

Sommer Uni

Hard Facts – Soft Skills
Tagesseminare für Preisfuchse



2017

Deutsche Event Akademie GmbH
Hannover/Langenhagen | Hamburg

dea
plus



Herzlich willkommen in der Bildungswelt der DEAplus



Bei der Deutschen Event Akademie geht es auch im Sommer 2017 „heiß zu“. Zum 12. Mal findet die Sommer Uni statt und bietet

von Montag, 26. bis Freitag, 30. Juni 2017, jeweils von 10.00 bis 17.00 Uhr

- hochwertige Tages-Seminare
- aktuelles Technik-Know-how
- trendige Marketing- und Kommunikationsthemen
- Kompetenzen für die Sicherheit von Veranstaltungen und Besuchern
- Soft Skills für Führungskräfte, Profis, Rookies in der Veranstaltungsbranche
- Dialog mit praxiserfahrenen Dozenten
- Erfahrungsaustausch im Kollegenkreis
- Ausbau des eigenen Branchen-Netzwerks.

Jeder Sommer Uni Tag ist einzeln buchbar. Pro Person und Tag kann ein Seminar gebucht werden. Auf Anfragen, Anmeldungen und gerne auch Anregungen zur Weiterentwicklung unseres Angebotes freut sich

Geschäftsführung und Team der DEAplus
Deutsche Event Akademie GmbH

Anmeldeschluss: 19. Mai 2017

DEAplus Sommer Uni Broschüre 2017

Druckdatum: März 2017

Änderungen vorbehalten, alle Angaben ohne Gewähr.

Im Sinne einer besseren Lesbarkeit wird in dieser Seminarbroschüre ausschließlich die männliche Form von personenbezogenen Hauptwörtern verwendet. Frauen und Männer mögen sich gleichermaßen angesprochen fühlen. Vielen Dank!

Bildnachweise: fotolia.com

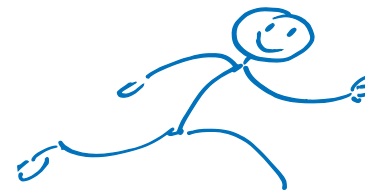
Montag, 26.06.2017	10
Betreiberverantwortung und Delegation	10
Marketingwirkung –	11
Planung und Controlling sind kein Hexenwerk	
Theater – Musentempel und hochmoderne Technik	12
Die Narbe nach der Krise –	13
inneres Krisen- und Notfallmanagement	

Dienstag, 27.06.2017	14
Keine Angst vor Ausschreibungen	14
Durchblick mit Outlook	15
Unternehmer update – nichts ist beständiger als der Wandel!	16
Wieviel Rigging braucht ein Eventler?	17
Sicherheitsbasics für Caterer	18

Mittwoch, 28.06.2017	19
Versammlungsstättenverordnung – bundesweite Umsetzung und weitere Entwicklung	19
Kundenorientierung – so erreichen Sie im Gespräch jeden Kunden	20
Wiederholungsunterweisung: Verwenden von PSA gegen Absturz	21
Die sichere Veranstaltung – mit Gefährdungsbeurteilungen zum Ziel	22
Fliegende Bauten – Recht, Verantwortung und Praxistipps	23
Das 1x1 des Arbeitsschutzes	24

Donnerstag, 29.06.2017	25
Die Erfahrung sagt ja, die Norm nein – was tun? Crowd Simulations machen Ihre Intuition messbar	25
Meister der Beschwerden – Beschwerden meistern – schwierige Kundengespräche managen	26
Qualitative Erfolgskontrolle im Eventmanagement	27
Compliance in der Veranstaltungsindustrie	28
Sicherer Einsatz von Punktzügen	29
... und alle wollen drahtlos! Funkstrecken im Umfeld von LTE, DVB, 4G/5G	30

Freitag, 30.06.2017	31
(Wunder-)Kerze vs. Brandschutz	31
Kommunikation mit Schlipsträgern –	32
Setzen Sie sich in der BWL-Welt durch	
Motivation durch Maßnahmen ...	33
Wiederholungsunterweisung: Anschlagmittel	34



Infos und Anmeldung:
www.deaplust.org/Sommer2017
 E-Mail: info@deaplust.org
 Telefon 0511 270 747 71



Cunmuh Armag



Seit 20 Jahren in der Planung und Durchführung von Riggingarbeiten tätig, seit 2012 Prokurist und Geschäftsleitung Rigging Service GmbH, Mitglied in der Ersteller-Gruppe des SQQ2 und SQP2, Mitglied des Vorstandes des VPLT, Referent im Bereich Rigging

Christa Beckers



Seit 2000 freiberufliche Beraterin, Dozentin, Trainerin und Coach in den Themenbereichen Optimierung von Arbeitsplätzen (Schreibtisch, Computer und Räume, Struktur von Arbeitsabläufen), Arbeiten im Team, Aufgabenmanagement und Zeitmanagement

Randell Greenlee



Bühnen- und Kostümbildner, Gründung der Designagentur »Visual Concepts«, Dozent u.a. für Theatergeschichte, Stilkunde, Marketing, Konzeption und Planung, Prüfungsausschussmitglied, seit 2016 Beauftragter für Compliance beim VPLT

Ute Hauk



Abschluss zur Diplom-Bankbetriebswirtin sowie zusätzlich MBA-Studium an der Southern Cross University in Australien, freiberufliche Dozentin für Volks- und Betriebswirtschaftslehre, u.a. bei der DEApplus sowie Mitglied im IHK-Prüfungsausschuss

Jörg Braeutigam



Diplom-Ingenieur, Technischer Aufsichtsmitarbeiter bei der Verwaltungs-Berufsgenossenschaft (VBG) im Sachgebiet „Bühnen und Studios“ der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung e.V. (DGUV)

Dr. Laura Bräger



Senior Specialist Eventmanagement, Dozentin im Studiengang Messe-/Kongress-/Eventmanagement, zahlreiche Publikationen im Bereich „Sport- und Eventmanagement“, Initiatorin des Eventforum Mannheim, Mitentwicklerin des branchenspezifischen Agentur-Planspiels „TopEvent“

Hannelore Herz



Verlagskauffrau, Mediatorin, Expertin für Online-Marketing/CRM (IHK), Professional Interkulturelle Kompetenzen, Nachhaltigkeitsberaterin (GCB). Seit 1993 selbständig als Fachdozentin und Projektberaterin für Marketing, Kommunikation und Veranstaltungsmanagement, FH-Lehrbeauftragte

Kirsten Kadenbach



Kommunikationstrainerin, Coach für Soft Skills, Mitarbeiterführung, Personalentwicklung, Ausbildung, Dozentin an der DEApplus und Mitglied im Prüfungsausschuss. Bühnen-Enthusiastin, ehemals Leiterin Presse- und Öffentlichkeitsarbeit am Thalia Theater, erprobt im Eventmanagement bei einer PR-Agentur

Philip Carpenter



Sachkundiger für Veranstaltungsriggering Level 3, gelernter Berufstaucher Fachgebiet Schwerlasten, seit 1987 freiberuflich tätig in der Veranstaltungstechnik als Rigger, Technischer Leiter, Produktionsleiter und Stage Manager. Dozent für Rigging, technische Projektplanung u.a.

