein

Unter diesem Motto möchte Sie die Seminar-Allianz in allen Bereichen Ihrer Messebeteiligung unterstützen. In unseren Seminaren vermitteln wir Ihnen mit bewährtem Fachwissen frische Ideen und aktuelle Trends, die Ihre Messeplanung und -durchführung noch erfolgreicher machen!

Ihr Nutzen aus der Seminar-Allianz: Wir sind viele! Dies bietet unseren Seminar-Teilnehmern zahlreiche Vorteile:

- Kurze Reisewege - Sie wählen den für Sie optimal erreichbaren Seminarstandorten
- Höchste Kompetenz - Sie profitieren vom Know-how, das nur Messeveranstalter und Fachverbände bieten können
- Hoher Praxisbezug - Sie lernen das Gelände der einzelnen Messegesellschaften kennen

Melden Sie sich noch heute an. Gerne begrüßen wir Sie bei einer unserer Veranstaltungen!

Bei eventuellen Rückfragen wenden Sie sich bitte direkt an die Ansprechpartner/-innen Ihres jeweiligen Messeveranstalters.

S. 



**Spomenka Kolar-Zovko**  
Akademie escolar  
[www.escolar.de](http://www.escolar.de)

## Ihr besonderes Service-Paket

- **Garantiert kleine Teilnehmergruppen**  
Max . 10 Teilnehmer ermöglichen intensives Lernen und individuellen Austausch
- **Ausführliche Seminarunterlagen**  
Ihr Arbeitsbuch zum Nachschlagen, Nacharbeiten und Aufheben
- **Messemedien**  
Jeder Teilnehmer erhält die AUMA\_Toolbox und den m+a report
- **Follow-up Service**  
Für Fragen und Tipps sind die Mitglieder der Seminar-Allianz für Sie da



### Über die Seminar-Allianz

Die Seminar-Allianz wurde 2008 als erstes Bündnis deutschsprachiger Messegesellschaften gegründet, um ihren Ausstellern ein umfassendes Weiterbildungsangebot zu bieten. Sie ist das Netzwerk von inzwischen 12 Messegesellschaften und -veranstaltern. Partner sind der AUMA als Verband der gesamten Messewirtschaft, der FAMAB als Verband für direkte Wirtschaftskommunikation und der m+a report als Medienpartner. Mit der Konzeption und Durchführungsorganisation der Seminare ist Akademie escolar beauftragt.

# Messtraining und Coaching

Sie haben Bedarf an einem ganzheitlichen Messekzept, -training und -coaching, das speziell auf Ihr Unternehmen zugeschnitten ist? Die „Seminar-Allianz der deutschsprachigen Messen“ als Ihr zuverlässiger Partner, Berater und Dienstleister erstellt gerne mit Ihnen gemeinsam ein maßgeschneidertes Angebot für Ihre Inhouse-Qualifizierung.

## Unsere Vorgehensweise

Im Mittelpunkt stehen Ihre speziellen Zielsetzungen, Ihre Produkte und Ihre Unternehmensbotschaften! Wir mögen keine Standardtrainings! Jedes Unternehmen, jede Branche und jede Messe verfügt über besondere Bedingungen.

## Unser Angebot für Sie

Von der Idee, Planung, Durchführung bis zur Nachbereitung Ihrer firmeninternen Schulung unterstützen wir Sie mit folgenden Leistungen:

- Individuelle Entwicklung einer Veranstaltungskonzeption
- Schnelle Realisierung Ihres Messtrainings
- Umfassende Beratung und Betreuung während des gesamten Prozesses
- Einsatz erfahrener Trainer/-innen
- Bereitstellung von umfassenden Seminarunterlagen
- Zertifikat für die erfolgreiche Teilnahme

## Kleingruppen bis 10 Personen

Die ideale Gruppenstärke liegt bei rund 10 Personen. Für kleinere Gruppen oder für Einzelpersonen bieten wir spezielle Coachings an.

