



# ZEHN TIPPS

## FÜR DIE ERFOLGREICHE ZUSAMMENARBEIT MIT IHREM MESSEBAU-PARTNER

Wenn Sie Ihren zukünftigen Messeauftritt mit einem FAMAB-Partner planen und realisieren wollen, helfen Ihnen die folgenden zehn Tipps für eine erfolgreiche Messebeteiligung:

**1.) Definieren Sie Ihre Messeziele und stellen Sie aussagefähiges Briefingmaterial bereit.**

Je präziser und ausführlicher die Informationen sind, desto besser können Architekten und Designer das Standkonzept auf Sie zuschneiden. Die „Briefing Checkliste Messebau“ auf <http://famab.de/mitglieder/mitglieder> bietet Ihnen Unterstützung.

**2.) Beginnen Sie frühzeitig mit der Planung Ihrer Messebeteiligung.**

Kurzfristige Aktionen sind teuer und meistens nur die zweitbeste Lösung. Hilfestellung bieten Ihnen der „Terminplan für erfolgreiche Messeauftritte“ und die „Kalkulationshilfe“ auf der oben angegebenen Internetseite des FAMAB.

**3.) Wählen Sie drei Messebau-Unternehmen aus, mit denen Sie ein ausführliches Briefinggespräch führen möchten.**

Jedes Briefing-Gespräch kostet Ihre Zeit und damit Ihr Geld. Im Briefing-Gespräch informieren Sie ausführlich über Ihre Messeziele, Ihr Unternehmen, Ihre Unternehmensstruktur, Ihre Unternehmensidentität und das Corporate Design Ihres Unternehmens. Angaben über die geplante Messebeteiligung gehören ebenfalls dazu. Hilfe bei der Auswahl von Messebau-Unternehmen bietet Ihnen der Suchagent auf der oben genannten FAMAB-Seite.

**4.) Jeder Entwurf kostet Geld.**

Für ein individuelles, Erfolg versprechendes Standkonzept arbeiten Spezialisten viele Stunden. Dies gilt es zu honorieren. Ein Entwurf ist eine individuelle Planung für Ihren Messeauftritt. Ein Angebot, das eine Kostenplanung für einen einfachen Stand, der in der Regel mit Systemmaterial erstellt wird, beinhaltet, wird nicht berechnet. Wählen Sie wenige präqualifizierte Partner für den Wettbewerb aus und vergüten Sie die Entwürfe, nur dann bekommen Sie gute Qualität. Die „Wettbewerbsvergütung“ des FAMAB liefert Ihnen hierfür Anhaltspunkte.

**5.) Lassen Sie sich die Konzepte persönlich präsentieren, am besten vor allen Entscheidungsträgern in Ihrem Unternehmen.**

Orientieren Sie sich bei der Auswahl nicht ausschließlich am Preis, sondern achten Sie auf den Gesamteindruck und die Qualität.

**6.) Entscheiden Sie sich nach den Präsentationen zeitnah für einen Partner und informieren Sie die Unternehmen über Ihre Entscheidung.**

Lange Wartezeiten bis zur Auftragsvergabe verhindern eine sinnvolle Planung der Kapazitäten und die kosteneffiziente Beschaffung von Materialien.

**7.) Informieren Sie Ihren Partner kurzfristig über von Ihnen gewünschte Änderungen (bspw. Exponatwechsel) und stimmen Sie sich regelmäßig ab.**

Änderungen während des Aufbaus des Messestandes sind nur mit großem finanziellem Aufwand zu realisieren und bieten selten optimale Lösungen. Der FAMAB-Qualitätskodex unter <http://famab.de/famab/qualitaet> gibt Ihnen für die Durchführung eines zielführenden Projektmanagements hilfreiche Anregungen.

**8.) Vereinbaren Sie einen Standübergabetermin mit dem verantwortlichen Projektleiter.**

Gleiches gilt für die Standrückgabe nach Abschluss der Veranstaltung.

**9.) Planen Sie die langfristige Zusammenarbeit mit einem Messebau-Unternehmen.**

Je besser Ihr Messebau-Partner Sie kennt, umso effektiver kann er für Sie arbeiten.

**10.) Projektsicherheit erreichen Sie durch die Beauftragung eines FAMAB-Mitgliedes.**

FAMAB-Mitglieder arbeiten nach festgelegten Qualitätskriterien, die Sie mit dem Qualitätskodex ratifiziert haben.