Svenja Dunkel



Chorleiterin, Schlagzeugerin, Veranstaltungstechnikerin, seit 25 Jahren auf der Bühne, seit 15 Jahren selbständig für namhafte Bands, Veranstalter, Verleiher. Bereiche: Frequenzmanagement, damit verbundene Koordination, Planung, Durchführung bei Konzerten, Festivals, Messen etc.

Dr. Angelika Kneidl



Dipl.-Informatikerin, Promotion über Personenstromanalysen, Geschäftsführerin von accu:rate, erforscht seit 9 Jahren am Computer das Verhalten von Personen in Bezug auf Wegfindung und Modellierung, seit vier Jahren enge Zusammenarbeit mit Sicherheitsplanern von Veranstaltungen

Juergen Kupcik



Dipl.-Ing. Elektrotechnik, Meister Veranstaltungstechnik (Studio), Mitglied im Vorstand des APWPT, 2001 - 2010 Leiter Prolight + Sound, seit 2010 Leiter technisches Veranstaltungsmanagements Messe Frankfurt, begeisterter Sportler und Trainer, Musiker und vor allem Familienvater

Martin Leber



Rechtsanwalt LL.M., Meister für Veranstaltungstechnik (Bühne/Studio) und IT-begeisterter „Nerd“. Beschäftigt sich seit 15 Jahren mit den Chancen und Risiken digitaler Hilfsmittel für die Veranstaltungsbranche, seit 2010 juristischer Berater und Entwicklungschef des Delegatis-Projektes

Anke Lohmann



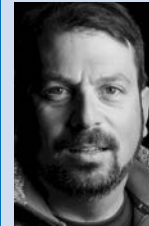
Diplom-Ingenieurin für Theater- und Veranstaltungstechnik, Pyrotechnikerin, Geschäftsführerin der DEApus Deutsche Event Akademie GmbH, Dozentin für Pyrotechnik, Brandschutz und Arbeitsschutz

Stephan Schewe



Dipl.-Ing. bei der statico Ingenieurgesellschaft mbH, anerkannter Statik-Spezialist in der Eventbranche. Parallel zu seiner Ingenieurertätigkeit hat er als Projektleiter bereits zahlreiche Fliegende Bauten realisiert und entsprechend umfangreiche Praxiserfahrung

Josef Sözbir



Rettungsassistent, Dipl.-Sozial- und Freizeitpädagoge, Diplomarbeit zum Krisen- und Notfallmanagement, Ausbildung zum systemischen Berater, qualifizierte Anwendung der EMDR-Methode, Referent für Erlebnispädagogie, arbeitet in freier Praxis in Hamburg, Gründer der Trainernarbe.de

Petra Müller-Gehring



Meisterin für Veranstaltungstechnik, erfahrene Dozentin und Prüferin, langjährige Führungserfahrung, Heilpraktikerin für Psychotherapie, geprüfte psychologische Beraterin (VfP)

Thomas Noack



Dipl.-Ing. für Nachrichtentechnik/Informationsverarbeitung, Tonmeister (VDT) im Theater Bielefeld, Musiker, FH-Lehrbeauftragter für Digitale Video- und Audiotechnik, Prüfungsausschussmitglied für Mediengestalter Bild/Ton, Dozent für Tontechnik, Veröffentlichungen in Fachzeitingen

Maurycy Sowka



Gründer, Chefentwickler (z.B. von Steuerungssystemen und Bandzügen), geschäftsführender Gesellschafter von ASM Steuerungstechnik, langjähriger Fachreferent u.a. auch bei DEApus

Hartmut Starke



Gewerbeoberinspektor a.D., Dozent für Arbeits- und Gesundheitsschutz, Immissionsschutz, Baurecht. Autor zahlreicher Fachbeiträge und -bücher, z.B. „Praxisleitfaden für die Veranstaltungstechnik“ und „Pocketguide Sport Events“, Mitglied im IHK-Prüfungsausschuss „Meister für Veranstaltungstechnik“

Dirk Nossbach



Seit 25 Jahren Technischer Fachplaner für Veranstaltungen, Meister für Veranstaltungstechnik, Higher Education in Crowd and Safety Management, Dozent und Lehrbeauftragter bei privaten und öffentlichen Bildungsträgern

Frank Preuss



Kaufmännische Ausbildung und Studium der Sozial- und Rechtswissenschaften, seit den 80er Jahren geschäftsführend tätig, seit Mitte der 90er Jahre für die VDMV GmbH bzw. seit einigen Jahren auch in der KDMV UG tätig. Außerdem Autor, Lehrbeauftragter und Dozent in unterschiedlichsten Bereichen

Ralf Stroetmann



Langjährig tätig als Techn. Leiter, Meister Veranstaltungstechnik, Fachkraft f. Arbeitssicherheit + SiGeKo, unterstützt Betreiber/Veranstalter/Behörden in Fragen der Besucher- +Arbeitssicherheit, IHK-zertif. Trainer, Mitglied im Prüfungsausschuss Fachkräfte f. Veranstaltungstechnik

Thomas Wahls



Gelernter Gerüstbauer und Sachkundiger für Veranstaltungsrigging, Höhenretter, Ausbilder beim FISAT, Dozent u.a. für Verwendung von PSA und Seilzugangstechniken

Betreiberverantwortung und Delegation



Referent

Ralf Stroetmann

Von der Betreiberverantwortung und deren Delegation hat sicher jeder schon einmal gehört.

- Doch wer ist eigentlich Betreiber und welche Verantwortung hat er genau?
- Welche Möglichkeiten gibt es, dieser Verantwortung im täglichen Geschäft nachzukommen?
- Lässt sich die Betreiberverantwortung auch übertragen, beispielsweise auf den Veranstalter oder den Hausmeister?
- Was ist für eine Delegation der Betreiberpflichten notwendig?
- Welche Rolle haben dabei die Verantwortlichen für Veranstaltungstechnik oder die aufsichtführenden Personen?

Die Antworten auf diese Fragen werden an diesem Tag erarbeitet und auf die praktischen Belange gerade auch nicht so großer Häuser zugeschnitten.

Zielgruppe

Betreiber von Versammlungsstätten, Veranstalter, Verantwortliche für Veranstaltungstechnik, Meister und Fachkräfte für Veranstaltungstechnik

Marketingwirkung – Planung und Controlling sind kein Hexenwerk



Referentin

Hannelore Herz

Vorweg: Marketing ist mehr als Werbung!

Und: Marketingwirkung ist kein Zufallsprodukt sondern planbar!

In Zeiten knapper Ressourcen und bei Überlegungen zur Effektivität von Marketingaktionen hat das Aufzeigen von erreichbaren Zielen und messbarer Wirkung eine noch größere Bedeutung bekommen.

Gefragt sind Marketingkampagnen, Vertriebsaktivitäten, Werbeaktionen, Messebeteiligungen, Veranstaltungen u.a. mit konkret planbarer und messbarer Wirkung – effizient, kurzfristig und außerdem nachhaltig.

