

Damit der Messebesuch lohnt

Auch im neuen Jahr finden wieder Messen statt. Tipps für Aussteller, Messebesucher und Bewerber, damit der Messebesuch zum wirklichen Erfolg wird

Schon in einigen Wochen ist es wieder soweit. Erneut pilgern hunderttausende Menschen auf die unterschiedlichsten Messen. Während Aussteller oder Standmitarbeiter Kontakte zu neuen Kunden knüpfen möchten, möchten sich andere über Dienstleistungen, Erzeugnisse und Problemlösungen informieren. Zudem schwirren so manche Personen umher, die kurz- oder mittelfristig eine neue Stelle im Arbeitsmarkt suchen. Worauf sollten diese Frauen und Männer mit ihren unterschiedlichen Anliegen achten, damit der Messebesuch für sie zum Erfolg wird?

Tipps für Aussteller

Für den Erfolg eines Messeauftritts ist es laut Peter Schreiber, Inhaber der Vertriebsberatung Peter Schreiber Partner, Ilsfeld, unerlässlich, dass der Aussteller seinen Mitarbeitern einbläut: Die Fahrt zur Messe ist kein Betriebsausflug, und die Gespräche dort sind keine Kaffeekränzchen. „Wir verfolgen damit vielmehr ein betriebswirtschaftliches Ziel - nämlich: möglichst viele Kontakte zu potenziellen Kunden zu knüpfen und diese für uns und unsere Problemlösungen zu begeistern.“ Hierfür müssen die Messestand-Mitarbeiter die Produkte und Dienstleistungen ihres Unternehmens kennen und Besuchern schmackhaft machen können. Ferner dürfen sie nicht endlos viel Zeit mit Besuchern vertrödeln, die nicht zu potenziellen (Ziel-) Kunden des Unternehmens zählen. Diesbezüglich müssen die Aussteller ihre Mitarbeiter schulen.

Auch empfiehlt sich bei größeren Messeständen folgende Rollenteilung: Eine Gruppe von Messestand-Mitarbeitern kümmert sich - aufgrund ihrer Expertise - primär um die Spezialisten in den Unternehmen, die sich vor allem für die technische Lösung interessieren; eine andere hingegen betreut solche Besucher wie Geschäftsführer, die sich vor allem für die Kosten-Nutzen-Relation, also die kaufmännische Seite interessieren. Wichtig ist es ebenso, die Kontaktdaten und wichtigsten Informationen noch im Gespräch oder unmittelbar danach zu notieren - und zwar so, dass der Kontakt nach der Messe gezielt nachbearbeitet werden kann.



„Selfie“ auf der Messe: Sicherlich dürfen auch Erinnerungs-Schnappschüsse sein, doch mit Messebesuchen verknüpfen sich wichtige Geschäftsziele. FOTO: MESSE DÜSSELDORF

Doch auch folgendes sollte den Ausstellern, so Peter Schreiber, klar sein: „Messen sind für ihre Mitarbeiter stressig“ - wegen der Lärmkulisse, und weil sie sich permanent auf neue Gesprächspartner einstellen müssen. Daher sollten die Chefs für ausreichend Pausen sorgen. Sonst hängen die Messestand-Mitarbeiter an den letzten Messetagen ausgelugt in der Ecke. Und nach der Messe ist ein Drittel der Mitarbeiter krank.

Tipps für Messebesucher

Groß-Events wie die CeBIT oder Hannover Messe „erschlagen“ jeden Besucher, der dorthin unvorbereitet kommt. Deshalb ist eine gezielte Vorbereitung für Barbara Liebermeister - Networking-Expertin und Geschäftsführerin des Instituts für Führungskultur im digitalen Zeitalter (IFIDZ), Frankfurt am Main -, „das A und O

jedes erfolgreichen Messebesuchs“. Besucher sollten sich zuhause bereits überlegen: Mit welchen Zielen fahre ich beispielsweise zur CeBIT? Um danach entscheiden zu können, ob wir unsere Daten in eine Cloud auslagern? Um danach zu wissen, welches CRM-System wir als Mittelständler kaufen sollten? Oder: Um mir einen Überblick über Lösungen im Bereich „Digitale Transformation von Unternehmen“ zu verschaffen?

