
INNOVATION, GIPFELGLÜCK UND 19.500,- FÖRDERBONUS



Fachlicher Austausch mit Spaßfaktor: Wie wir für unseren Kunden aus der Baustoffbranche das Optimum an Förderung und Teilnehmerbegeisterung herausholten.

Das Projekt:

Ein international agierendes Unternehmen der Baustoffindustrie lud 150 europäische Fachhandelspartner zu einer dreitägigen Strategie- und Produkttagung ins Allgäu ein. Wir von faszinatour Training Event Solutions haben diese Veranstaltung von der Konzeption bis zur Abrechnung begleitet.



Unsere Zielsetzung:

Unser Fokus lag darauf, einen perfekten Mix aus konzentrierter Arbeit und tiefgreifendem Erlebnis zu schaffen. Wir wollten ein Umfeld kreieren, in dem die Teilnehmer neue Informationen und Innovationen nicht nur konsumieren, sondern hautnah erleben. Gleichzeitig war es unser Anspruch, durch eine lockere Atmosphäre mit viel Spaß und guter Laune den Austausch und die Vernetzung unter den Partnern zu fördern. Dass wir dabei durch die KiB-Förderung die maximale finanzielle Unterstützung für unseren Kunden sichergestellt haben, machte den Erfolg und die Zufriedenheit auf Kundenseite perfekt.

Der Ablauf war kein klassisches „Sit-and-Listen“, sondern lebendige Interaktion:

Tag 1: Interaktive Innovation

Nach dem kurzen Keynote-Vortrag vom CEO wurde der interaktive Fach-Parcours gestartet.

- Station 1 & 2: Live-Tests neuer Werkstoffe und digitaler Prozesse.
- Station 3 (faszinatour): Interaktives Vernetzen zur Stärkung der Kooperation.
- Station 4 (faszinatour): Moderierte Standortanalyse via World-Café zur Marktpotenzial-Ermittlung.

Den Abschluss bildete eine 30-minütige Q&A-Runde, in der die Ansprechpartner der Firma direkt auf die fachlichen Fragen der europäischen Partner eingingen.

Nach dem Fachprogramm hieß es „Raus in die Natur“. Eine GPS-Orientierungstour schweißte die Gäste zusammen, bevor der Abend bei einer zünftigen Hütteneinkehr und echter Allgäuer Gastfreundschaft seinen emotionalen Höhepunkt fand.

Tag 2: Deep Dive Workshop

Der Vormittag gehörte intensiven Workshops. Die Teilnehmer arbeiten an spezifischen Case Studies. Der Fokus lag auf der länderspezifischen Anwendung und technischen Integration in bestehende Baustoff-Sortimente. Des Weiteren ging es um die Erarbeitung von Vertriebsstrategien für den europäischen Markt.

Nach dem Lunch wartete ein abwechslungsreiches Multiaktivprogramm auf die Fachhandelspartner. Ob E-Biketour, die wilde Starzlachklamm oder der Panoramablick vom Nebelhorn, jeder Partner fand sein persönliches Highlight.

Nach einem Tag voller fachlicher Impulse und gemeinsamer Erlebnisse bildete das festliche Abschlussdinner den emotionalen Höhepunkt der Reise. In einem exklusiven Ambiente, das bayerische Herzlichkeit mit modernem Stil verband, feierte die Gruppe den Erfolg der gemeinsamen Partnerschaft.



Gemeinsam zum Ziel: Den Spielraum für Förderung nutzen

Ein Event dieser Größenordnung ist immer eine Investition. Deshalb war es uns wichtig, den Kunden frühzeitig über die Möglichkeiten der KiB-Förderung zu informieren. Unser Ansatz dabei: Wir unterstützen bei der Gestaltung eines Programms, das nicht nur die Teilnehmer begeistert, sondern auch die formalen Kriterien für einen Zuschuss erfüllt.

- **Beratung im Vorfeld:** Wir haben den Kunden über die Antragsmöglichkeiten aufgeklärt, damit er den Online-Antrag rechtzeitig auf den Weg bringen konnte, ganz wichtig - noch bevor die ersten festen Verträge unterschrieben wurden.
- **Der Mix macht's:** Bei der Konzeption haben wir darauf geachtet, die fachlichen Inhalte so mit "leichteren" Programmpunkten zu verknüpfen, dass die für die Förderung nötige Zeitvorgabe erreicht wird, ohne dass die Interaktion, Vernetzung und Kommunikation zu kurz kommt.
- **Planungssicherheit:** Da die Bewilligung für den Kunden frühzeitig vorlag, konnte er bereits vorab einen Teil der Mittel abrufen, um beispielsweise Anzahlungen für die Unterkunft im Allgäu zu decken.

Das Ergebnis in Zahlen:

Durch die drei Tage im Allgäu und die 150 Teilnehmer konnte der Kunde seinen Anspruch voll geltend machen:

- **Basisförderung: 15.000 €**
(Festbetrag für 3 Tage/150 Personen im Allgäu).
- **Internationalitäts-Bonus: +4.500 €**
(30 % Zuschlag, da 40 % der Partner aus dem Ausland kamen).
- **Gesamt-Zuschuss:** Das Unternehmen konnte sich so über eine Entlastung von insgesamt **19.500 € freuen.**



Win-win für alle: Am Ende stand ein zufriedener Kunde mit einem geschonten Budget und Fachhandelspartner, die mit neuen Impulsen, frischer Inspiration und einem gestärkten Netzwerk nach Hause fuhren. Es war genau dieser Mix aus Arbeit und echtem Erlebnis, der diese Produkttagung nachhaltig erfolgreich machte.