Seminarinhalte

- Zielüberlegungen sind der erste Schritte
- Ganzheitliches Marketing bietet fünffache Chancen
- Tools für Marketingplanung und -Controlling
- Marketingtrends auf der Spur
- Erfolgskontrolle und Nacharbeit, so wird Marketing nachhaltig

Zielgruppe

Entscheider und Neugierige, die ihre Marketingaktivitäten optimieren wollen

Theater – Musentempel und hochmoderne Technik



Referent

Thomas Noack

Das Theater ist die älteste Form von darstellender Kunst für Gesang, Spiel und Tanz. Nachdem jahrhundertlang der Mensch im Vordergrund stand und im Theater eher einfache Mittel für die Bühne eingesetzt wurden, hat nun die digitale Revolution Einzug ins Theater gehalten. Nichts hat das Theater so verändert, wie der Einsatz moderner Medientechnik.

Das hat Konsequenzen für alle, die am Entstehen von Theater beteiligt sind – die Träger, die Künstler aller Sparten und nicht zuletzt die Techniker. Technische Anlagen müssen schon in der Planung so konzipiert sein, dass ein zukunftsorientiertes Arbeiten möglich ist. Das Theaterpersonal muss entsprechend geschult sein. Die Träger müssen sich auf einen durch Medientechnik erhöhten Finanzbedarf einstellen.

Im Vergleich zu Installationen im sonstigen Veranstaltungsbereich sind die Festinstallationen im Theater ein Teil der vorhandenen Sicherheitstechnik. Die Ton-, Video-, Licht-, und Inszenierungstechnik sind heute alle eng miteinander verknüpft. Bei der Planung muss also versucht werden, Visionen zu entwickeln, damit einem vorzeitigen Altern der Anlagen vorgebeugt wird.

All diese Fragen sollen diskutiert werden, in lebendigem Dialog über die Fragen von Gegenwart und Zukunft der Medientechnik im Theater.

Zielgruppe

Alle, die am Theater und an der Medientechnik interessiert sind

Die Narbe nach der Krise – inneres Krisen- und Notfallmanagement



Referent

Josef Sözbir

Notfall-Situationen passieren häufiger als viele denken.

Wenn Sie als Verantwortliche, Teamleiter oder Trainer in Ihrer Gruppe eine Notfall-Situation erlebt haben, verlieren selbst die Stärksten zunächst die Orientierung und fühlen sich hilflos.

Was braucht ein Mensch in verantwortlicher Position, wenn er einen Unfall erlebt hat?

Wie kann man sich auf Notfälle vorbereiten?

Das Seminar trainiert Notfallkompetenz und Krisenmanagement. Es kann besser geholfen werden, als die meisten glauben.

Dieses Seminar kann als Fortbildung für Sachkundige für Veranstaltungsrigging gemäß SQ Q2 anerkannt werden.

Zielgruppe

Meister, Fachmeister, Teamleiter, Trainer und alle Interessierten

Keine Angst vor Ausschreibungen



Referent

Martin Leber

„Alle spannenden Projekte werden ausgeschrieben.“ Dieser Eindruck verbreitet sich - zu Recht - auch in unserer Branche immer stärker. Neben der öffentlichen Hand haben auch immer mehr privatrechtliche Unternehmen im Zuge des steigenden Compliance-Drucks die öffentliche Ausschreibung als Möglichkeit erkannt, das gewünschte Ergebnis auf rechtssicherem Wege zu erreichen.

Viele Unternehmen und Unternehmer schrecken jedoch davor zurück, sich an Ausschreibungen zu beteiligen, disqualifizieren sich durch kleine aber entscheidende Fehler im Laufe des Vergabeprozesses oder scheitern an Fragen wie: „Was ist eine EEE“.

VPLT-Partneranwalt und Veranstaltungsmeister Martin Leber ist als Ausschreibungsberater in der Branche tätig und gibt im Rahmen des Seminars Einblicke in die rechtlichen Grundlagen und Fallstricke des Vergaberechts.

Zielgruppe

Alle, die sich mit ihren Unternehmen an Ausschreibungen beteiligen

Durchblick mit Outlook



Referentin

Christa Beckers

E-Mails sind etwas Großartiges. Sie machen die Kommunikation zuweilen effizienter, helfen uns in Kontakt zu bleiben, klären kleine Fragen und ermächtigen uns sogar dazu, den Tag zu strukturieren. Aber sie haben auch eine dunkle Seite. Um bei der Flut an E-Mails den Überblick zu behalten, braucht es gute Nerven; oder das Wissen darum, wie Sie Ihr Outlook optimal organisieren und strukturieren.

Im Seminar erfahren Sie, wie Sie die vielfältigen Möglichkeiten von Outlook sinnvoll nutzen, um Ihre Termine, Aufgaben, Projekte, Ablagen und natürlich Ihre E-Mails effektiv zu organisieren und zu verwalten. Wenn Sie die Möglichkeiten von Outlook gezielt einsetzen, sparen Sie viel Zeit und behalten den Durchblick. Lernen Sie Ihr Outlook richtig kennen. Und sparen Sie damit wie von selbst Zeit.

Seminarinhalte

- Vielfältige Möglichkeiten von Outlook
- Freie Inbox – freier Kopf.
- Überblick durch Medien-Technikkompetenz
- Die Top 5 der E-Mail-Sünden.
- Optimale E-Mailorganisation
- Kontakt- und Kalendermanagement
- Kontakte richtig anlegen und einsetzen
- Zeitmanagement
- Persönliche E-Mail-Strategie entwickeln

Die Teilnehmer bringen bitte ihr Laptop mit.

Zielgruppe

Führungs- und Fachkräfte, alle, die mit Outlook arbeiten und ihre Arbeitsorganisation verbessern möchten

Unternehmer update – nichts ist beständiger als der Wandel!



Referent

Frank Preuss

Ständig werden Gesetze und Verordnungen aktualisiert oder neu interpretiert. Um weiterhin rechtssicher sein Unternehmen führen zu können, werden einige „ungeliebte Kinder“ angesprochen, z.B. Datenschutz und Urheberrecht.

Für einen rechtskonformen Einsatz von Personal ist es wichtig, die teilweise fließenden Grenzen zwischen einem selbständigen Unternehmer und einem abhängig beschäftigten Mitarbeiter einschätzen zu können.

Seminarinhalte

- Vertragsformen: Werkvertrag, Dienstvertrag, Dienstleistungsvertrag, Arbeitnehmerüberlassungsvertrag
- Beauftragung von selbständigem Fachpersonal
- abhängige Beschäftigung unbefristet/projektbezogen/befristet
- Vor- und Nachteile verschiedener Beschäftigungsmodelle
- Mindestlohngesetz: Rechenbeispiele, Dokumentation, Unterschreitung durch Überstunden

Zielgruppe

Unternehmer, deren Vertreter sowie Existenzgründer

Wieviel Rigging braucht ein Eventler?



Referent

Cumhur Amrag

Was habe ich denn mit Rigging zu tun? Das mag man sich als Eventplaner manches Mal fragen... Nun – irgendwie muss das Aluminium unter die Decke!

In diesem Exkurs sollen Kolleginnen und Kollegen, die nicht permanente Berührungspunkte mit dem Gewerk-Rigging haben, etwas mehr sensibilisiert werden und das Verständnis für alle Unternehmer, Betreiber und Anwender gestärkt werden. Denn alle Beteiligten haben unterschiedliche Notwendigkeiten in ihren Arbeitsabläufen.