Dann können sie entscheiden, welche Aussteller und Vorträge sie besuchen - im Vorfeld zuhause am PC oder vor Ort; indem sie sich nach der Ankunft mit dem Messekatalog zunächst in eine ruhige Ecke setzen und ihren Messebesuch planen. Das ist, so Barbara Liebermeister, besser „als ziellos loszulaufen“. Denn dann landet man gewiss bei den falschen Ausstellern und Vorträgen und



Peter Schreiber, Inhaber der Vertriebsberatung Peter Schreiber & Partner: „Aussteller sollten Kunden für Problemlösungen zu begeistern.“

FOTO: PETER SCHREIBER & PARTNER



Barbara Liebermeister, Geschäftsführerin des Instituts für Führungskultur im digitalen Zeitalter: „Vorbereitung ist das A und O jedes Messebesuchs.“

FOTO: IFIDZ



Alexander Walz, Geschäftsführer der Personalberatung Conciliat: „Stellensuchende sollten erst nach der Messe ihre Bewerbungsmappe verschicken.“

FOTO: CONCILIAT

denkt auf der Heimreise: Das war alles für die Katz'."

Tipps für Bewerber

Stellen suchen auf Groß-Events? Alexander Walz, Geschäftsführer der Personalberatung Conciliat, Stuttgart, bläst seine Wangen auf und lässt dann langsam die Luft entweichen, als ihm die Frage gestellt wird: Was sollten Stellensuchende tun, damit ihr Messebesuch erfolgreich wird? Denn für ihn sind Events wie die CeBiT und die Hannover Messe nicht der Ort, um sich aktiv zu bewerben. Aussteller investieren keine fünf-, sechs-, siebenstelligen Beträge in ihre Stände, um neue Mitarbeiter zu rekrutieren, sondern neue Kunden und Aufträge zu gewinnen. „Und wenn mir als Messestand-Mit-

arbeiter jemand in diesem Umfeld seine Bewerbungsmappe rüber schieben würde, würde ich denken: Der hat's aber nötig" - just in einer Zeit, in der offene Stellen keine Mangelware sind und Stellensuchende deshalb nicht nach jedem Strohalm greifen müssen.

Für Walz ist die CeBiT und die Hannover Messe primär ein Ort, an dem sich berufserfahrene IT-Fachleute und Ingenieure, die eine neue berufliche Perspektive suchen, und Studenten, die kurz vor dem Examen stehen, darüber informieren können: Wer könnte für mich - außer den allgemein bekannten Namen - eventuell ein interessanter Arbeitgeber sein - „um sich nach der Messe dort zu bewerben". Schließlich gibt es gerade im IT-Sektor sehr viele Nischenanbieter und interessante Start-ups.

Anders sieht es bei Konferenzen aus, die während der Messen stattfinden. Dort kann man durchaus Entscheider treffen, sei es als Messebesucher oder Referent, die gute Türöffner in Unternehmen wären. Gerade mit ihnen sollten Stellensucher das fachliche Gespräch suchen, um gegen Ende beispielsweise zu sagen: „Was Sie mir über Ihr Unternehmen und seine Arbeit erzählt haben, klingt sehr interessant. Eine solche Herausforderung reizt auch mich. Darf ich Ihnen meine Bewerbungsunterlagen senden?" Die Empfehlung des Personalberaters lautet also: zuerst mal einen Kontakt und eine Beziehung zum Gegenüber aufbauen, statt ihm sogleich eine Bewerbungsmappe in die Hand zu drücken.

LUKAS LEIST