## Großgruppen ab 15 bis 200 Personen

Für große – zeitgleich stattfindende – Messtrainings steht Ihnen eine beliebige Zahl an Trainer/-innen zur Verfügung. Sprechen Sie mit uns.

Die Bausteine für Ihr individuelles Messtraining:

## „Fit für die Messe“

### 1. Was alle wissen sollten:

- Aussteller- und Besucherziele
- Zielgruppen definieren und erreichen
- Kommunikationsstrategie im Vorfeld der Messe
- Weniger ist mehr: Warum ein Messe-Highlight erfolgreicher ist als ein Bauchladen

### 2. Was will der Messebesucher?

- Spielregeln zur Kontaktaufnahme
- Was körpersprachliche Signale verraten
- Der entscheidende erste Schritt

### 3. Das perfekte Messeggespräch

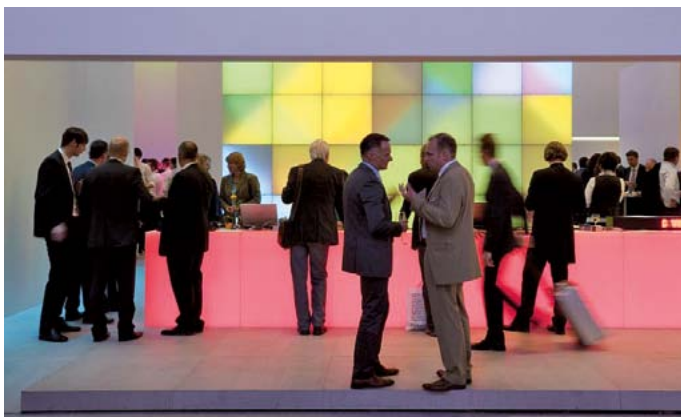
- Professionelle Interviewtechnik
- Argumentationsketten stichfest aufbauen
- Erstellen beispielhafter Gesprächsleitfäden
- Kreatives Formulieren von Nutzenbotschaften
- Identifizierung von Messebotschaften
- Herausstellung kundenrelevanter Produktvorteile
- Das Gesprächsprotokoll: Wie Sie qualitative Messeggespräche protokollieren

### 4. Die professionelle Produktpräsentation

- Durch Einbindung des Kunden Interesse wecken
- Eindeutige und klare Produktbotschaften setzen
- Wie Sie Kaufsignale erkennen und verstärken
- Der verbindliche Gesprächsabschluss

### 5. Teambuilding für die Stand-Crew

- Tipps zur reibungslosen Zusammenarbeit
- Ziele vereinbaren - Entscheidungen finden
- Störungen erkennen und ausschalten
- Messe-Knigge: Mit Stil und Etikette zum Messeerfolg
- Messe-Behavoir - Verhaltensregeln auf dem Stand



## Ihr Kontakt zu uns

Bitte nehmen Sie mit den Ansprechpartnern Ihres jeweiligen Messeveranstalters Kontakt auf (Seite 8). Wir beraten Sie gern und machen Ihnen konkrete Angebote, die perfekt auf Sie und Ihre Rahmenbedingungen zugeschnitten sind.

Seminar 1

# Professionelles Messe- und Eventmanagement

**Steigern Sie Ihren Messeerfolg durch professionelle Planung und Durchführung!**  
 Sie sind mit Ihrem Unternehmen auf Fachmessen vertreten und möchten diese Teilnahme noch effizienter und erfolgreicher gestalten? Oder haben Sie sich zum ersten Mal für eine Messebeteiligung entschieden? Sie planen einen Messeauftritt in der Zukunft oder werden in diesem Bereich tätig sein? Dann lernen Sie den Schlüssel zum Messeerfolg kennen. Begreifen Sie die Messeplanung als Projektaufgabe mit vielen operativen Teilschritten in intensiver Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Beteiligten. Die komplexen Einzelschritte erfordern vor, während und nach der Messe ein professionelles Know-how in fachlicher Hinsicht. In diesem Praxisseminar erfahren Sie, wie Sie eine Messebeteiligung von der Planung bis hin zur Nachbereitung professionell durchführen.