- Welche Verantwortungen übernehme ich mit der Planung und Beauftragung?
- Was heißt in diesem Zusammenhang Auswahlverantwortung und Delegation für mich als Schnittstelle?
- Welche Formalqualifikationen muss ich einfordern?
- Wieviel technisches „Know How“ muss ich selber mitbringen?
- Welche Informationen und Dokumentationen habe ich einzufordern, abzugeben und/oder bereitzuhalten?

Zielgruppe

Planungsbüros, Eventagenturen, Messebauer, Eventmanager

Sicherheitsbasics für Caterer



Referentin

Anke Lohmann

Was hat ein Gastronom oder Caterer mit Veranstaltungssicherheit zu tun? Im Zweifelsfall befindet er sich in einer Versammlungsstätte und auch er hat eine Vielzahl von Gesetzen und Vorschriften zu beachten, die außerhalb der Hygieneverordnung liegen.

Eine Veranstaltung ist eine komplexe Angelegenheit, bei der reichlich zu organisieren ist. Leicht kann man sich da verzetteln. Umso wichtiger ist, dass man weiß, was man zu tun hat und wie man bestimmte Dinge angeht. Ebenso wichtig ist, selbst sehr gut organisiert zu sein, um sich strukturiert in das Gefüge einzupassen, denn auch Köche und Servicepersonal sind Teil des Sicherheitskonzeptes einer Veranstaltung.

Die Referentin gibt einen Einblick in die wichtigsten Vorschriften aus staatlichem und berufsgenossenschaftlichem Regelwerk und erläutert Anforderungen von Betreibern und Veranstaltern an das Gewerk.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus Gastronomie und Catering

Versammlungsstättenverordnung – bundesweite Umsetzung und weitere Entwicklung



Referent

Hartmut Starke

Die Versammlungsstättenverordnung ist als Rechtsnorm einer ständigen Weiterentwicklung unterworfen. Derzeit werden in den Bundesländern etliche Varianten angewendet. Gleichzeitig arbeiten die zuständigen Gremien an einer weiteren Novellierung, die beispielsweise im Freistaat Bayern in wichtigen Bereichen schon vorab umgesetzt worden ist.

In diesem Seminar wird der Stand der Entwicklung und die weitere Entwicklungsrichtung des Regelwerkes dargestellt und anhand von Beispielen erläutert.

Entscheidende Bereiche, wie u.a. die Planung und Gestaltung von Flucht- und Rettungswegen sowie die Aspekte der Sicherheitsplanung, bilden den Schwerpunkt des Tages.

Dieses Seminar kann als Fortbildung für Sachkundige für Veranstaltungsrigging gemäß SQ Q2 anerkannt werden.

Zielgruppe

Eventmanager, Planer, Techniker, Fachkräfte, Meister für Veranstaltungstechnik, Betreiber und Veranstalter

Kundenorientierung – so erreichen Sie im Gespräch jeden Kunden



Referentin

Kirsten Kadenbach

Auch erfahrene Profis im Dienstleistungsbereich kennen Gesprächssituationen, in denen sie mit bewährten Kommunikationsmethoden bestimmte Kunden (noch) nicht überzeugen können. Doch wie erkenne ich, was der Kunde genau will und wie erreichte ihn meine Botschaft bzw. mein Angebot?

In diesem Seminar lernen Sie, typische Verhaltensmuster Ihres Gesprächspartners im Kundengespräch zu erkennen, sie einzuordnen und sich in ihrem eigenen Kommunikationsverhalten besser auf die jeweilige Kundenpersönlichkeit und ihre Erwartungen einzustellen.

In Übungen und Rollenspielen entwickeln und trainieren Sie Strategien für „schwierige“ Gesprächssituationen mit unterschiedlichen Kunden.

- Grundlagen der Kommunikation mit Kunden
- Verschiedene Kundentypen, ihre Stärken, ihre Schwächen
- Erkennen der eigenen Kommunikationsmuster und -stärken
- Regeln zum Einstellen auf die Kundenpersönlichkeit
- Gesprächssituationen im Kundengespräch erfolgreich meistern
- Zielführende Argumentationstechniken typgerecht anwenden
- Einfache Techniken zur Einwandbehandlung bei „schwierigen“ Kunden

Zielgruppe

Mitarbeiter, Selbständige, Fach- und Führungskräfte, die Kunden besser erreichen und verstehen möchten

Wiederholungsunterweisung: Verwenden von PSA gegen Absturz



Referent

Thomas Wahls

Die relevanten Vorschriften im Bereich PSA gegen Absturz (PSAgA) werden noch einmal theoretisch ins Gedächtnis gerufen, Neuerungen vorgestellt und Verhaltensweisen praktisch geübt.

Für alle Menschen, deren PSAgA den größten Teil des Jahres ungenutzt im Schrank hängt, bieten wir heute die Möglichkeit, sie wieder auszumotzen und unter sachkundiger Obhut die Verwendung und die notwendigen Bewegungsabläufe wieder aufzufrischen.

Neben dem erneuten Kennenlernen und Üben der Verwendung von persönlicher Schutzausrüstung gegen Absturz in der Veranstaltungstechnik wird dieser Tag bei entsprechender Vorkenntnis als (die einmal jährlich vorgeschriebene) Wiederholungsunterweisung bescheinigt.

Dieses Seminar kann als Fortbildung für Sachkundige für Veranstaltungsriggering gemäß SQ Q2 anerkannt werden.

Praxis-Workshop!

Die Teilnehmeranzahl ist begrenzt!

Zielgruppe

Verwender für PSA gegen Absturz

Die sichere Veranstaltung – mit Gefährdungsbeurteilungen zum Ziel



Referent

Dirk Nossbach

Grundlagenseminar im Themenfeld „Veranstaltungs- sowie Besucherinnen- und Besuchersicherheit“ in dem der Rahmen einer sicheren Veranstaltung erarbeitet wird.

Neben den gesetzlichen Grundlagen für Veranstaltungen werden aktuelle Erkenntnisse aus Forschung und Praxis miteinander verknüpft. Es werden Einblicke in Vorgehensweisen von Gefährdungsanalysen, deren Dokumentation und die Inhalte von Sicherheitskonzepten gegeben. Dabei werden die Erfahrungen der Teilnehmenden aktiv in das Workshopgeschehen einbezogen.

Workshop-Inhalte

- Risikobeurteilung und Sicherheitskonzept
- Brandschutz, Schutzziele und Gefahrenabwehrmaßnahmen
- Bedrohungsarten innerhalb eines Sicherheitskonzeptes
- Schutzziele und Gefahrenabwehrmaßnahmen
- Beispiele aus der Veranstaltungspraxis

Zielgruppe

Betreiber, Veranstalter, Fach- und Führungskräfte mit Verantwortung für die sichere und reibungslose Durchführung von Veranstaltungen, Interessenten des Lehrgangs Fachmeister Veranstaltungssicherheit.

Fliegende Bauten – Recht, Verantwortung und Praxistipps



Referent

Stephan Schewe

Ein umfassender Überblick zum Bau und Betrieb Fliegender Bauten in Deutschland. Rechtliche Grundlagen der Landesbauordnungen, die Richtlinie über Bau und Betrieb Fliegender Bauten (FlBauR), die Listen der Technischen Baubestimmungen, Veröffentlichungen der ARGEBAU und länderspezifische Zusatzbestimmungen werden gemeinsam besprochen.

