



Gegenwart und Zukunft – Events für Ihren Erfolg!

**Interview mit Johannes Stegmann
Inhaber der Eventagentur conceptline und Vorsitzender des BDS Starnberg.**

1. Herr Stegmann, Ihr Unternehmen ist inzwischen fast 10 Jahre alt. Welche Bilanz ziehen Sie nach einem Jahrzehnt?

2001 war für mich das Jahr der Veränderungen und ich wollte mein Hobby zum Beruf machen. So gründete ich die Agentur conceptline, die sich anfangs auf nationale Veranstaltungen und Pressearbeit konzentrierte. Es war für unser Unternehmen wichtig, sich mit der Branche weiter zu entwickeln und sich immer wieder neu zu erfinden.

2. Das heißt konkret?

Als wir den Geschäftsbetrieb 2001 aufnahmen, war die Eventbranche noch nicht so ausgereift wie heute. Wir waren ein kleiner Betrieb, aber wir waren damals schon fokussiert auf große Herausforderungen. Im Laufe der Zeit wandelte sich der Markt und mit ihm die Anforderungen. Diese neuen Bedürfnisse hatten wir uns zum Thema gemacht und haben für unsere Kunden internationale Veranstaltungen und Incentives kreiert, erweiterten unsere Kernkompetenz und entwickelten uns zu einem Allround-Dienstleister „all around communication“.

3. Wofür steht der Name conceptline?

conceptline ist heute eine erfolgreiche Full-Service Agentur und steht für professionelle, erfrischende und leidenschaftliche Events – maßgeschneiderte Auftritte im engen Dialog mit unseren Kunden. Jede Vision wird in unseren Konzepten erlebbar und emotional umgesetzt.

Unter anderem haben wir die Bereiche nationaler und internationaler Incentives mit einem umfangreichen Programm für Outdoor-Aktivitäten und ausgefallenen Locations weiter ausgebaut.

4. Können Sie den Ausbau nationaler und internationaler Incentives etwas genauer erläutern?

Wir haben das nationale und internationale Netzwerk erweitert und das Agentur-Team entsprechend verstärkt. Für sämtliche Veranstaltungen stehen mehrsprachige Projektleiter, professionelle Hostessen und Hosts zur Verfügung.

Besonders Teambuilding / Coaching ist in der heutigen Zeit ein brandheißes Thema. Die Veranstaltungen können regional, national oder international individuell nach den Wünschen des Kunden umgesetzt werden.

5. Wie wichtig sind Events, als Marketinginstrument, für Firmen?

Sehr wichtig! Ein Event ist ein Marketing-Instrument, das Unternehmen dabei hilft, bestimmte Ziele zu erreichen. Events steigern den Bekanntheitsgrad und unterstützen Verkaufsförderungsaktivitäten. Durch zielgruppenorientierte Konzepte erreichen Werbebotschaften exakt die gewollte Zielgruppe. Streuverluste können so auf ein Minimum reduziert werden.

6. Haben Sie die damals gesteckten Ziele erreicht?

Ja. Immer wieder neue Herausforderungen zu bewältigen ist das, was unser Unternehmen ausmacht. Der Erfolg gibt uns recht – vor allem das positive Feedback bzw. die großartige Resonanz unserer Kunden und deren Gäste.

7. Welche Neuerungen stehen bei conceptline in den nächsten Jahren an?

Wir werden uns künftig noch stärker an den Zielen der Unternehmen orientieren, das Kosten-Nutzen-Verhältnis noch transparenter darstellen und die Eventorganisation- und -umsetzung noch weiter optimieren.

Coaching und weitere individuelle Event-Programme werden wir intensivieren und weiter ausbauen.

Denn nur mit frischen Ideen bleibt man weiter auf Erfolgskurs!

Weitere Infos:

www.concept-line.com