## Inhalt

### Einführung in die Messelandschaft

- Messeplatz Deutschland vs. Messeplätze international
- Messe & Event Know-how im Überblick
- Auswahl geeigneter Messen
- FKM-Zahlen und andere wichtige Kriterien

### Planungsprozess Messe

- Messen systematisch konzipieren und planen
- Das Messedrehbuch: Der rote Faden für den Messeerfolg
- Aktivitäten-, Maßnahmen- und Terminplanung für Ihren Messeauftritt
- Internes Schnittstellenmanagement zwischen Marketing und Vertrieb

### Messestände effizient planen

- Einzelstand vs. Gemeinschaftsstand
- Kleines Messestand Know-how
- Die Kosten und Überwachung des Budgets
- Trends in der Live-Kommunikation

### Ihr Dream-Team für den erfolgreichen Messeauftritt

- Das Standpersonal: Auswahl, Vorbereitung und Teammanagement
- Das Messteam-Briefing für alle Projektphasen
- Dialog- und verkaufsfördernde Gesprächsführung auf dem Messestand
- Messe-Behavior: Kleiner Knigge für das Standpersonal

### Die Messenachbereitung: systematische Erfolgsmessung

- Planung, Organisation und Durchführung der Messenacharbeit
- Sinnvolle Werkzeuge und bewährte Methoden der Erfolgskontrolle
- Der AUMA-MesseNutzenCheck
- Auswertung von Gesprächsprotokollen
- Das Messeprojektmarketing für die Nacharbeit

## Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Messeneulinge und Messereferenten, verantwortliche Projektleiter/-innen Messe mit Erfahrung in der Organisation und Durchführung von Messen. Angesprochen sind alle Mitarbeiter aus den Bereichen Messen und Ausstellungen, Events, Marketing, Direkt-marketing, Vertrieb, Verkaufsförderung und Unternehmenskommunikation.

## Aktuelle Termine

Basel	15.02.2018
Frankfurt	23.05.2018
Stuttgart	03.12.2018

## Eintägiges Seminar

09:30 bis 17:00 Uhr

## Preis

690,- Euro + MwSt.  
 821,10 Euro inkl. MwSt.

(480,- Euro + MwSt.  
 571,20 Euro inkl. MwSt.  
 ab dem 2. Teilnehmer)

## Seminaranmeldung

Seite 9

## AGB

Seite 10

## Ihr Nutzen

- Sie erhalten hilfreiche Recherchequellen für die kostengünstige Messekoordination
- Sie entwickeln einen Zeit- und Fahrplan für Ihren individuellen Messe-Countdown
- Sie erhalten ausführliche Guidelines und Seminarunterlagen für Ihre direkte Umsetzung im Messengeschäft

Seminar 2

# Messe-Erfolgskontrolle: Controlling Know-how für den messbaren Messeerfolg

## So bekommen Sie die Kosten und Ihr Return on Investment in den Griff!

Als Messeprojektleiter bekommen Sie deutlich den Kostendruck zu spüren. Dennoch wird von Ihnen erwartet, dass Sie erfolgreiche Messebeteiligungen inszenieren, die sich rechnen. Gleichzeitig sollten Sie die Kostenstruktur im Griff behalten. In unserem Intensivseminar sollen Sie lernen, wie Sie durch eine strategische Messeplanung mit konsequenter Zielfestlegung aussagefähige Messedaten transparent ermitteln und mit konsequenter Kostenkontrolle Ihr Budget optimal nutzen.

## Inhalt

### Messen sind messbar!

- Messecontrolling – Begriff, Ziele und Nutzen
- Was ist überhaupt auf Messen messbar?
- Messeeffizienz oder Wie kann ich viel messen ohne großen Aufwand?