Für genehmigungsfreie Fliegende Bauten gelten ebenfalls wichtige Anforderungen der Landesbauordnung, welche in der Praxis oftmals außer Acht gelassen werden. Beim Betrieb eines Fliegenden Baus muss der Betreiber oder die von ihm beauftragte sachkundige Person, die Einhaltung der Bedienungs- und Betriebsvorschriften überwachen.

Das Seminar beinhaltet Handlungs-, Interpretations- und Verständnishilfen u.a. zu Freistellungsgrenzen, Verlängerung von Ausführungsgenehmigungen, rechtzeitiger Anzeige zur Gebrauchsabnahme und Anwesenheitspflichten von Verantwortlichen. Darüber hinaus werden konstruktive Praxistipps zur Reduzierung von Ballastierungen, sinnvollen Aussteifungskonzepten oder zur Optimierung von Anhängelasten vermittelt. In einer offenen Fragerunde können Erfahrungen ausgetauscht und Fragen aus dem Alltag diskutiert werden.

Zielgruppe

Betreiber von Fliegenden Bauten, Veranstalter, Verantwortliche für Veranstaltungstechnik, Meister- und Fachkräfte für Veranstaltungstechnik, Sicherheitsbeauftragte

Das 1x1 des Arbeitsschutzes



Referent

Jörg Braeutigam + Praktiker

Wenn Unternehmen den Arbeitsschutz systematisch organisieren, verbessern sie ihre Wettbewerbsfähigkeit. Guter Arbeitsschutz führt zu einer hohen Qualität der Arbeit, fördert die Produktivität, die Leistungsfähigkeit und die Leistungsbereitschaft der Beschäftigten.

Die Praxis guter Unternehmen zeigt: Systematischer Arbeitsschutz – Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit – bedeutet auf Dauer keinen Zusatzaufwand, sondern ist alltäglicher Bestandteil von Entscheidungen im Unternehmen und integriert in die Prozesse des Betriebes.

Unternehmer und Führungskräfte tragen bezüglich des Arbeitsschutzes eine große Verantwortung.

- Was gibt es Neues?
- Was muss bei den innerbetrieblichen Strukturen beachtet werden?
- Was gilt es bei Veranstaltungen zu organisieren, insbesondere, wenn mehrere Unternehmer involviert sind?
- Wie lässt sich der Arbeitsschutz in der Praxis organisieren?

Diesen und allen anderen während des Seminars auftretenden Fragen soll praxisnah, norm- und vorschriftengerecht nachgegangen werden. Es werden Impulse gegeben werden, die tägliche Praxis zu hinterfragen anstatt zu schematisieren.

Zielgruppe

Unternehmer, Führungskräfte, Meister

Die Erfahrung sagt ja, die Norm nein – was tun? Crowd Simulations machen Ihre Intuition messbar



Referentin

Dr. Angelika Kneidl

Wo entstehen gefährlich hohe Personendichten, wenn der Haupteingang eines Stadions geschlossen wird? Wie finden Personen aus einem Gebäude, wenn der Weg, den sie gekommen sind, versperrt ist? Wo treten Stauungen bei einer Räumung auf? Welche Personenlenkung ist am geeignetsten?

Vor diesen und ähnlichen Fragen stehen die Verantwortlichen bei der Erstellung von Sicherheitskonzepten. Oftmals können die Fragen nur mit sehr viel Erfahrung beantwortet oder mittels statischer Berechnungsformeln annähernd geklärt werden, denn die Dynamik von Personenströmen ist hochkomplex.

Crowd Simulations bieten ein wertvolles Hilfsmittel bei der Beantwortung von Fragen rund um das Thema Crowd Management. Die überzeugende Darstellung durch detaillierte Ergeb-

nisdaten und aussagekräftige Grafiken wird auch ohne Expertenwissen verständlich – damit sind Simulationen eine belastbare und objektive Entscheidungsgrundlage für alle Beteiligten.

Lernen Sie diese Werkzeuge näher kennen. Angefangen bei den Modellen, die hinter solchen Simulationen stehen bis hin zur Erstellung und Simulation eigener Szenarien. Mit der Simulationssoftware crowd:it bietet der Workshop die Möglichkeit, sich damit vertraut zu machen, die Vorteile und die Grenzen solcher Simulationen zu erfahren.

Zielgruppe

Vom Veranstaltungstechniker bis zum Brandschützer – alle Personen, die sich um die Besuchersicherheit auf Veranstaltungen kümmern.

Meister der Beschwerden – Beschwerden meistern Souverän schwierige Kundengespräche managen



Referentin

Kirsten Kadenbach

Kennen Sie das? Sie haben sachlich eine Auskunft erteilt, der Kunde ist unzufrieden, die Situation eskaliert. Der Kunde reagiert aufgebracht, wird laut, greift Sie mit Worten an. Wie verhalte ich mich als Dienstleister professionell und kundenorientiert? Wie lasse ich mir meinen Ärger oder Ängste nicht anmerken? Wie bleibe ich offen für eine gemeinsame Lösung?

Viel hängt vom Verständnis ab: was erwarten unsere Gesprächspartner, in welcher Stimmung sind sie, in welcher Beziehung stehen sie zu uns, wie verarbeiten sie ein „Nein“, was hängt davon für sie ab?

Menschen reagieren auf Einwände häufig unsachlich und unangemessen. Durch Übermittlungsfehler kommen Informationen nicht so an, wie sie gemeint waren. In solchen Situationen ist es wichtig, deeskalierende Verhaltensweisen zu

kennen und serviceorientiert zu bleiben, um sich souverän zu behaupten. Mit ihrem persönlichen Aufprallschutz begegnen Sie gelassen jeglichen Provokationen.

Sie trainieren in diesem Seminar, gelassen, fair, lösungsorientiert und professionell Gespräche zu lenken. Denn Kunden, deren Beschwerden Gehör finden und gelöst werden, kommen wieder!

Zielgruppe

Mitarbeiter, Selbständige, Fach- und Führungskräfte, alle Interessierten, die ihr Beschwerdemanagement optimieren möchten

Qualitative Erfolgskontrolle im Eventmanagement



Referentin

Dr. Laura Brager

Die Veranstaltungs- und Messebranche zeichnet sich durch ein stetiges Wachstum aus. In den vergangenen Jahren konnte sie sich um weitere Mio. Veranstaltungen verbessern. Dieses positive Wachstum bedeutet allerdings gleichwohl eine steigende Konkurrenz, von der es sich zu differenzieren gilt. Aus diesem Grund gewinnt die ökonomische und auch die psychologische Erfolgskontrolle von Veranstaltungen immer mehr an Bedeutung.

Im Rahmen der ökonomischen Erfolgskontrolle stehen bereits einige quantitative Methoden im Fokus. Insbesondere im (Sport)Eventbereich gilt es allerdings, eine reichweitenstarke und optimale Präsentation der Unternehmensbotschaft sicherzustellen, um sich so von einer starken Konkurrenz abzuheben. Dabei stehen die Generierung der Aufmerksamkeit sowie die Steuerung der Besucherwahrnehmung im Vordergrund,

welche mit Hilfe der psychologischen Erfolgskontrolle ermittelt werden kann.

