



24
EXISTENZ

STARTER-MESSE PROFESSIONELL

KURZ-INTERVIEW »DAS MESSE ABC«

Heike Sommerauer-Dörzapf, Inhaberin der Agentur Messe Focus, hat sich seit Jahren auf die Beratung von Messeauftritten spezialisiert. Existenzgründern bietet sie ihr Know-how beim »Messe ABC« an.

Welche Gründer möchten Sie für Ihren Workshop ansprechen?

Sommerauer-Dörzapf: Existenzgründer, die als Zielgruppe den »Endverbraucher« haben. Denn die Rheinland-Pfalz-Ausstellung und auch die integrierte Startermesse ist eine Verbrauchermesse. Oft gehen Existenzgründer auf die Startermesse, obwohl deren Leistungen oder Produkte gar nicht für Endverbraucher von Interesse sind. Diese sollten sich eher auf einer Fachmesse präsentieren – eventuell als Unteraussteller, um Kosten zu sparen.

Welche Branchen eignen sich besonders für eine Präsentation auf der Messe?

Sommerauer-Dörzapf: Da gibt es keine bestimmte Branche. Ich würde pauschal sagen, dass alle Unternehmer einen klaren Vorteil haben, die etwas direkt verkaufen möchten wie Nahrungsmittel, Genussprodukte, Luxusprodukte, Schmuck, Pflegeprodukte. Der Kunde kann direkt etwas mitnehmen, kann sich direkt zum Kauf entschließen. Messebesucher reagieren spontan und nehmen ihre »Beute« meist gleich mit. Auch ein Wellnessberater kann gut platziert sein. Er kann Massagen oder Entspannungsübungen auf der Messe anbieten, die er anschaulich vermitteln kann.

Nennen Sie einige Aspekte, welchen Nutzen Existenzgründer von Ihrem Workshop haben.

Sommerauer-Dörzapf: Eine kluge Messeplanung und -durchführung führt zu Kostenersparnissen. Zeitplan und Messe-Checkliste gehören zu einer effizienten Planung, man hat dann weniger Organisationsstress. Mit Motivation zum Standdienst wirkt das Standpersonal glücklich und die Messebesucher sind zufrieden. Außerdem gibt es Tipps für die gezielte Messenachbearbeitung, die zu qualifizierten Kontakten führen, aus denen sich gute Geschäfte entwickeln.

INFOVERANSTALTUNG

Mainz 12.01.2010 · Wiesbaden 19.01.2010

Bei den Infoveranstaltungen werden die nachfolgenden Workshops von den Referentinnen kurz vorgestellt.

WORKSHOPS (18-20 UHR)

Kundenansprache 22.02.2010 (Fr. Toschka)

Messearbeit 24.02.2010 (Fr. Sommerauer-Dörzapf)

Messedesign 26.02.2010 (Fr. Riedel)

Damit der erste Messeauftritt zum Erfolg wird, bietet die IHK für Rheinhessen drei Workshops für den perfekten Messeauftritt an. Dabei geht es um das Messe-ABC, um die richtige Kundenansprache und das Messedesign.

Das A und O aller Workshops sind die Fragen nach der Zielsetzung. Das meinen die drei Referentinnen Katrin Toschka von Toschka Tourismusmarketing, Heike Sommerauer-Dörzapf von Messe Focus und Julia Riedel von der rheinland-pfälzischen Design-Initiative »descom«. Gemeint sind dabei immer die sogenannten »W-Fragen«, die



sich Gründer vor der Messe stellen sollten: Was wollen Sie erreichen? Wen wollen Sie ansprechen? Wie wollen Sie Aufmerksamkeit erregen?

Katrin Toschka versteht ihren Workshop auch als Erfahrungsaustausch für Messe-Einsteiger wie für Gründer, die gegebenenfalls schon einmal auf einer Messe waren: »Eine Auffrischung des Wissens und das Aneignen von neuen Tipps und Tricks sind sicher für jeden im Vorfeld einer Messepräsentation sinnvoll und spannend.« Berichte aus der Praxis spielen ebenso eine Rolle wie das Gefühl »Ich bin nicht allein, andere haben mit einem Messeauftritt ebenfalls Probleme«.

