

Immobilien- events



Laut der Plattform www.immobranche.at gab es allein im letzten Jahr 549 Veranstaltungen für den österreichischen Immobiliensektor – Ausbildungsveranstaltungen nicht mitgerechnet. Ist das nicht zu viel? Wer soll denn da noch hingehen, noch dazu, wenn viele Inhalte ohnehin „gekauft“ sind. Ist online eine Alternative?

MEHR FACHBEZUG NIKOLAUS WESELIK CMS Reich-Rohrwig Hainz

Bezahlte Vorträge bei Events sind durchaus okay, wenn Veranstaltungen dotiert werden. Es ist auch legitim, dass man ein Podium zur Darlegung des eigenen Standpunktes erhält. Das ist meines Wissens auch durchgängige Praxis außerhalb Österreichs. Die Anzahl an Immo-Events ist meines Erachtens durchaus ausreichend, wünschenswert wäre es allerdings, dass die Anzahl der fachbezogenen Veranstaltungen steigt und auch noch mehr internationaler Bezug hergestellt wird.

JEIN! GERHARD SCHENK HSG Zander

Zu viele Events? Ein klares: Jein! Solange es sich um echt themenbezogene Events handelt, könnte es durchaus noch den einen oder anderen zusätzlichen Event geben, vor allem dann, wenn es um die Weiterentwicklung der Branche und ihrer Player insgesamt geht. Firmenbezogene Events mit Eigenmarketingcharakter haben durchaus auch ihren Stellenwert, vor allem, was den wichtigen informellen Informationsaustausch anbelangt. Hier wäre aber durchaus der eine oder andere Event entbehrlich.

NICHT ZU VIELE MARGRET FUNK Präsidentin des Salon Real

Wahrscheinlich sind Online-Events ein Zusatzangebot, das von manchen gerne angenommen wird, wenn sie persönlich über wenig Präsenzmöglichkeiten verfügen. Ansonsten gibt es viele, aber nicht zu viele Events. Wenn ein neues Thema oder eine Firmenpräsentation auftaucht, geht unsereins auch gerne hin. Ich hab durchaus Verständnis dafür, dass sich jemand auch persönlich präsentiert, wenn er in eine große Veranstaltung investiert.



< BESSERE ABSTIMMUNG INGRID FITZEK BUWOG group

Immo-Events gibt es viele. Schade nur, dass es nicht immer mit der Abstimmung untereinander klappt. Viele Veranstaltungen sind quasi zeitgleich angesetzt, in manchen Monaten kann man fast täglich seine Branchenkollegen treffen. Gekaufte Inhalte werden sich wohl kaum vermeiden lassen. Wer zahlt, bestimmt. Da macht die Immo-Branche keine Ausnahme. In der BUWOG denken wir gerade intensiv über den Einsatz von Webinaren nach.



< MEHRWERT MICHAEL EHLMAIER EHL Immobilien

Sofern es sich um interessante Vorträge mit spannenden, idealerweise sogar neuen Inhalten handelt, trägt dies meist auch zu einem Mehrwert der Veranstaltung bei. Sofern es sich dabei um Selbstdarstellungen einzelner Unternehmer/Aussteller handelt, ist das eher uninteressant. Online-Ausbildungen werden weiter zunehmen und spiegeln auch das neue Arbeitsverhalten zahlreicher Unternehmen wider (virtuelles Büro, mobile Arbeitswelten).



< CHANCE FÜR RECRUITING STEFAN BREZOVICH ÖRAG

Online-Ausbildungen sind eine sinnvolle Ergänzung im Rahmen von Weiterbildungsprogrammen. Sie können und sollten aus meiner Sicht den persönlichen Kontakt zwischen Studenten/Besuchern untereinander und besonders zu den Vortragenden nicht gänzlich ersetzen. Was man nicht außer Acht lassen sollte, sind Recruiting-Möglichkeiten: Wir haben bereits einige wertvolle neue Mitarbeiter gewonnen, die bestehende Kollegen im Rahmen von Weiterbildungen kennengelernt und zur ÖRAG gebracht haben. In einem Webinar hätte sich das kaum ergeben.

