



ROTARY CLUB BADEN
Postfach, 5401 Baden

Bulletin

Thema: Referat Stefan Hänsel, IMG Schweiz

Ort: Hotel Blume

Vorsitz: Max Vögeli

Bulletin vom: 02.09.14

Verfasser: Frank Bulacher

35 Rotarier haben sich versammelt, um den Vortrag von Stefan Hänsel von IMG zu hören und sich bei einem feinen Mittagessen auszutauschen.



Nach dem Essen begrüßte Max Vögeli den Referenten und die Rotarier bevor Karin Riegger über aktuelle Themen informierte. Am 9.9. wird die Trafobesichtigung mit anschliessendem Abendessen im Lemon stattfinden. Das Essen wird schweizerisch sein und nicht, wie befürchtet, Burger beinhalten. Beim Distriktsprojekt Lagerplatz Pfadi stehen noch die Optionen Platz kaufen oder pachten in der engeren Auswahl. Mehrere Plätze werden geprüft. Basel Stadt hat die Steuerbefreiung des Platzes bestätigt. Der von unserem Club durchgeführte und jeweils rege besuchte Abendanlass finden andere Clubs ebenfalls sehr gut und wird weiter verbreitet.

Reto Wanner informierte über die Rotaract Gründung. Am 11.7 wird zusammen mit den Clubs Wettingen, Baden-Rohrdorferberg und Wettingen-Heitersberg die offizielle Gründung stattfinden. Alle Rotarier sind dazu herzlich eingeladen.



Karin Riegger stellte nun Stefan Hänsel kurz vor. Er ist Business Development Director von IMG Schweiz, einem weltweit führenden Vermarkter im Bereich Sports & Fashion Events Management. Stefan Hänsel führte uns hinter die Kulissen eines faszinierenden Geschäftes ein. Als erster Eindruck bleibt die Erkenntnis, dass Firmen bereit sind, für eine Sekunde Werbung beim Super Bowl in den USA 130 000 USD zu bezahlen. Warum ist dies so?

IMG wurde 1961 von Maik McCormack gegründet und führt heute 850 Events pro Jahr durch. Das Unternehmen ist in den Bereichen Sport, Fashion, College Sport und Media tätig. Das Geschäftsmodell umfasst verschiedene Angebote. IMG vermarktet die Rechte auf verschiedenen Arten. IMG kann Inhaber der Rechte sein und tritt dabei als selbständiger Vermarkter. Eine weitere Alternative ist die Arbeit auf Provision. Hierbei wird die Marke vertrieben und ein Teil des Erlöses fließt an IMG. Weiterhin ist es möglich, dem Markeninhaber die Rechte gegen eine Garantiezahlung abzukaufen und zu vermarkten.

Die Forschung der Wirkung von Eventwerbung ist recht jung, so dass noch nicht viele Studien verfügbar sind. Unbestritten ist, dass eine emotionale Bindung zu einem Event oder eine Marke die Bereitschaft stark erhöht, hierfür Geld auszugeben. Zum Beispiel gibt ein Fan einer Marke 35% mehr aus als jemand, der keine besondere Bindung hat. Die Bekanntheit spielt eine grosse Rolle, die Ausgabenbereitschaft für ein Produkt zu erhöhen und führt damit mittelbar zu einer Umsatzsteigerung. Die wichtigsten Erfolgsfaktoren, um ein Produkt an den Markt zu bringen, ist zum einen, dass der Anlass und das Produkt zusammenpassen und die richtige Zielgruppe angesprochen wird. Weiterhin muss das Produkt als solches sichtbar sein. Dazu gehört, dass eine Story mit dem Produkt verbunden wird und die Zeit, um ein Logo bekannt zu machen, muss gegeben werden. IMG erzielt Erträge mittels Ticketing, Hospitality, Sponsoring, Media, Teilnehmergebühren, Licensing und Consulting erzielt.

Beispiele von Produkten, die IMG in der Schweiz vermarktet, sind Roger Federer, Fisherman Friends Strongman Run und Mercedes Benz Fashion Days.

