

BERGISCHE WIRTSCHAFT

Nach Monaten im Lockdown steigt weltweit die Nachfrage nach Live-Veranstaltungen in der Marketing-Szene

Vok Dams setzt auf die Lagerfeuer-DNA

Die Wuppertaler Agentur für Events und Live-Marketing Vok Dams verzeichnet nach anderthalb Jahren der Covid-19-Pandemie in Deutschland wieder eine stark wachsende Nachfrage nach Live-Veranstaltungen. Auch international sei die Zahl der Anfragen im Vergleich zum Jahresbeginn 2021 gewachsen.

26 Prozent aller bei Vok Dams eingehenden Anfragen in Deutschland beziehen sich nach Angaben des Unternehmens auf Präsenzveranstaltungen, 35 Prozent auf hybride Events mit einem Mix aus Digital- und Präsenzanteilen und 39 auf rein digitale Zusammenkünfte. Die Wirtschaft in Deutschland set-

ze zunächst noch auf die besonders flexiblen digitalen und hybriden Formate, da die Unternehmen für ihre Veranstaltungen einen längeren Vorlauf und Sicherheit in der Umsetzung benötigten. Im Laufe der Planungen dürfte sich bei vielen Projekten der Präsenzanteil aber weiter erhöhen, ist man bei Vok Dams überzeugt.

In China, wo seit Mitte letzten Jahres wieder physische Events stattfinden dürfen, setzen Unternehmen auf Live-Events: Seit Anfang des Jahres verzeichnet Vok Dams hier ein Anfragenplus von 30 Prozent. Auch in den USA steigen die Anfragen nach Live-Events weiter, was Vok Dams auf

das erfolgreiche Covid-19-Impfprogramm des Landes zurückführt.

Sehnsucht nach Gemeinschaftserlebnissen

„Deutschland und viele andere Staaten öffnen wieder. Die Lockdowns sind vorbei, Kontaktbeschränkungen werden gelockert und Events kommen zurück, sagt Vok Dams-Geschäftsführer Colja Dams. „Nach Monaten der Covid-19-Präventionen wollen die Menschen wieder face-to-face zusammenkommen. Wir nennen das die „Lagerfeuer-DNA“, so Colja Dams. Dass seit dem ersten Quartal 2021 auch Großveranstaltungen mit mehr

als 1000 Teilnehmenden wieder verstärkt angefragt werden, spiegelt dieses tiefe Bedürfnis nach starken Gemeinschaftserlebnissen.

„Aktuell erleben wir einen Trend in Richtung Regional Events, das heißt, dass viele kleinere Events an unterschiedlichen Orten durchgeführt werden und so ein physisches Zusammenkommen von kleineren Gruppen pandemiekonform ermöglichen.“ Wenn der Kunde nicht zum Event kommen kann oder möchte, dann müsse das Event eben zu den Kunden kommen. Das rechne sich für viele Unternehmen auch bei einer kleinen Anzahl von Teil-

nehmenden.“

An 19 Standorten gestalten weltweit rund 300 Experten von Vok Dams Markenauftritte für Events, Messen, Roadshows und Showrooms – live, digital und hybrid. Vok Dams hat Büros in Berlin, Frankfurt, Hamburg, München, Stuttgart und das Hauptquartier im Briller Viertel in Wuppertal. Hinzu kommen internationale Niederlassungen des Wuppertaler Unternehmens in Beijing, Shanghai, Hongkong, Bordeaux, London, Madrid, Tallinn, Wien, Prag, New York, Philadelphia, Sao Paulo und Dubai.

Red

Weitere Informationen
www.vokdams.de



Colja Dams spricht von steigender Nachfrage nach Live-Marketing und begründet das mit dem Lagerfeuer-Gen. Foto: Vok Dams Events & Live-Marketing.

Anzeige