### Messeziele definieren und festlegen

- Übergeordnete Beteiligungsziele herunter gebrochen auf besucherorientierte Ausstellerziele
- Fachbesucherziele vs. Ausstellerziele
- Wie werden Messeziele von Standmitarbeitern angewandt und

### Erfolgsmessung Leadmanagement

- Welche Bedeutung hat Leadmanagement für die Messebeteiligung?
- Herausforderung des Leadmanagement-Prozesses: Welche Informationen können wann ausgewertet werden?
- Aufbau des Leadbogens
- Strukturierung und Qualifizierung der Leads

### Erfolgskontrolle der Messe: Instrumente und Messgrößen

- Strategische und operative Erfolgsgrößen
- Instrumente der Erfolgskontrolle: Besucher- und Personalbefragung, Mystery Visits und Wettbewerbsanalyse, Wegverlaufsanalyse u.v.m.
- Kennzahlen und Wirtschaftlichkeitsmessungen

### Die obligatorische Messenachbereitung

- Was passiert mit den Messekontakten?
- Die schnelle Auswertung von Gesprächsprotokollen
- So baut man einen zielgruppengerichteten Abschlussbericht auf

### Kostencontrolling

- Kostenstellen und -arten
- Kostenrahmen in Einzelpositionen untergliedern
- Einsparpotenziale und Kostentreiber identifizieren

### Workshop: Die systematische Erfolgsmessung

Im Workshop wenden Sie das Gelernte an und entwerfen Ihr eigenes Messeeffizienz-Konzept.

## Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an erfahrene Messeverantwortliche und -referenten sowie an Projektleiter/-innen Messe, die über eine Messebeteiligung entscheiden und diese eigenverantwortlich managen. Für alle Einsteiger in das Messegeschäft empfehlen wir den vorherigen Besuch des Seminars „Professionelles Messe- und Eventmanagement“.

## Aktuelle Termine

Frankfurt	17.05.2018
Leipzig	31.07.2018

## Eintägiges Seminar

09:30 bis 17:00 Uhr

## Preis

690,- Euro + MwSt.  
821,10 Euro inkl. MwSt.  
(480,- Euro + MwSt.  
571,20 Euro inkl. MwSt.  
ab dem 2. Teilnehmer)

## Seminaranmeldung

Seite 9

## AGB

Seite 10

## Ihr Nutzen

- Sie erfahren, wie Sie durch eine gezielte Erfolgskontrolle die Rentabilität Ihrer Messebeteiligung steigern.
- Sie lernen, messbare Ziele zu definieren und ein Kennzahlensystem aufzubauen.
- Nach dem Besuch des Seminars wissen Sie, wie Sie mit einer effizienten Messenachbereitung den Erfolg Ihrer Kontakte optimieren.
- Sie erfahren, wie Sie ein Messecontrolling systematisch durchführen.

# Crashkurs: Standbau und -design

## Lösen Sie den Spagat zwischen Design, Kreativität und Kostendruck!

Als Messeverantwortliche/r stehen Sie in der Pflicht, Ihr Unternehmen angemessen zu repräsentieren. Denn auch beim Stand gibt es für den ersten Eindruck keine zweite Chance. Damit Ihr Messestand nicht zu einer müden Schmunzelnummer wird, benötigen Sie tiefgreifendes Wissen über Standgestaltung, Farb- und Materialauswahl. Dieses Seminar vermittelt Ihnen viele wertvolle Design-Tipps und trägt zur Kostensicherheit bei.

### Inhalt

#### Standarchitektur als Teil der Unternehmensmarke

- Die Markenplattform als Verbindung von Unternehmenswerte
- Einbeziehung der Messeziele in die Standarchitektur Messeziele herunter gebrochen auf das Standdesign
- Von der Idee bis zur Umsetzung
- Fokus Neukunde vs. Bestandskunde – Was kann der Messestand bewirken?

