

Netzwerke für Kunden

STEHEN AUFWAND UND NUTZEN BEI VERANSTALTUNGEN IN EINEM VERNÜNFTIGEN VERHÄLTNIS, HERR DAMM?

Der Vermögensverwalter Rocco Damm (www.roccodamm.de) über seine Veranstaltungen an der Dresdner Frauenkirche.

Private Banker: Wie wichtig sind Veranstaltungen für Sie?

Rocco Damm: Als Teil der mittelständischen Wirtschaft in Sachsen möchten wir Denk- und Diskussionsanstöße zu aktuellen wirtschaftspolitischen Themen bieten. Berührt werden aber auch die komplexe Kundenbindung, Verstärkung des Bekanntheitsgrades, Gewinnung von neuen Kunden. Enorm wichtig ist uns auch die Gelegenheit zur Netzwerkstärkung für die Gäste.

PB: Müssen es face-to-face-Veranstaltungen sein oder gehen auch Online-Veranstaltungen?

RD: In unserer Branche zählt der persönliche Kontakt außerordentlich. Daher sind hochwertige Veranstaltungen mit persönlicher Präsenz der Gäste, in Verbindung mit einem Lunch oder Dinner, klar besser.

PB: Sie haben den Dresdner Salon mit aus der Taufe gehoben, organisieren jetzt Events für einen kleineren Kreis von Interessierten. Was sind das für Veranstaltungen?

RD: Wir bieten mit dem Business Lunch an der Frauenkirche 1 oder mit dem Business Dinner einem kleinen ausgewählten Publikum hochwertige Referenten mit erstklassigen Moderatoren wie Holger Scholze oder Rene Kindermann und natürlich auch immer ein hochwertiges Menü von Gastköchen oder auch Winzern.

PB: Wer wird dazu eingeladen?

RD: Natürlich in erster Linie unsere Kunden. Aber auch deren Kunden und Interessenten zu den jeweiligen Themen und Protagonisten.

PB: Stehen Aufwand und Nutzen bei Veranstaltungen in einem vernünftigen Verhältnis?

RD: Absolut. Die Kosten liegen im Rahmen, man lädt ja auch



Rocco Damm (r.) mit Gast Raoul Weil

sonst einmal zu einem Geschäftsessen ein. Hier haben wir den größeren Mehrwert.

PB: Die meisten Verwalter bevorzugen eher fachlich-educative Themen. Welche Formate und Themen funktionieren bei Ihnen am besten?

RD: Ich denke die Mischung. Natürlich haben wir Themen mit exzellenten Fondsmanagern oder

außergewöhnliche Gäste wie Raoul Weil, langjähriger CEO USA für die UBS, hier begrüßt. Die Gäste schätzen aber auch wissenschaftliche Themen und solche aus den Bereichen Kunst, Kultur oder Sport. Wir achten sehr auf außergewöhnlich bekannte Referenten oder erfolgreiche internationale Sportler.

PB: Kann es sein, dass Veranstaltungen als Kundenbindungs- und Akquiseinstrument in Leipzig und Dresden besser als in Frankfurt und Berlin funktionieren?

RD: Vielleicht ist das Angebot hier noch etwas kleiner und auch exklusiver, viele große Player aus unserer Branche sind hier nicht vertreten. Ich denke auch, dass es in der Natur des Sachsen liegt, gern an solchen Angeboten teilzunehmen. Wir sind ja sehr gesellig und viele Gäste kennen einander.

PB: Haben Sie für Veranstaltungsorganisationen mal mit einer Agentur gearbeitet?

RD: Nein. Erfahrungen mit über 40 Veranstaltungen mit Protagonisten wie Richard von Weizsäcker, Wolfgang Schäuble, Walter Scheel, Peter Scholl Latour oder Uli Hoeneß mit teilweise bis zu 250 Gästen haben uns hier zum Profi werden lassen. Sehr oft bauen wir einfach unsere beiden Etagen an der Frauenkirche 1 für einen Tag zum Restaurant um, in einem kleinen Gästekreis natürlich sehr interessant und außergewöhnlich.

Rocco Damms Veranstaltungen werden unter www.frauenkirche1.de dokumentiert.