Im Rahmen dieses Vortrages sollen sowohl die Grundlagen zu den verschiedenen Kontrollinstrumenten für (Sport)Veranstaltungen vorgestellt als auch ihre Anwendungsmöglichkeiten offenbart werden. Gleichwohl wird ein Einblick in die Wahrnehmungspsychologie gegeben, sodass schließlich auch die Bedeutung der qualitativen Messmethoden erläutert werden kann. Insbesondere das Eye Tracking steht hier im Fokus.

Zielgruppe

Alle Interessierten

Compliance in der Veranstaltungsindustrie



Referent

Randell Greenlee

Welche Verantwortung haben Unternehmen in der Veranstaltungsindustrie? Compliance steht für die Einhaltung aller geltenden Regeln, und hat eine zunehmend wichtigere Bedeutung.

Gerade in der Veranstaltungswirtschaft erwarten Vertragspartner, dass Vorschriften und Regeln konsequent und professionell befolgt werden. Sanktionen können sehr kostspielig sein.

Vortragsinhalte

- **Gesetzliche Verpflichtungen**
u.a. Strafgesetzbuch, Gesetz über Ordnungswidrigkeiten, Arbeitszeitgesetz, Geldwäschegesetz, Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, Bundesdatenschutzgesetz

- **Moralische Verpflichtungen**
Corporate Social Responsibility, Unternehmerische Gesellschaftsverantwortung, Soziale Verantwortung, Verantwortung für die Umwelt, Nachhaltigkeit
- **Ökonomische Verpflichtungen**
Nutzenzuwachs für das Unternehmen, Reputation, Vertrauen, Mitarbeitermotivation, Kundenzufriedenheit

Zielgruppe

Alle, die im Unternehmen eine Kultur der Einhaltung von ethischen, rechtlichen und ökonomischen Vorgaben etablieren wollen.

Sicherer Einsatz von Punktzügen



Referent

Maurycy Sowka

Eine erfolgreiche Veranstaltung erfordert mehr und mehr einen sicheren Umgang mit Hebezeugen.

Da nicht in jeder Location Bühnenzüge vorhanden oder an der passenden Position sind, kommen immer öfter Punktzüge bzw. Punktzuganlagen zum Einsatz.

Themen des Tages sind u.a.

- die Auswahl des passenden Hebezeugs (mit dem entsprechendem Tragmittel)
- die korrekte Mindestausstattung von Hebezeug und Steuerung in Abhängigkeit zum jeweiligen Lastfall
- die Beantwortung der in der Praxis immer wieder auftauchenden Fragen.

Dieses Seminar kann als Fortbildung für Sachkundige für Veranstaltungsriggering gemäß SQ Q2 anerkannt werden.

Zielgruppe

Rigger, Fachkräfte und Meister für Veranstaltungstechnik, Betreiber

...und alle wollen Drahtlos! Funkstrecken im Umfeld von LTE, DVB, 4G/5G



Referent//Referentin

Juergen Kupcik, Svenja Dunkel

Im ersten Teil geht es um einen Überblick zur Drahtlosübertragung, inklusive des aktuellen Handouts des APWPT zu den Mikrofonfrequenzen. Die Konsequenzen der Versteigerung von Funkspektrum auf die Veranstaltungswirtschaft werden beleuchtet, ebenso die Auswirkungen der Umstellung von DVB-T zu DVB-T2 auf die Produktionsfrequenzen. Mögliche Handlungsoptionen zur aktuellen Situation in Deutschland schließen diese Runde ab.

Den Nachmittag gestaltet die „Löserin“:

Anhand der Praxis und verschiedener Produktionen (z.B. Echo) beschreibt Svenja Dunkel die Möglichkeiten der Umsetzung im wirklichen Leben - mit allen Notwendigkeiten und Fallstricken. Analog oder digital, scannen oder nicht, welche Software und wofür?

Wie geht es weiter und was bedeutet dies für das Frequenzmanagement und die Koordination des Jobs? Die Sensibilisierung für das Thema wird zunehmend wichtiger, um einen reibungslosen Ablauf von Veranstaltungen zu garantieren.

Zielgruppe

Veranstaltungstechniker und Führungskräfte, die über den Gerätepark und dessen sinnvollen Einsatz entscheiden

(Wunder-)Kerze vs. Brandschutz



Referentin

Anke Lohmann

Feuerwerk auf der Bühne.... Eine Kerze als Tischdekoration. Ja? Nein? Vielleicht? Unter Umständen?

Feuer(-werk) fasziniert den Menschen, aber es soll schön und faszinierend bleiben. Niemand möchte erleben, dass eine szenische Darstellung oder eine Dekorationsmöglichkeit in einen Vollbrand ausartet.

Aus diesem Grund haben der Gesetzgeber und die Unfallkassen in ihren Regelwerken ausgiebig Schutzziele zum Thema Brandschutz formuliert.

Was muss bei der Planung und Durchführung von feuergefährlichen Handlungen in Versammlungsstätten beachtet werden?

Dieser Tag vermittelt einen Überblick im Spannungsfeld zwischen rechtlichen Zwängen und künstlerischer Freiheit.

Zielgruppe

Techniker, Fachkräfte, Meister für Veranstaltungstechnik, Veranstalter, Eventplaner, Betreiber und alle Interessierten

Kommunikation mit Schlipsträgern – Setzen Sie sich in der BWL-Welt durch



Referentin

Ute Hauk

Rentabilität, Wirtschaftlichkeit, Produktivität, auszahlungswirksame Kosten, Gemeinkostenzuschlagssätze, Portfoliosteuerung, EBIT, Cashflow, Deckungsgrad und Deckungsbeitrag?

Ihnen kommen obige Begriffe bekannt vor? Sie können diese teilweise zuordnen aber nicht aktiv nutzen? Verbessern Sie Ihr Standing, indem Sie die BWL-Fachsprache hinterfragen und richtig anwenden.

Diese Seminar vermittelt Ihnen anhand von zahlreichen Praxisbeispielen wertvolles Basiswissen in der Betriebswirtschaft.

Mit dem vermittelten Wissen verbessern Sie Ihre Kommunikation sowohl mit Ihren Vorgesetzten als auch mit Bankern, Controllern, und Steuerberatern.

Zielgruppe

Jeder, der Lust auf Sprache hat und in beruflichen Situationen professionell auftreten möchte

Motivation durch Maßnahmen ...



Referentin

Petra Müller-Gehring

Anhand von praktischen Beispielen und von den Teilnehmern „mitgebrachten“ Problemfällen gemeinsam über die Möglichkeiten reden, wie Motivation funktioniert; wozu diese dient und was durch fehlende oder falsche Motivation ausgelöst wird.

Als eine Möglichkeit soll dazu das Zielvereinbarungsgespräch dienen. Aber auch andere Möglichkeiten, Sichtweisen, Tools können unter die Lupe genommen werden, um die Wirkweisen und Grenzen selbst herauszufinden.

Je nach zahlenmäßigen Gegebenheiten können Methoden und Ziele angepasst und erweitert werden.

Ich freue mich auf Euch und den Meinungsaustausch!

Zielgruppe

Unternehmer, Führungskräfte (mit ständigen Mitarbeitern) und solche die es werden wollen

Wiederholungsunterweisung: Anschlagmittel

Referent

Philip Carpenter

Die relevanten Vorschriften im Bereich Anschlagmittel werden noch einmal ins Gedächtnis gerufen und es werden Neuerungen vorgestellt.