Dass ein Messeauftritt sinnvoll ist, bestätigen die Referentinnen ebenfalls: »Messeauftritte bieten vielfältige Möglichkeiten zur direkten Kontaktaufnahme mit dem potentiellen Kunden und zur Profilierung des Unternehmens«, sagt Toschka. Um erfolgreich Kundenkontakte zu generieren und die Möglichkeiten der Ansprache einzelner Zielpersonen mit sofortiger Reaktion zu nutzen, sei eine professionelle und kompetente Kundenansprache unabdingbar.

Damit dies im richtigen Design-Outfit geschieht, dafür ist Julia Riedel von der Initiative descom zuständig. Für sie ist zunächst die Messestrategie wichtig. Dazu gehört, das Messekonzept auf-

MESSE-
AUF-
TRITTE
ERREICHEN
KUNDEN



SE 2010: LE VORBEREITUNG IST WICHTIG

25
EXISTENZ

zuschlüsseln, ein Konzept für den eigenen Auftritt zu entwickeln und die eigenen Ressourcen dafür abklären. Selbstverständlich sollte der Auftritt professionell sein, aber den eigenen Kostenrahmen nicht übersteigen. Wie das genau funktioniert, erklärt Julia Riedel in ihrem Workshop. »Mit einem professionellen Designersatz können Sie Antworten auf die W-Fragen kommunizieren und visualisieren.« Julia Riedel geht vor allem auf die speziellen Vorgaben bei der Rheinland-Pfalz Ausstellung ein, sprich: Standgröße, gelochte weiße Wände oder den grauen Fußboden.

Wer dann noch bei Katrin Toschka die kundenorientierte Gesprächsführung und eine durchdachte Nutzenargumentation verinnerlicht hat, tritt sicherlich als kompetenter Unternehmer auf. Denn das schlechteste ist ihrer Ansicht nach, »Kunden gar nicht anzusprechen.« Die Erfahrung zeige, dass viele Aussteller so mit sich selbst beschäftigt seien, dass sie den Besucher gar nicht wahrnehmen. Sie unterhalten sich untereinander oder sind in irgendeiner Weise mit dem Stand beschäftigt. Manchmal mag es vielleicht auch die Scheu sein, auf Kunden zuzugehen. Mit den professionellen Workshops der IHK für Rheinhessen lernen die Teilnehmer solche Hürden zu überwinden.



BUNDESWEIT EINMALIGES KONZEPT

Unternehmensgründer können bei der Startermesse 2010 ihre Produkte und Dienstleistungen potenziellen Kunden vorstellen. Das ermöglichen die IHK für Rheinhessen und die Handwerkskammer Rheinhessen in Zusammenarbeit mit der RAM Regio Ausstellungen GmbH.

Die Startermesse hat ein bundesweit einmaliges Konzept: Gründer, die nicht länger als drei Jahre am Markt sind, haben die Chance, sich bei der 39. Rheinland-Pfalz-Ausstellung in Mainz vom 26. – 28. März 2010 zu präsentieren. Die größte Verbrauchermesse der Region dient dabei als einzigartige Marketing- und Präsentationsplattform. Denn auf der Startermesse sind mehrere tausend Direktkontakte pro Tag für die Aussteller möglich.

Damit der Messeauftritt auch klappt, bieten die Starterzentren der IHK für Rheinhessen und der HWK Rheinhessen im Vorfeld der Rheinland-Pfalz-Ausstellung kostenlose Workshops zu Messedesign und Kundenansprache. Und auch finanziell kommen Unternehmensgründer auf ihre Kosten: Die Standgebühren auf der Messe reduzieren sich durch die Förderung des rheinland-pfälzischen Ministeriums für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau um 100 EUR auf 250 EUR.

WEITERE INFORMATIONEN



Dirk Janecke
Tel. 0 61 31 262 - 17 03
Dirk.Janecke@
rheinhausen.ihk24.de

Günter Jertz
Tel. 0 61 31 / 262 - 17 00
guenter.jertz@
rheinhausen.ihk24.de

