



1985 bis 2015 - 30 Jahre Eventagentur.



KONZEPTHELDEN
FÜR AGENTUREN

2015 bis 2018 - Kreativpartner für Agenturen.



Vor 30 Jahren war „Eventagentur“ noch ein Fremdwort.



Jens Knör

Als ich mit 26 Jahren mit dem Management für meinen parodierenden Zwillingsbruder Jörg Knör startete, lebten wir noch in einer analogen Welt ohne Internet, email, Handy und Ipad. Es gab kein Facebook, Twitter oder XING, um sich schnell zu verständigen und zu vernetzen. Heute verbringt man soviel Zeit am Tag im digitale Raum, sodass es gerade unseren Geschäftsalltag stark beeinflusst.

Früher sprach man schlicht von Veranstaltungen. Heute reichen die Begrifflichkeiten von Live Communication bis Hybrid Event.

Die technischen Möglichkeiten im Bereich von Multimedia, Ton und Licht haben sich rasant verändert und bieten heute außerordentlich vielseitige Einsatzmöglichkeiten.

In 30 Jahren und hunderten von Events habe ich diese Entwicklungen aktiv erfahren dürfen. Immer mit dem sportlichen Ehrgeiz, mich nicht zwingend nach den Trends der Branche zu richten, sondern mit originellen Programmen den Erwartungen der Kunden zu entsprechen und Gäste zu überraschen. Nicht selten haben wir dafür in der Vorbereitung die Wochenenden durchgearbeitet oder Nachtschicht eingelegt. Müde, aber glücklich, mit dem Wissen und dem Stolz um ein mehr als gutes Ergebnis, das wir sogar bei enormen Termindruck umsetzen konnten.

Natürlich haben auch wir uns ständig kritisch mit unseren Leistungen auseinandergesetzt. Das war wichtig, um auf neue Lösungen zu kommen und vor allem um unsere Agenturdenke jung zu halten. Was uns angetrieben und die erforderliche Energie gegeben hat, das war für jeden in unserem Team die Begeisterung an kreativer Arbeit und die Lust nach neuen Herausforderungen in Form von Kundenprojekten, die durchaus gerne auch etwas knifflig sein durften.

Für uns sind Kunden immer Partner, mit denen wir uns grundehrlich und auch sehr direkt auseinandersetzen. Keine aufgesetzte Agentursprache, dafür pragmatisches Handling und eine ungefilterte Art im Dialog. So macht das Zusammenspiel Spaß und jeder gibt gerne sein Bestes.

Ein Grund sicherlich, dass wir Weltfirmen wie Vodafone seit 1991 (D2 Mannesmann) mit KickOffs bis zu Schulungsfilmen begleitet haben und auch Bofrost bereits 29 Jahre unseren Fullservice in Anspruch genommen hat. Eine ungewöhnlich lange Zeit für Agenturbetreuung.

„Idee schlägt Budget“ – Ganz im Sinne der Kunden.

Mir ist wichtig zu betonen, dass unsere Hauptzielgruppe vor allem mittelständische Unternehmen waren, bei denen der Etat meist bedeutend kleiner war, als deren Wünsche. Und wo gespart werden musste, hatte mein Team einen großen Fundus an verrückten, aber meist passend Ideen, wo der Kunde die Liebe zum Detail erkennen konnte.



Für die Commerzbank bauten wir den große Schalterbereich zur Flughafenhalle um und begrüßten die „Fly Society“, für McDonalds Deutschland realisierten wir in Prag ein riesiges Raumschiff im Saal, mit allen Funktionen wie z.B. Beamsäule und Kommandostand, für Vodafone ging es in die TUI Arena und abends zum exklusiven Konzert in eine kleine Disco mit Jan Delay. Selbst Otto Waalkes haben wir, als Überraschungsgast, auf einem Kreuzfahrtschiff drei Tage vor dem Auftritt in der Kabine „gefangen gehalten“.



Geschäftlich sehe ich mich, trotz aller Leidenschaft, immer als Dienstleister. Daher mache ich auch keinen Unterschied zwischen einer älteren Dame, die einen Pianospiele für ihren Geburtstag braucht oder einem Konzern, der ein grosses Orchester sucht.



Von Agenturkollegen lernen, weil Austausch beflügelt.

Ich habe übrigens viele Agenturinhaber kennen- und schätzen gelernt, die intelligent genug sind, um zu verstehen, dass gerade der offene Dialog mit Kollegen für mehr Transparenz sorgt und ein Gewinn für alle ist. Diesen Partner gilt mein Dank, denn durch ihre Bereitschaft über eigene Erfahrungen zu erzählen, habe ich lernen können.

Aus der Knör! Media & Events GmbH entwickelte sich die KONZEPTHELDEN GmbH für Agenturen.

Es gibt mehr gute Agenturen auf dem Markt als zeitgemäßen und neuen Premium-Content.

Ebenso waren die Kundenansprüche größer geworden, jedoch die Etats im gleichen Maße geschrumpft. Wir kannten diese erschwerten Bedingungen

Darum konnte damals die KONZEPTHELDEN GmbH mit „frischen“ und vor allem modernen Künstlern, Programmen und Aktionen genau den Service anbieten, den Agenturen sich wünschen.

Unsere Shows waren daher konzeptstark, einzigartig und dennoch fair in der Gage.

Bei KONZEPTHELDEN erhielten Agenturen zielgerichtete Ideen und Konzepte nach Vorbriefing und deren Kundenwünschen. Schnell, unkompliziert und günstig.

Unsere Highlights bei der KONZEPTHELDEN GmbH:

Wir hatten 6 verschiedene exklusive Programme (speziell für die ungewöhnliche Umsetzung und Präsentation von „Botschaften“) entwickelt, die einzigartig auf dem Eventmarkt waren. Sie haben eins gemeinsam gehabt: Alle Eventmodule dienten als Plattform für firmenbezogene Inhalte und eigneten sich hervorragend für Tagungen, Kongresse und Messen.