Die korrekte Verwendung der entsprechenden Anschlagmittel und deren Ablegereife werden in Theorie und Praxis bewusst aufgefrischt.

Dieses Seminar kann als Fortbildung für Sachkundige für Veranstaltungsriggering gemäß SQQ2 anerkannt werden.

Zielgruppe

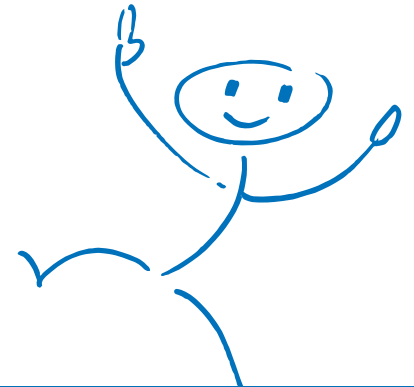
Sachkundige für Anschlagmittel in der Veranstaltungstechnik



Das bieten wir sonst noch:

- Beratung bei der betrieblichen Fort- und Weiterbildungsplanung
- Unterstützung bei Personalentwicklungs-Prozessen
- Planung und Konzeption individueller Workshops und Seminare
- Konzeption und Durchführung von Bildungsincitaves
- Beratung bei der Auswahl sowie Verkauf von Fachliteratur
- Vermietung von Seminar- und Workshop-Räumen

Sprechen Sie uns gerne an!



Verbindliche Anmeldung zur Sommer Uni 2017

Kosten 111,- Euro pro Tagesseminar (USt.-befreit)

Montag, 26.06.2017

- Betreiberverantwortung und Delegation
- Marketingwirkung – Planung und Controlling sind kein Hexenwerk
- Theater – Musentempel und hochmoderne Technik
- Die Narbe nach der Krise – inneres Krisen- und Notfallmanagement

Dienstag, 27.06.2017

- Keine Angst vor Ausschreibungen
- Durchblick mit Outlook
- Unternehmer update
- Wieviel Rigging braucht ein Eventler?
- Sicherheitsbasics für Caterer

Mittwoch, 28.06.2017

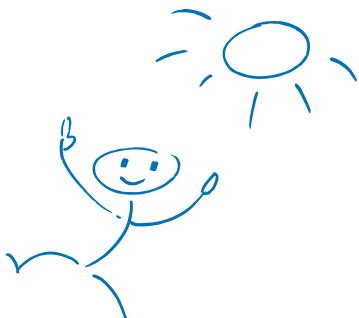
- Versammlungsstättenverordnung
- Kundenorientierung
- Wiederholungsunterweisung: Verwenden von PSA gegen Absturz
- Die sichere Veranstaltung
- Fliegende Bauten
- Das 1x1 des Arbeitsschutzes

Donnerstag, 29.06.2017

- Crowd Simulations
- Meister der Beschwerden – Beschwerden meistern
- Qualitative Erfolgskontrolle im Eventmanagement
- Compliance in der Veranstaltungsindustrie
- Sicherer Einsatz von Punktzügen
- Funkstrecken im Umfeld von LTE, DVB, 4G/5G

Freitag, 30.06.2017

- (Wunder-)Kerze vs. Brandschutz
- Kommunikation mit Schlipsträgern – Setzen Sie sich in der BWL-Welt durch
- Motivation durch Maßnahmen ...
- Wiederholungsunterweisung: Anschlagmittel



Deutsche Event Akademie GmbH

Hannover/Langenhagen | Hamburg



Meine Rechnungsdaten (bitte leserlich!)

Vorname

Name

Straße/Nr.

PLZ/Ort

Telefon

Fax

Mobil

E-Mail

- Bitte ankreuzen, wenn Sie per E-Mail über aktuelle Weiterbildungsthemen der DEApus, das Jahresprogramm, die Themen der Sommer Uni und der Winter Uni informiert werden wollen. Die Einwilligung können Sie jederzeit widerrufen.

Versicherungsschutz (Bitte ankreuzen)

- Ich bin selbständiger Unternehmer
- Ich bin im Namen und Auftrag meines Arbeitgebers angemeldet
- Ich bin weder 1. noch 2., sondern als „Privatperson“ angemeldet und werde kostenpflichtig (10,- €) von der DEA bei der Verwaltungsberufsgenossenschaft angemeldet.

Datum

Stempel

Unterschrift

Bitte senden Sie diese Anmeldung per E-Mail, Post oder Fax an:

Deutsche Event Akademie GmbH | Fuhrenkamp 3-5 | 30851 Langenhagen

Tel: +49 (0)511 270 747 71 | Fax +49 (0)511 270 747 7771 | info@deaplus.org | www.deaplus.org

Allgemeine Geschäftsbedingungen



Im Folgenden werden Vertragspartner der Deutschen Event Akademie GmbH als Auftraggeber und die Deutsche Event Akademie GmbH als Akademie bezeichnet. Auftraggeber und Akademie sind Vertragspartner.

1. Geltungsbereich

- 1.1. Diese allgemeinen Geschäftsbedingungen gelten für die Abwicklung von Beratungs-, Inhouse- oder ähnlichen Aufträgen der Akademie. Änderungen gelten nur insoweit, als diese schriftlich vereinbart sind.
- 1.2. Aufträge werden ausschließlich zu den nachfolgenden Geschäftsbedingungen durchgeführt. Entgegenstehenden Geschäftsbedingungen wird hiermit ausdrücklich widersprochen. Hierbei kommt es nicht darauf an, welche Bedingungen datumsmäßig zuletzt gestellt wurden. Abweichende Vereinbarungen bedürfen der ausdrücklichen schriftlichen Bestätigung durch die Akademie.
- 1.3. Die von der Akademie eingesetzten Dozenten handeln während ihrer Tätigkeit ausschließlich im Auftrag und im Namen der Akademie. Zusatz-, Folge- und Neuaufträge mit eingesetzten Dozenten sind ausschließlich über die Akademie abzuschließen.

2. Durchführung des Auftrags

- 2.1. Gegenstand des Auftrags ist die vereinbarte Tätigkeit oder die sonstige Leistung und nicht ein Erfolg. Die Akademie führt Aufträge nach den jeweiligen anerkannten Regeln der Wissenschaft, Technik und Gesetzgebung durch.
- 2.2. Der Umfang des Auftrags wird bei dessen Erteilung schriftlich festgelegt. Änderungen sind vor Ausführung zu vereinbaren. Der Auftraggeber hat das Recht, vor einer entsprechenden Vereinbarung vom Vertrag zurückzutreten, falls ihm ein Festhalten am Vertrag im Hinblick auf die Änderung nicht zuzumuten ist. Er hat jedoch gemäß §649 BGB die vereinbarte bzw. eine angemessene Vergütung zu bezahlen.
- 2.3. Nebenabreden und sonstige Erklärungen der Mitarbeiter der Akademie oder von ihr beauftragten Dritten sind nur dann bindend, wenn sie ausdrücklich schriftlich bestätigt werden. Dies gilt auch für Abänderungen dieser Klausel.