#### Der Messestand als Kommunikationsplattform

- Das Standkonzept – die Bühne für Mitarbeiter und Besucher
- Kernbotschaften
- Der Messebau und die Inszenierung als Träger von Botschaften
- Neue Ansätze im Standplanungsprozess
- Relevante Abteilungen in die Planung involvieren

#### Zentrale Kriterien des Messebaus – den Messestand optimal planen

- Das Budget
- Anmeldung & Standlage
- Marken, Produkte und Werte optimal inszenieren, bespielen und kommunizieren
- Einflüsse des Präsentationsmix
- Infrastruktur und Serviceareas
- Einsatz von Baumaterialien
- Systemstand Pro & Contra
- Vom Briefing bis zur Standabnahme: Auswahl von Messedienstleistern und die Zusammenarbeit

#### Kaufmännische Aspekte

- Budget- und Kostenentwicklung: Ermittlung fixer und variabler Kostenblöcke
- Kostenreduzierung, Einsparungen und Verbesserungen
- Der „Einkauf“ als Unterstützung in kosteneffizienten Standbau
- Der professionelle Dienstleister - Pitch
- Dienstleistungsrahmenverträge

#### The show is over – Nachhaltigkeit & Return on Invest

- Ziele, Budgets, Ergebnisse – analysieren, lernen und optimieren
- Der Messesteckbrief
- Der nächste Messestand im Ausland: Wertvolle Tipps

### Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Messeverantwortliche und -referenten, Marketing- und Projektleiter/-innen aller Branchen aus dem operativen Messegeschäft, die bereits erste Erfahrungen im Messemana gement gesammelt haben und nun ihr Wissen bezüglich „Standbau und -design“ erweitern möchten.

### Aktuelle Termine

Köln	23.01.2018
Berlin	03.05.2018
Karlsruhe	20.08.2018

### Eintägiges Seminar

09:30 bis 17:00 Uhr

### Preis

690,- Euro + MwSt.  
821,10 Euro inkl. MwSt.  
(480,- Euro + MwSt.  
571,20 Euro inkl. MwSt.  
ab dem 2. Teilnehmer)

### Seminaranmeldung

Seite 9

### AGB

Seite 10

### Ihr Nutzen

- Sie erfahren, wie bedeutend das Unternehmensprofil, die Visionen und Messeziele des Unternehmens für die Gestaltung des Messestandes sind
- Was Ihren Stand zum Eye-Catcher macht
- Worauf Sie bei der Exponat-Präsentation achten sollten
- Wie Sie die Budget- und Kostenentwicklung immer im Auge behalten

# Messe-Erfolg mit der Seminar-Allianz



## Das Teilnahme-zertifikat

Das Zertifikat, das jede/r Teilnehmer/-in nach der Seminar-teilnahme erhält, belegt die Güte und die Qualität Ihrer Weiterbildung.

## Das sagen unsere Teilnehmer:

**„ ... Eine tolle Referentin, anschauliche Beispiele, viel Raum für eigene Probleme, lebendige Diskussion, konkrete Fälle. Prima Seminar – rumdum gelungen.“**

**„ ... sehr gut vorbereitetes und konstruktives Seminar mit praxisnahen und wertvollen Tips für die Messekonzeption.“**

**„ ... guter Kommunikationsaustausch, Perspektivenwechsel, angenehm informativ, aktuell.“**

**„ ... als ‚alter Hase‘ habe ich etliches Neues erfahren.“**

Fragen Sie nach mehr Referenzen. Im deutschsprachigen Raum sind wird die Nummer 1 für Seminare im Messe- und Eventbereich.

## Location

Es erwartet Sie eine einzigartige Lernumgebung, denn wir halten unsere Seminare am Standort der jeweiligen Messegesellschaft. So lernen Sie die Messegesellschaften vor Ort kennen. Vielleicht haben Sie auch Interesse Ihren Ansprechpartner von der Messe persönlich *Guten Tag* zu sagen. Das organisieren wir gerne für Sie!

