

SGMI Alumni-Regionaltagung „Norddeutschland“ vom 11. November 2005

Am 11. November 2005 fand im Tagungszentrum der NORD/LB in Hannover die erste SGMI Alumni-Veranstaltung der Region Norddeutschland statt. Der Einladung zum Thema **„Innovation und Kundenorientierung – Erfolg im nationalen Markt“** folgten rund 40 Teilnehmer. Nach der Begrüssung und Einführung in das Thema durch den SGMI Alumni-Regionalleiter Herrn Dirk Wolff-Simon stellte Herr Guntern, Geschäftsführender Direktor des SGMI Management Instituts St.Gallen die Inhalte und Ziele der SGMI Alumni-Aktivitäten dar.

Im darauf folgenden ersten Vortrag ging Herr Gregor Broschinski auf das Thema *„Kundenorientierung in Banken – Fiktion oder Wirklichkeit“* ein. Herr Broschinski stellte als Leiter des Geschäftsfeldes Vermögensmanagement / Private Banking der Bremer Landesbank methodische Ansätze zur Kundengewinnung im Geschäftsfeld Private Banking vor, wobei er eine aktuelle Case-Study einfließen liess. Im Rahmen seiner Themenpräsentation ging er darüber hinaus auf aktuelle Trends in der Kundenorientierung, dem sich verändernden Kundenverhalten und dem CRM als zentrales Steuerungstool für marketingorientiertes Handeln ein.

Nach der Mittagspause, die die Teilnehmer zum informellen Gedankenaustausch und gegenseitigem Kennenlernen nutzten, gingen die Herren Markus Heim und Stefan Pauen von der TC Gruppe Target Communications auf die systematische Kundengewinnung im Luxussegment ein. In diesem Zusammenhang stellten sie den Profiling-Ansatz am Beispiel der Marke Maybach dar.

Die lebhafteste Diskussion im Anschluß an die jeweiligen praxisnahen Vorträge machte deutlich, dass die ausgewählten Themen das konkrete Interesse der Alumni und Alumnae getroffen hatten. Alle Beteiligten waren sich angesichts der positiven Resonanz darin einig, die Veranstaltungen auf jeden Fall fortzusetzen.