

WENN DIE MESSE RUFT



Weltleitmesse für die SHK-Welt:
die ISH in Frankfurt vom 10. 3. 2015 – 14. 3. 2015

Fit für den Event

Die Weltleitmesse der SHK-Branche öffnet ihre Tore für die interessierten Fachleute. Grund genug für den SBZ Monteur, ein paar Tipps zu geben zur Vorbereitung auf den Besuch.

Der Messebesuch der ISH in Frankfurt hat auch für den Auszubildenden Anlagenmechaniker einen hohen Stellenwert. Schließlich trifft er dort die Aussteller, die seine Firma beliefern. Zusätzlich kann man sich als Besucher auch über andere Firmen informieren, die man bisher nur vom Hörensagen kennt. Wer die ISH besucht, steht gewissermaßen unter Erfolgszwang. Als Besucher will man auch etwas Verwertbares mit nach Hause nehmen. Die bekannte Aussage „Außer Spesen nichts gewesen“ darf keinesfalls zutreffen.

DARF ICH MIT?

Es ist eine gewisse Auszeichnung, wenn Sie Ihr Chef auf die Messe mitnimmt. Falls er nicht selbst auf diese Idee kommt, sprechen Sie ihn einfach an. Freuen Sie sich, wenn Ihr Chef

großzügig ist und die Kosten der Messe für Sie übernimmt. Wer zu den Auserwählten gehört, fühlt sich aufgewertet und ist besser motiviert. Verzichten Sie dann auf die Freizeit am Wochenende, wenn der Messebesuch nicht anders planbar ist. Es gibt 52 Wochenenden, da opfern Sie mal eines, es ist nicht für die Firma, sondern für Sie persönlich. Denken Sie langfristig an Ihre Karriere und daran, dass ein Messebesuch ein Stück Wissensmanagement für Sie ist. Mal über den Tellerrand schauen, sich mit neuen Produkten befassen und kritisch mit den bekannten zu vergleichen, ist für Ihr Weiterkommen notwendig. Ein Messebesuch ist kein Spaziergang und verlangt eine gewisse Fokussierung auf Hauptthemen wie Sanitär- oder Heizungstechnik und dabei eine Portion Aufgeschlossenheit für Neues.

	JA	NEIN
1. Planen Sie vor allem Besuche bei wichtigen Neuheiten Ihres Fachgebietes (Sanitär oder Heizung).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Informieren Sie sich schon vor der Messe per Internet über wichtige und neue Aussteller (ISH App vom Gentner Verlag).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Studieren Sie in den Hallenplan für Ihre „Mussbesuche“.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Erstellen Sie zu Hause eine Prioritätenliste: Mit wem muss ich Gespräche führen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Fragen Sie nach Lösungen, und klären Sie, wie es nach der Messe mit „Ihrem“ Ansprechpartner weitergeht	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Ein Messe-Protokoll ist für die Nacharbeit sehr nützlich, daher machen Sie nach einem Besuch gleich Notizen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Lassen Sie sich nur auf Kurzpräsentationen ein, um einen ersten Überblick zu bekommen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Reservieren Sie sich auch Reservezeiten bei der Planung.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Checkliste für den Messebesuch

In Zeiten allgemeiner Kosteneinsparung wird häufig auch der Messebesuch gestrichen. Aber spart man hier nicht am falschen Fleck? Ein Messebesuch kann nicht durch Telefongespräche oder Lektüre der Homepage des Ausstellers ersetzt werden. Die ISH bietet in den Messehallen den gesamten Überblick über das Angebot der Branche. Technische Lösungen der Hersteller können miteinander verglichen werden, es gibt eine Menge Anregungen und schließlich lernt man auf der Messe Personen kennen, die zukünftig bei einem praktischen Problemfall helfen können.

DAS MESSEGESPRÄCH

Ein Messegespräch ohne den üblichen Small Talk dauert durchschnittlich 30 Minuten. Der Besucher kann also pro Messetag etwa zwölf Fachgespräche schaffen. Für den Messebesucher muss auch Zeit bleiben, mit Leuten, die man zufällig in der Halle trifft, zu sprechen. Schließlich muss man gelegentlich auf einen Gesprächspartner am Stand warten, weil er noch nicht frei ist. Fazit: Die Besuchszeit ist schwer in den Griff zu kriegen. Es macht auch keinen Sinn, wenn man wie besessen mit der Uhr in der Hand durch die Hallen eilt.

Man kann auch Zeit sparen, wenn man sich nicht in Detail-Gespräche verwickeln lässt. Manche Themen sollten auf einer Messe nicht ausdiskutiert werden. Die Fortsetzung des Kontaktes kann von zuhause aus erfolgen. Unterlagen und Prospekte von den Ausstellern lässt man sich schicken, oder sind Sie Gepäckträger? Alkohol sollte tabu sein, auch wenn der Champagner oder das Faßbier auf dem Stand von einer attraktiven Hostess präsentiert wird.

IDEEN UND INFORMATIONEN

Am Stand lässt man sich nur auf Kurzpräsentationen ein, um einen ersten Überblick zu bekommen. Zu den Messethemen gehört nur in Ausnahmefällen die Behandlung von bestehenden Reklamationen.

Das Standpersonal der Aussteller ist gut geschult, die wissen genau, wie man einen Besucher, der sich unverbindlich umsehen will, in ein Gespräch verwickelt und länger festhält.

ERWARTUNGEN DES MESSEBESUCHERS

- Kontakte zu den bekannten Ausstellern
- Kennenlernen neuer Anbieter
- Informationen über technische Details erhalten
- Persönliche Weiterbildung betreiben
- Aufträge vergeben oder planen
- Kontakte zu kompetenten Personen knüpfen, um diese als Ansprechpartner für künftige Probleme zu speichern

Planen Sie nicht länger als 30 Minuten für einen Besuch ein. Denken Sie an die Kernthemen bei den Ausstellern: neue Techniken, Referenzen, Nutzen und Vorteile, Einbau und Montage, Energieeinsparung, Preise und Konditionen und natürlich Lieferzeiten und Kundenservice. Das wirkt sich auch bei der Beratung Ihrer zukünftigen Kunden aus.

MESSE-NACHBEREITUNG

Nach der ISH gibt es für Besucher noch viel zu tun. Die gesammelten Informationen, die eingeleiteten Aktivitäten und die Ideen müssen realisiert werden. Manchmal ist eine schriftliche Bestätigung des Messebesuchs zweckmäßig. Besonders wichtige Kontakte werden sofort ausgewertet. Dabei sollte man nicht warten, bis der Aussteller sich an den Besucher wendet, sondern selbst initiativ bleiben. Die auf der Messe zugesagten Informationen werden zeitnah an den Aussteller versandt. Etwa zwei Wochen nach Ende der Messe sollten alle wichtigen Kontakte bearbeitet sein. Speichern Sie die hilfreichen Verbindungen in die Kontaktliste Ihres Smartphones. Im Arbeitsleben ist schnelle Hilfe bei wichtigen Fragen ein entscheidender Vorteil. Die investierte Zeit auf der Messe holt man auf diesem Wege im Laufe eines Arbeitslebens locker wieder rein.



AUTOR



Dipl.-Betrw. Rolf Leicher ist Kommunikationstrainer und Autor. Er bietet Tagesseminare über Vertrieb und Marketing an.
Telefon (0 62 21) 80 48 82
Telefax (0 62 21) 80 93 41
rolf.leicher@t-online.de