## Referenten

Unsere Referenten sind Experten mit langjährigen Erfahrungen in der Erwachsenenbildung und Pragmatiker aus der Messe- und Eventbranche. Alle unsere Seminare werden von namenhaften Referenten durchgeführt, die über eine hohe Fachkenntnis verfügen und didaktisch auf dem neusten Stand sind. Unsere Referenten sind Experten aus Industrie und Handel, welche sowohl über B2B wie auch B2C Erfahrungen verfügen. Sie können ein praxisbezogenes und lebhaftes Seminar erwarten, in dem auf Ihre Bedürfnisse und Erwartungen eingegangen wird. Lernen Sie von den Top-Referenten der Messe- und Eventbranche, wie Sie das Gelernte in die Praxis umsetzen können. Denn auch das gehört zum Lernziel.

Sie wollen wissen, wann welche Seminare stattfinden, dann besuchen Sie unsere Website unter [www.seminarallianz.de](http://www.seminarallianz.de)

Bei Fragen können Sie auch immer direkt telefonisch Kontakt aufnehmen unter +49 6151 305830. Wir rufen Sie gerne zurück.

# Ihre Kontaktpersonen bei der Seminar-Allianz

## Ansprechpartner/-innen Messegesellschaften



Messe Berlin GmbH  
Isabell Wenz  
wenz@messe-berlin.de  
Telefon +49 30 30 38-21 04



Messe Düsseldorf GmbH  
Meike Schürgers  
schuergersm@messe-duesseldorf.de  
Telefon +49 2 11 45 60-5 67



MESSE ESSEN GmbH  
Ina Wieschermann  
ina.wieschermann@messe-essen.de  
Telefon +49 2 01 72 44-3 44



Messe Frankfurt Venue GmbH  
Beatrice Klocke  
beatrice.klocke@messefrankfurt.com  
Telefon +49 69 75 75-59 18



Hamburg Messe und Congress GmbH  
Katja Dietermann  
katja.dietermann@hamburg-messe.de  
Telefon +49 40 35 69-24 72



Karlsruher Messe- und Kongress-GmbH  
Nicole Schöne  
nicole.schoene@karlsruhe-messe.de  
Telefon +49 7 21 37 20-51 72



Koelnmesse GmbH  
Silvia Thonnett  
s.thonnett@koelnmesse.de  
Telefon + 49 2 21 8 21-32 24



Leipziger Messe GmbH  
Jutta Sonntag  
j.sonntag@leipziger-messe.de  
Telefon +49 341 6 78-85 10



NürnbergMesse GmbH  
Maximilian März  
maximilian.maerz@nuernbergmesse.de  
Telefon +49 9 11 86 06-84 01



Reed Exhibitions Deutschland GmbH  
Lisa-Marie Engelmann  
lisa.engelmann@reedexpo.de  
Telefon + 49 211 9 01 91-3 45



Landesmesse Stuttgart GmbH  
Agnes Hanko  
agnes.hanko@messe-stuttgart.de  
Telefon +49 7 11 1 85 60-27 49



MCH Messe Schweiz (Basel) AG  
Jessica Bärtschi  
jessica.baertschi@messe.ch  
Telefon +41 58 2 06 25 77

