

„Social Networks sind

Philipp Riederle (16) über seine Wahrnehmung von Kongressen als Digital Native, Reden vor Geschäftsführern und warum es besser ist, eine Watsch'n zu riskieren.



Photo: iCOMM

Philipp Riederle, 16-jähriger Gymnasiast, begeisterte zuletzt als Vortragsredner u.a. bei „World after Advertising“ und dem „Querdenkerkongress“ ein hochrangiges Publikum. In seiner eigenen Firma „Phipz Media“ berät der Jung-Unternehmer Firmen zum Thema Social Web. Er verzeichnet mit seinen im eigenen Studio produzierten Videobeiträgen regelmäßig bis zu 40.000 Abrufe pro Sendung und ist damit Deutschlands erfolgreichster Podcaster.

www.meiniphoneundich.de, www.twitter.com/Phipz

Philipp Riederle, **16 year old secondary school pupil**, impressed high-level audiences recently at the “World after Advertising” and the “Lateral Thinkers Congress”, among other events. In his own firm “Phipz Media” the young entrepreneur consults companies on issues of the social web. His video broadcasts recorded in his own studio regularly receive up to 40,000 hits per show, making him Germany’s most successful podcaster.

www.meiniphoneundich.de, www.twitter.com/Phipz

tolle Erweiterungen“

■ CIM: Philipp, was hältst Du als Web-2.0-Experte vom Einsatz der Social Media bei Kongressen?

Philipp Riederle: Meiner Meinung nach ist es ganz wichtig, dass die Möglichkeiten der Interaktivität des Webs für die Kongressteilnehmer genutzt werden, da heute sowieso fast jeder mit internetfähigem Handy oder iPhone ausgestattet ist. Speziell auch für die Referenten sind Social Media wertvoll, um Feedback über den eigenen Vortrag zu bekommen, aber eben auch für die Leute, die nicht auf der Konferenz sind, um etwa über Twitter den Konferenzhergang verfolgen zu können.

Gibt es ein gutes Beispiel für einen aktuellen Kongress, der Web 2.0 gut eingebunden hat?

Da fällt mir die „World after Advertising“ im November 2010 ein, bei der ich als Redner war. Das ist zwar ein eher konventioneller Kongress mit hohen Teilnahmegebühren, aber da wurden die Faktoren des Social Web perfekt berücksichtigt. Es wurde während der Vorträge getwittert mit offiziellem Hashtag, es gab eine Live-Berichterstattung in Blogs und Fotos in Realtime auf der Kongresswebseite. Bei meinem Vortrag wurden etwa Zitate, die besonders bemerkenswert waren, per Tweets rausgeschickt. Alle, die gar nicht auf der Konferenz waren, konnten dann sehen: Ach, der Riederle hält gerade einen superspannenden Vortrag auf dem Kongress.

Was ist Dir lieber: Kongresse mit Frontalvorträgen oder offenere Formate wie zum Beispiel Barcamps?

Eine ordentliche Mischung macht's. Bei den extremen Barcamps geht's ja so weit, dass einfach nur gesagt wird: Seid an diesem Ort zu jener Uhrzeit – und das war's dann.

Die Organisatoren verlassen sich darauf, dass zufällig irgendwelche interessanten Redner kommen. Allerdings ist es bei den Barcamps komplett Standard, dass während den Vorträgen und während der kompletten Konferenz getwittert, live ins Netz übertragen, live gebloggt wird, Fotos fast in Realtime von einem Kongress online kommen. Im Punkt der Vortragsplanung sind mir die konventionellen Kongresse allerdings lieber, wenn >>

“Social networks are great extensions”

Germany's most successful podcaster Philipp Riederle (16) on his perception as a digital native of conferences, his appearances as a speaker in front of professors and managing directors, and why it is better to risk a 'slap'.

■ CIM: Philipp, what do you as Web 2.0 expert, digital native and travelling guest speaker think about the use of social networks at conferences?

Philipp Riederle: In my opinion it is very important that the possibilities of interactivity of the net are used for conference participants, since nowadays almost everyone is fitted out with a mobile phone or iPhone with access to the Internet. Social networks are valuable for speakers especially, in order to get feedback on their own talk, but also for people who are not present at the conference and can follow the course of the conference via Twitter for example.

Is there a good example of a current conference which has successfully integrated Web 2.0?

The “World after Advertising” event in November 2010 occurs to me, where I took part as a speaker. Although it is a conventional congress with expensive registration fees the factors of social networks were perfectly integrated. People twittered during the talks with an official hashtag, there were live broadcasts in blogs and photos in real time on the congress webpage. During my talk quotes that were particularly remarkable were sent out by tweets. All those who were not at the congress could then see that hey, Riederle is giving a really exciting talk right now at the congress.