3. Fristen und Termine

- 3.1. Angegebene Auftragsfristen sind unverbindlich, es sei denn, deren Verbindlichkeit ist ausdrücklich schriftlich vereinbart.
- 3.2. Überschreitet die Akademie einen verbindlich zugesagten Termin zur Fertigstellung des Auftrags aus von ihr zu vertretenden Gründen und gerät dadurch in Verzug, so ist der Auftraggeber berechtigt, eine Entschädigung für jede vollendete Woche Verzug von 1 % (insgesamt höchstens 15 %) des aufgrund dieses Verzuges rückständigen Auftragswertes geltend zu machen, soweit er wegen des Verzuges einen nachweislichen Schaden erlitten hat. Weitergehende Schadenersatzansprüche sind, soweit gesetzlich zulässig, ausgeschlossen.
- 3.3. Setzt der Auftraggeber der Akademie während deren Verzuges eine angemessene Nachfrist und lässt die Akademie diese Frist aus von ihr zu vertretenden Gründen verstreichen oder wird die Leistung aus einem von ihr zu vertretenden Grund unmöglich, ist der Auftraggeber berechtigt, vom Vertrag zurückzutreten. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen; Schadenersatzansprüche wegen Nichterfüllung kann der Auftraggeber nur dann geltend machen, wenn der Schaden auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit beruht.

4. Gewährleistung, Haftung

- 4.1. Die Gewährleistung der Akademie umfasst nur die ihr gemäß Nr. 2 ausdrücklich in diesem Vertrag gegebenen Leistungen.
- 4.2. Die Gewährleistungspflicht ist beschränkt auf die Nachbesserung eines Fehlers oder Mangels, wozu auch das Fehlen einer zugesicherten Eigenschaft zählt, innerhalb einer angemessenen Frist. Erfolgt die Nachbesserung nicht, nicht rechtzeitig oder schlecht, ist der Auftraggeber zur Minderung berechtigt.
- 4.3. Beruht der Fehler oder Mangel, der kein Fehlen einer zugesicherten Eigenschaft darstellt, auf einem von der Akademie zu vertretenden Umstand, so haftet sie für einen dem Auftraggeber hieraus entstehenden Schaden bei nur leicht fahrlässiger Schadenverursachung durch Verletzung nicht vertragswesentlicher Pflichten nur im Rahmen der gesetzlichen Bestimmungen und je Auftrag nur bis zu einem Betrag von

Deutsche Event Akademie GmbH

Hannover/Langenhagen | Hamburg



- EUR 500.000 für Personen- und Sachschäden
 - EUR 125.000 für Vermögensschäden
- Gleiches gilt für Aufwendungsersatzansprüche gem. §633 Abs.2 Satz 2 i.V.m. §476a BGB. Eine Haftung für Folgeschäden, wie z.B. entgangenen Gewinn, ausgebliebene Einsparungen und sonstige mittelbare Schäden ist ausgeschlossen.
- 4.4. Die Haftungsbeschränkungen der Nummern 4.2 und 4.3 gelten auch im Hinblick auf die persönliche Haftung der Mitarbeiter der Akademie sowie der von ihr beauftragten Dritten.

5. Vergütung und Zahlungsbedingungen

- 5.1. Die Akademie wird dem Auftraggeber die vereinbarte Vergütung entsprechend Nummer 2 in Rechnung stellen.
- 5.2. Teilrechnungen können gestellt werden. Teilrechnungen müssen nicht als solche bezeichnet sein; der Erhalt einer Rechnung bedeutet nicht, dass die Akademie damit den Auftrag vollständig abgerechnet hat.
- 5.3. Der Rechnungsbetrag ist sofort nach Rechnungsstellung, spätestens jedoch bis zum angegebenen Termin zur Zahlung fällig. Bei späterer Zahlung werden für den offenen Rechnungsbetrag Verzugszinsen i.H.v. 2 % p.a. für den Zeitraum zwischen Fälligkeit der Zahlung und Geldeingang in Rechnung gestellt.
- 5.4. Reisekosten, Reisezeiten, Spesen und Übernachtungskosten werden ggf. zusätzlich in Rechnung gestellt.
- 5.5. Alle Preise verstehen sich zuzüglich der jeweils geltenden gesetzlichen Mehrwertsteuer.
- 5.6. Beanstandungen von Rechnungen sind innerhalb einer Ausschlussfrist von 14 Tagen nach Erhalt der Rechnung schriftlich begründet mitzuteilen.
- 5.7. Rücktritt: Bis vier Wochen vor Lehrgangsbeginn problemlos und kostenfrei. Der Rücktritt bleibt bis Lehrgangsbeginn kostenfrei, falls ein Ersatzteilnehmer gestellt wird. Ist dies nicht der Fall, werden ab 4 Wochen vor Lehrgangsbeginn 50 % der Lehrgangsgebühren, ab 2 Wochen vor Lehrgangsbeginn 100 % der Lehrgangsgebühren fällig. Bei nicht rechtzeitiger Zahlung kann der Platz durch Interessierte der Warteliste besetzt werden.

6. Mitwirkungspflichten des Kunden

- 6.1. Bei der Erbringung der vertragsgegenständlichen Leistungen unterstützt der Kunde die Akademie in erforderlichem Umfang. Insbesondere übergibt er kostenlos und rechtzeitig die erforderlichen Informationen und Unterlagen und stellt ihm die erforderlichen Räumlichkeiten und technischen Umgebungen zur Verfügung.
- 6.2. Die Mitwirkungspflichten des Kunden stellen Hauptleistungspflichten dar.

7. Geheimhaltung, Urheberrecht, Datenschutz

- 7.1. Von schriftlichen Unterlagen, die der Akademie zur Einsicht überlassen oder für die Durchführung von Aufträgen übergeben werden, darf die Akademie Abschriften für ihre Akten anfertigen.
- 7.2. Die Akademie verpflichtet sich zur Verschwiegenheit über alle ihr durch den Auftrag zur Kenntnis gelangenden Tatsachen, soweit diese sich auf den Auftraggeber und den Auftragsgegenstand beziehen.
- 7.3. An den von der Akademie erstellten Unterlagen, Ergebnissen, Berechnungen, etc., behält sich die Akademie die Urheberrechte ausdrücklich vor. Vereinbarungen über die Übertragung von Nutzungsrechten und die Vergabe von Lizenzen werden einzelvertraglich getroffen.
- 7.4. Die Akademie ist berechtigt, Daten des Auftraggebers ausschließlich für eigene Zwecke zu verarbeiten, soweit die Bestimmungen des jeweils aktuellen Bundesdatenschutzgesetzes eingehalten werden.

8. Sonstiges

Diese Bedingungen bleiben auch bei rechtlicher Unwirksamkeit einzelner Bedingungen in ihren übrigen Teilen verbindlich. Erfüllungsort und Gerichtsstand für alle sich aus dem Vertrag ergebenden Verbindlichkeiten und Rechtsstreitigkeiten ist Hannover.

Hannover, den 6. Januar 2016

www.deaplus.org/Sommer2017



Wir sind auch bei:



Deutsche Event Akademie GmbH

Hannover/Langenhagen | Hamburg

info@deaplus.org | www.deaplus.org

Fuhrenkamp 3-5
30851 Langenhagen
Germany

Tel. +49 (0) 511 270 747 71

Fax +49 (0) 511 270 747 7771

Volkmannstraße 6
22083 Hamburg
Germany

Tel. +49 (0) 40 22 63 801 20

Fax +49 (0) 40 22 63 801 29