## Ansprechpartner/-innen Verbände



AUMA  
Bettina Rosenbach  
b.rosenbach@auma.de  
Telefon +49 30 24 00 01 71



FAMAB  
Silke Schulte  
silke.schulte@famab.de  
Telefon +49 52 42 94 54 30

## Ansprechpartner Medienpartner



m+a report  
Jörg Jähne  
joerg.jaehne@dfv.de  
Telefon +49 69 75 95-19 95



# Seminaranmeldung



**Fax +49 7 11 1 85 60-27 44**

Ja, ich/wir nehme/n teil

■ Name/Vorname

Position/Abteilung

■ Name/Vorname

Position/Abteilung

Firmenname

Straße/Postfach

Postleitzahl/Ort

Telefon

Fax\*

E-Mail\*

Ansprechpartner/-in im Sekretariat

Anmeldebestätigung bitte an

Abteilung

Mitarbeiter

bis 100

100-200

200-500

500-1.000

Seminartitel

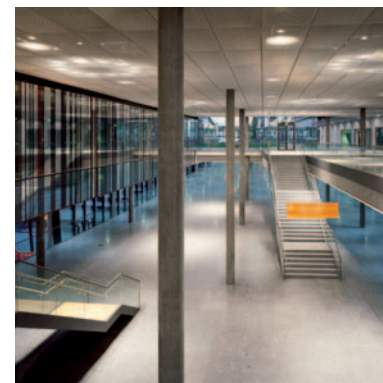
Veranstaltungsdatum

Seminartitel

Veranstaltungsdatum

\*) Mit Nennung meiner E-Mailadresse und Fax-Nummer erkläre ich mich einverstanden, über diese Medien Informationen der escolar – fair excellence zu erhalten.

Mit der Anmeldung werden die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Seminare der Landesmesse Stuttgart GmbH im Rahmen der Seminar-Allianz (Stand 07/2009) anerkannt.



## Sie haben Fragen ...

... zu Seminarbeschreibungen,  
Terminen oder Anmeldung?  
Ich helfe Ihnen gerne weiter!



Agnes Hanko  
Tel. +49 711 18560-2749  
agnes.hanko@messe-stuttgart.de

Datum

Unterschrift

## Teilnahme- und Zahlungsbedingungen für Seminare der Landesmesse Stuttgart GmbH im Rahmen der Seminar-Allianz (Stand 07/09)

### 1. Anmeldung

Die Anmeldung erfolgt unter Anerkennung der vorliegenden Teilnahme- und Zahlungsbedingungen für Seminare der Landesmesse Stuttgart GmbH. Durch Rücksendung des ausgefüllten Anmeldeformulars oder Zusendung einer schriftlichen Buchung per Post, Fax oder E-Mail und unsere schriftliche Bestätigung des Seminartermins wird die Buchung für die jeweilige Seminarveranstaltung verbindlich. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt; Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

### 2. Seminargebühren

Die genannten Preise verstehen sich als Nettoangaben. Die Umsatzsteuer ist in der jeweiligen gesetzlichen Höhe mit zu entrichten. Skonto wird nicht gewährt.

### 3. Rücktritt

Ein Rücktritt von der Anmeldung ist bis spätestens 21 Tage vor Seminarbeginn möglich. Er muss in jedem Fall schriftlich erklärt werden. Im Falle eines Rücktritts wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 50,00 erhoben. Wird der Rücktritt kurzfristiger erklärt oder aber erscheint der Teilnehmer trotz Anmeldung nicht, wird die gesamte Seminargebühr berechnet. Selbstverständlich ist eine Vertretung des Teilnehmers möglich. Die Entsendung desselben bedarf einer schriftlichen Ankündigung.

### 4. Widerrufsrecht für Privatpersonen

Der Teilnehmer hat das Recht, den Auftrag innerhalb von 2 Wochen nach Erhalt der schriftlichen Teilnahmebestätigung durch die Landesmesse Stuttgart GmbH ohne Angabe von Gründen zu widerrufen. Der Widerruf muss schriftlich an folgende Anschrift erfolgen: Landesmesse Stuttgart GmbH, Geschäftsbereich Stuttgart Messe Service, Messepiazza 1, 70629 Stuttgart.

Nach Ausübung des Widerrufsrechts werden eventuell erfolgte Zahlungen zurückerstattet. Das Widerrufsrecht ist ausgeschlossen, wenn die Ausführung der Dienstleistung mit Zustimmung des Teilnehmers vor Ende der Frist von 2 Wochen nach Erhalt der schriftlichen Teilnahmebestätigung begonnen hat oder von ihm veranlasst wurde. Der Teilnehmer stimmt hiermit der sofortigen Leistungserbringung vor Ablauf der gesetzlichen Widerrufsfrist von 2 Wochen zu.

