

Submissions ANZEIGER



02.06.2017

Nr. 106

Tageszeitung für öffentliche und private Ausschreibungen sowie Informationen für Baugewerbe, Handwerk, Industrie und Handel

So wird die Messe ein Erfolg:

Tipps für Standmitarbeiter, Messebesucher und Bewerber

VON LUKAS LEIST

In einigen Tagen beziehungsweise Wochen ist es wieder soweit. Dann pilgern erneut Hunderttausende von Männern und Frauen zur Messen – aus unterschiedlichen Motiven. Während die einen als Aussteller oder Standmitarbeiter Kontakte zu neuen Kunden knüpfen möchten, möchten sich andere als Besucher über neue Produkte und Problemlösungen in der IT- oder Maschinenbau-Branche oder allgemein über solche Themen wie „Digitale Transformation“ oder „Industrie 4.0“ informieren. Und zwischen all diesen Menschen schwirren so manche Personen umher, die kurz- oder mittelfristig eine neue Stelle suchen.

Worauf sollten diese Frauen und Männer mit ihren unterschiedlichen Anliegen achten, damit der Messebesuch für sie zum Erfolg wird? Experten geben Antworten auf diese Frage.

Tipps für Aussteller und ihre Standmitarbeiter

Für den Erfolg eines Messeauftritts ist es laut Peter Schreiber, Inhaber der Vertriebsberatung Peter Schreiber & Partner, Ilsfeld, unerlässlich, dass das ausstellende Unternehmen 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 Standmitarbeiter die Produkte und Leistungen ihres Unternehmens kennen und Besuchern schmackhaft machen können; außerdem dürfen sie nicht endlos viel Zeit mit Besuchern vertrödeln, die nicht zu den Zielkunden des Unternehmens zählen. Diesbezüglich müssen



Viktor Schwabenland / pixelio.de

So wird die Messe ...

Fortsetzung von Seite 1

Tipps für Messebesucher

Ein Großevent wie die CeBIT oder Hannover Messe erschlägt jeden Besucher, der unvorbereitet dorthin kommt. Deshalb ist eine gezielte Vorbereitung für Barbara Liebermeister – Networking-Expertin und Geschäftsführerin des Instituts für Führungskultur im digitalen Zeitalter (IFIDZ), Frankfurt –, „das A und O jedes erfolgreichen Messebesuchs.“ Das heißt, die 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 die Lösungsansätze im Bereich „Digitale Transformation von Unternehmen“ zu verschaffen?

Danach können sie entscheiden, welche der 3000 Aussteller und 2000 Vorträge beispielsweise auf der CeBIT sie besuchen – entweder im Vorfeld zu Hause 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 Liebermeister, besser „als ziellos loszulaufen. Denn dann landet man gewiss bei den falschen Ausstellern und Vorträgen und denkt auf der Heimreise: Das war alles für die Katz.“

Tipps für Bewerber

Alexander Walz, Geschäftsführer der Personalberatung Conciliat, Stuttgart, bläst zunächst seine Backen auf und lässt dann langsam die Luft entweichen, als ihm die Frage gestellt wird: Was sollten Stellensucher tun, damit der Messebesuch für sie erfolgreich wird? Denn für ihn sind solche Events wie die CeBIT und die Hannover Messe eigentlich nicht der Ort, um sich aktiv zu bewerben. Denn die Aussteller investieren keine fünf-, sechs- oder gar siebenstelligen Beträge in ihre Stände, um neue Mitarbeiter zu rekrutieren, sondern neue Kunden und Aufträge zu gewinnen. „Und wenn mir als Standmitarbeiter jemand in diesem Umfeld seine Bewerbungsmappe rüber schieben würde, dann würde ich denken: Der hat's aber nötig“ – insbesondere in einer Zeit, in der offene Stellen für ITler und Ingenieure keine Mangelware sind und Stellensucher deshalb nicht nach jedem Strohalm greifen müssen.

Für Walz ist die CeBIT und die Hannover Messe primär ein Ort, an dem sich berufserfahrene ITler 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



Foto: www.die-profilberater.de

im IT-Sektor sehr viele Nischenanbieter und interessante Start-ups.

Etwas anders sieht es bei den Konferenzen aus, die im Rahmen der CeBIT und Hannover Messe stattfinden. Dort kann man durchaus Entscheider treffen, sei es als Besucher oder Referent, die gute Türöffner in Unternehmen wären. Mit diesen sollten Stellensucher zunächst das fachliche Gespräch suchen, um dann gegen Ende beispielsweise zu sagen: „Das, 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: Erst mal einen Kontakt und eine Beziehung zum Gegenüber aufbauen, statt ihm sogleich eine Bewerbungsmappe in die Hand zu drücken. Quelle: www.die-profilberater.de