Do you prefer conferences with classroom type lectures by invited speakers and a fixed programme or events more tailored to conference participants such as BarCamps?

A good mix is the key. Extreme BarCamps go as far as simply announcing, be at this place at this time – and that was it. The organisers just confide in that by chance some interesting speaker will turn up. However it is a normal standard at BarCamps that during the talks and during the entire conference messages are twittered, everything is broadcast on the net live, people blog live, photos from the conference go online almost in real time. But as regards the planning of talks I prefer conventional conferences however, when the programme of talks is entirely fixed beforehand.

What do you think about video live streaming at conferences?

In my opinion it makes no sense when these super expensive video teams often document an event for internal reasons and then the recordings disappear into a closet. It is simply great when conference organisers put their videos on the Internet and say: This event is no secret, we stream this live to the world and let those people take part who cannot come to the location. >>



Photo: Philipz Media

Jung-Unternehmer Philipp Riederle auf Sendung **Erfolgsgeheimnis? Authentizität!**
 Sein Podcast über das iPhone hat Nutzerzahlen, von denen viele Firmen träumen.
 Best success factor? Authenticity! **Young entrepreneur Philipp Riederle** live
 on air. His iPhone podcast has ratings many companies just dream of.

das Vortragsprogramm vorher wirklich komplett steht.

Was hältst Du von Video-Livestreaming bei Kongressen?

Es kann meiner Meinung nach nicht sein, dass sauteure Videoteams häufig Veranstaltungen zu internen Zwecken dokumentieren und die Aufzeichnungen dann letztlich im Schrank verstauben. Es ist einfach toll, wenn Konferenzveranstalter mit Videos ins Internet hinausgehen und sagen: Das ist nichts Geheimes, wir streamen das live hinaus in die Welt und lassen auch die Leute daran teilhaben, die nicht vor Ort sein können.

“Social networks are great extensions”

Can you understand when organisers do without live streaming since they fear that less real participants will come?

In my opinion this fear is unfounded. You don't go to conferences because of the talks, but rather to make new contacts, because of the interaction at the location. If one is simply looking for pure information, then people will usually find everything they look for on the Internet for free. Thus live streaming actually only serves to promote a congress. Live streaming will hurt no one!

When did you hold your first talk at a conference?

“I already liked to hear myself talk as a young child.”

My career as a guest speaker began in July 2009 at the “niche09”. That was a BarCamp on the topic of podcasting. Apparently I already had quite a good rhetorical style at that time. The general feedback from

some journalists and people with interests other than podcasting was “that was impressive – not to be expected from a 14 year old at all.” A couple of months later I already had enquiries for other conferences.

Are you nervous when you talk to managing directors and professors?

I already liked to hear myself talk as a young child. In primary school and later in secondary school I talked in front of my class often and gladly, that then just developed further. Later, in August 2008 – I was 13 years old – I began with my podcast. I believe it is good training to speak freely twice a week. Then over time you become relatively sure of yourself.

What channels do you use to negotiate with business partners and customers?

I don't have really important business negotiations yet. When I have to get a good price or have to negotiate something, then I normally do this on the phone. When I do a kind of corporate consulting, then direct meetings are better. Then I prefer to take on the hassle on myself and take the plane or the train and travel directly to the people, instead of doing this via a web conference, Skype or video. Then I want to see my people in front of me and directly communicate with them, as well as receive feedback directly. It is simply something completely different when you sit directly at a table together.

What do offer as services?

I offer myself personally as a digital native who can speak for his generation and who brings a lot of background knowledge on the topic of social media and social networking. For example I hold a power talk in front of 100 employees; together we look at companies and how they can use Web 2.0 perfectly for themselves.

Who hires you?

Recently I had a job from a media services provider for the television industry and also from a TV broadcaster, but usually they come from all over the place.

Do youngsters in your age lack social competence since they spend too much time in front of the screen?

In social networks it costs less effort to say something directly to someone's face – the worst you risk then is a ‘slap’. When I communicate directly, then I have to be punchy and react quickly. That is something that many people lack who only visit social networks. On the other hand social media also stimulate communication of course. Some person totally unknown to me on the other side of the globe reads my blog and begins to comment on it. And suddenly you start to exchange messages with that person. I get to know many interesting people with similar fields of interest – this would not be possible to this extent in real life. Seen this way social networks are a great extension of our communication habits.