### 5. Terminänderung/Dozentenwechsel

In Ausnahmefällen kann eine Terminänderung, eine Umgestaltung des Seminarablaufs oder ein Dozentenwechsel notwendig werden. Änderungen dieser Art berechtigen den Teilnehmer weder zum Rücktritt, noch zur Minderung der Teilnahmegebühr.

### 6. Absage von Seminaren

Sollte die Landesmesse Stuttgart GmbH ein Seminar aus wichtigen Gründen – z.B. höhere Gewalt, Ausfall eines Dozenten, zu geringe Teilnehmerzahl (kleiner als 5) – absagen müssen, wird die entrichtete Teilnahmegebühr umgehend zurückerstattet.

Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen. Die Landesmesse Stuttgart GmbH ist in solchen Fällen insbesondere nicht zum Ersatz von Reise- und Übernachtungskosten, Arbeitsausfall o.ä. verpflichtet.

### 7. Haftung

Im Übrigen haftet die Landesmesse Stuttgart GmbH für Schäden des Teilnehmers nur unbeschränkt, sofern diese auf ihr vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verhalten zurückzuführen sind. Bei leicht fahrlässigen Pflichtverletzungen haftet sie nur bei einer Verletzung einer ihrer wesentlichen Vertragspflichten (Kardinalpflicht). In diesem Fall ist ihre Haftung auf den vertragstypischen und bei Vertragsschluss vorhersehbaren, unmittelbaren Schaden des Teilnehmers beschränkt. Dies gilt auch für Pflichtverletzungen durch gesetzliche Vertreter und/oder Erfüllungshelfen. Die Haftung wegen schuldhafter Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit bleibt von dieser Haftungsbeschränkung unberührt.

### 8. Urheberrechte

An allen im Zusammenhang mit der Buchung dem Teilnehmer überlassenen Seminarunterlagen behalten wir uns das Eigentums und Urheberrecht vor. Die Kursunterlagen sind ausschließlich zur persönlichen Verwendung bestimmt. Jegliche Vervielfältigung, Nachdruck oder Übersetzung und Weitergabe an Dritte ohne ausdrückliche Zustimmung durch die Landesmesse Stuttgart GmbH, auch von Teilen der Unterlagen, ist nicht gestattet.

### 9. Datenspeicherung

Mit der Anmeldung erklärt sich der Teilnehmer mit der automatischen Be- und Verarbeitung der personenbezogenen Daten für Zwecke der Lehrgangs- und Prüfungsabwicklung, sowie der Speicherung für spätere Informationen, unter Berücksichtigung der Regelungen des Bundesdatenschutzes, einverstanden.

### 10. Sonstige Bestimmungen

Sollten einzelne der vorgenannten Bedingungen ganz oder teilweise unwirksam sein oder werden, so wird hierdurch die Gültigkeit der übrigen Bedingungen nicht berührt. Die ganz oder teilweise unwirksame Regelung soll durch eine solche ersetzt werden, die dem wirtschaftlichen Zweck der unwirksamen Bedingung in gesetzlich zulässiger Weise möglichst nahe kommt. Dasselbe gilt für die Ausfüllung etwaiger Regelungslücken.

### 11. Gerichtsstand

Gerichtsstand (auch für Scheck- und Wechselklagen) ist für beide Vertragspartner das Amtsgericht Stuttgart oder das Landgericht Stuttgart, sofern der Aussteller Kaufmann, juristische Person des öffentlichen Rechts oder öffentlich-rechtliches Sondervermögen ist, oder im Inland keinen allgemeinen Gerichtsstand hat.

Es gilt das Gesetz der Bundesrepublik Deutschland.