



SALONGESPRÄCHE

Angebot für Mitgastgeber

Eine Veranstaltung von

**RUECKER
CONSULT**

SALONGESPRÄCHE



Wir schaffen den Raum für Kommunikation.
Sie erweitern Ihr Netzwerk.

Was sind die Salongespräche?

Twitter. LinkedIn. Social Media. Das können Sie gern machen. Aber auch im digitalen Zeitalter ersetzt nichts das persönliche Gespräch. Ganz nach dem Vorbild der gesellschaftlichen und literarischen Salons der letzten Jahrhundertwende knüpfen wir an diese Kultur an: Unsere Salongespräche, bei denen die Top-Entscheider der Immobilienwirtschaft sich in zwangloser Atmosphäre begegnen können, haben sich längst als festes Netzwerkformat etabliert. Face-to-face statt Facebook.

Konzept

Die Salongespräche sind seit fünf Jahren einer der bedeutendsten Treffpunkte der Top-Entscheider der Immobilienwirtschaft. Die Abendveranstaltungen sind als reine Netzwerkevents konzipiert - ohne lange Fachvorträge, dafür mit umso mehr Raum für Kommunikation. Pro Salongespräch gibt es maximal acht Mitgastgeber. Diese können RUECKERCONSULT bis zu 40 hochqualifizierte Kontakte aus ihrem beruflichen Wirkungskreis mitteilen, die RUECKERCONSULT im Namen des Gastgebers handschriftlich einlädt. Jeder Gastgeber profitiert vom Netzwerk der anderen Mitgastgeber, indem die einzelnen Netzwerke übereinander gelegt werden und neue Schnittmengen entstehen. Die regionalen Abendevents ermöglichen die Ausweitung des Netzwerkes und den Aufbau von Kontakten zu den Kundenzielgruppen. Die Salongespräche finden immer an exklusiven oder außergewöhnlichen Orten in immobilienrelevanten Städten statt.

Zielgruppen

Zu den Salongesprächen werden generell nur die Top-Entscheider (Geschäftsführer, Vorstände bis Abteilungsleiter) eingeladen, um den exklusiven Austausch auf Augenhöhe zu wahren. Zu den teilnehmenden Unternehmen gehören Immobilien-Investmentmanager von Versicherungen, Versorgungswerken, Stiftungen, Family Offices, Projektentwickler und größere Bauträger, Immobilieninvestoren, Immobilienfinanzierer und Immobiliendienstleister.

Salontermine 2020

- 1 28.05.2020 Hamburg
- 3 24.06.2020 Berlin
- 4 03.09.2020 Köln
- 5 17.09.2020 Frankfurt
- 6 12.11.2020 München



WERDEN SIE MITGASTGEBER



Die Organisation und Durchführung liegt bei RUECKERCONSULT. Gastgeber benennen RUECKERCONSULT bis zu 40 Kontakte, die von RUECKERCONSULT im Namen des Gastgebers eine persönliche, sogar handschriftliche Einladung bekommen. Die Unternehmenslogos der Gastgeber werden auf der Einladungskarte, in der Menükarte und auf Tischaufstellern vor Ort abgebildet. Im Salonbuch wird neben dem Logo auch ein ausführliches Firmenprofil der jeweiligen Gastgeber veröffentlicht.

Ihre Vorteile als Mitgastgeber:

- Unternehmenswahrnehmung als Mitgastgeber durch Logopräsenz und Begrüßungsrede
- Kundenbindung durch Einladung eigener Gäste
- Erweiterung regionaler Netzwerke durch breiten Einladungskreis mehrerer Mitgastgeber
- Salonbuch mit Kontaktdaten sämtlicher Teilnehmer
- Idealer Weg zur Schaffung lokaler Partnerschaften
- Zugang zu den wichtigsten Entscheidern der Branche

Mitgastgeber: bis zu acht Gastgeber je Salongespräch
Personenzahl: je Salongespräch ca. 100 Top-Entscheider
Kosten pro Gastgeber: 4.500 Euro netto je Salongespräch
(inkl. der Teilnahme von vier Mitarbeitern aus dem eigenen Unternehmen)

Mit dabei waren unter anderem:



STIMMEN ZU DEN SALONGESPRÄCHEN



Thorsten Krauß, Vorstandsvorsitzender, UNDKRAUSS Bauaktiengesellschaft

„Als Bauunternehmer bin ich davon überzeugt, dass Projekte nur über eine persönliche und vertrauensvolle Bindung zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer funktionieren. Ich bin RUECKERCONSULT sehr dankbar, dass mit den Salongesprächen der Immobilienexperten ein Forum existiert, das mir genau diesen persönlichen Austausch in schöner Atmosphäre garantiert.“



Francesco Fedele, CEO, BF.direkt AG

„Networking hat für die BF.direkt AG einen großen Stellenwert. Wir waren schon häufig - entweder als Sponsor oder als Gast - auf den Salongesprächen von RUECKERCONSULT. Ich kann mir kaum eine Veranstaltung vorstellen, bei der man besser neue und vielversprechende Kontakte knüpfen kann.“



Karsten Jungk, Partner, Wüest Partner

„Die Salongespräche sind für uns fester Bestandteil unserer Jahresplanung. Als deutschlandweit tätiges Beratungsunternehmen schätzen wir den informellen Austausch mit regionalen Marktteilnehmern. Besonders gefallen uns das große Netzwerk und das produktive Gesprächsklima.“



Hans Hünnscheid, Geschäftsführer, Famos Immobilien

„Die Immobilienbranche ist ein People's Business. Gute Kontakte sind sehr wertvoll beim Auf- und Ausbau des Geschäfts. Ich selbst war schon auf zahlreichen Salongesprächen von RUECKERCONSULT und kann sie uneingeschränkt weiterempfehlen: Gute Locations, gutes Essen und Trinken und viele Entscheider der ersten Ebene.“



Carsten Sellschopf, COO, Instone Real Estate Development GmbH für Berlin und Hamburg

„Die Salongespräche sind für uns eine sehr relevante Veranstaltung - eine Projektidee beginnt oft mit einem ungezwungenen Gespräch und der bekannten Bierdeckelrechnung. Daher sind Networking-Plattformen wie die Salongespräche die ideale Plattform für uns. DasetablierteBranchentreffenderImmobilienwirtschaftstehtfürinteressanteMenschen, geistreiche Gespräche und ein schönes Ambiente. Auch die Digitalisierung kann einen persönlichen Austausch nicht ersetzen und demzufolge freuen wir uns schon auf das nächste Salongespräch.“

KONTAKT



Sie möchten Mitgastgeber werden und haben Fragen zu den Salongesprächen?

RUECKERCONSULT GmbH
Manuela Lange
Head of Eventmanagement

T +49 (0)30 28 44 987 44
lange@rueckerconsult.de

Oder füllen Sie untenstehendes Formular aus

Per E-Mail an: lange@rueckerconsult.de

Wir möchten Gastgeber der Salongespräche der Immobilienexperten 2020 werden in:

Hamburg Berlin Köln Frankfurt München

Unternehmen	<input type="text"/>
Ansprechpartner	<input type="text"/>
Funktion	<input type="text"/>
Telefon	<input type="text"/>
E-Mail	<input type="text"/>