



## Zehn Tipps für die Zusammenarbeit mit Ihrem Messebau-Partner

Zur Planung und Realisierung Ihre Messeauftritts mit Ihrem Messebaupartner helfen Ihnen folgende Tipps zu einer erfolgreicher Messebeteiligung und problemloser Zusammenarbeit.

### **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 „FMA Checkliste“ für ein Briefinggespräch bietet Ihnen eine Unterstützung.

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

Kurzfristige Aktionen sind teuer und meistens nur die zweitbeste Lösung. Hilfestellung bietet Ihnen der „Terminplan für erfolgreiche Messeauftritte“ und die „Kalkulationshilfe“.

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

Jedes Briefinggespräch kostet Ihre Zeit und damit Ihr Geld. Im Briefinggespräch informieren Sie ausführlich über Ihre Messeziele und über Ihr Unternehmen, Unternehmensstruktur, -identität und -design. Angaben über die geplante Messebeteiligung gehören dazu. Hilfe bei der Auswahl bietet Ihnen der Suchagent. Inspirationen bekommen Sie auch über das Ereignisfeld und die Einreichungen/ Gewinner des ADAM Award.

### **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 „Empfehlung zur Wettbewerbsvergütung“ des FAMAB gibt 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 FMA-Qualitätskodex 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.**

AMAB-Mitglieder arbeiten nach festgelegten Qualitätskriterien (siehe Qualitätskodex)