Frank Wewoda

„Es ist einfach toll, wenn Konferenzveranstalter sagen: Wir streamen das live hinaus in die Welt!“

Kannst Du verstehen, wenn Veranstalter auf Live-Streaming verzichten, weil sie fürchten, dass real weniger Teilnehmer kommen?

Die Angst ist meiner Meinung unbegründet. Man geht ja zu Konferenzen weniger wegen der Vorträge, sondern um neue Kontakte zu schließen, wegen der Interaktion vor Ort. Wenn es um die reine Information geht, kommen die Leute im Internet in der Regel sowieso kostenlos an alles, was sie suchen. Somit dient Live-Streaming eigentlich nur der Eigenwerbung des Kongresses. Live-Streaming tut keinem weh!

Wann hast Du Deinen ersten Vortrag bei einem Kongress gehalten?

Meine Karriere als Vortragsreisender hat im Juli 2009 bei der „niche09“ angefangen. Das war ein Barcamp zum Thema Podcasting. Anscheinend hatte ich damals auch schon einen recht guten rhetorischen Stil beieinander. Da war das allgemeine Feedback auch von einigen Journalisten und Leuten mit anderen fachlichen Interessen als dem Podcasting: „Das war beeindruckend – überhaupt nicht zu erwarten von einem 14-Jährigen.“ Dann habe ich ein paar Monate später schon erste Anfragen bekommen für andere Kongresse.

Bist Du aufgeregt, wenn Du vor Geschäftsführern und selbst Professoren sprichst?

Ich habe mich schon als kleines Kind selbst gerne reden gehört, mich in der Grundschule und später auch im Gymnasium oft und gerne vor meine Klasse gestellt, das hat sich dann so weiterentwickelt. Später, im April 2008 – da war ich 13 Jahre alt – habe ich mit meinem Podcast angefangen. Ich denke, es ist ein gutes Training zweimal die Woche frei vorzutragen. Da wird man dann mit der Zeit schon relativ sicher.

Auf welchen Kanälen verhandelst Du mit Geschäftspartnern und Kunden?

Die großen Geschäftsverhandlungen führe ich jetzt dann doch noch nicht. Wenn ich einen Preis herauszuschlagen oder etwas zu verhandeln habe, dann mache ich das meistens per Telefon. Wenn es um eine Art von Unternehmensberatung geht, sind direkte Treffen besser. Da nehm' ich dann doch lieber den Stress auf mich und setz mich in den Flieger oder in den Zug und geh direkt zu den Leuten hin, als dies über eine Webkonferenz, über Skype oder Video zu machen. Da will ich meine Leute vor mir sehen und mit denen direkt kommunizieren und auch direktes Feedback bekommen. Es ist eben noch einmal etwas ganz anderes, direkt zusammen an einem Tisch zu sitzen.

Was bietest Du an Dienstleistungen?

Ich biete mich persönlich an als Digital Native, der für seine Generation sprechen kann und viel Hintergrundwissen zum The-

ma Social Media und Social Networking mitbringt, halte Impulsvorträge vor zum Beispiel 100 Mitarbeitern und sehe mir gemeinsam mit dem Unternehmen an, wie sie Web 2.0 perfekt für sich nutzen können.

Wer beauftragt Dich?

Zuletzt hatte ich einen Auftrag von einem Mediendienstleister für die Fernsehbranche und auch von einem TV-Sender selbst, aber das ist eigentlich querbeet.

Fehlt Jugendlichen in Deinem Alter die Sozialkompetenz, weil sie zu viel Zeit vor dem Bildschirm verbringen?

In den Social Networks kostet es weniger Überwindung, jemandem etwas ins Gesicht zu sagen – und dabei schlimmstenfalls auch eine Watsch'n zu riskieren. Wenn ich direkt kommuniziere, muss ich schlagfertig und reaktionsschnell sein. Das fehlt vielen, die sich nur in den Social Networks aufhalten. Andererseits regen Social Media die Kommunikation natürlich auch an. Irgendjemand Wildfremdes liest immer meine Blogs auf der anderen Hälfte der Erdkugel und fängt dann an, sie zu kommentieren. Und plötzlich schreibt man sich hin und her. Ich lerne da sehr viele interessante Leute mit ähnlichen Interessengebieten kennen – in diesem Maße wäre das im Real Life gar nicht möglich. So gesehen sind die Social Networks eine tolle Erweiterung unserer Kommunikationsgewohnheiten.

Frank Wewoda

meet. understand. network.
experience. contribute.
excite. convene. present.
motivate. interact. participate.
exhibit. create. inspire. connect.
exchange. select. succeed.
meet in Vienna.