



## **So klappt es mit dem Messebauer – Tipps für die Zusammenarbeit**

1. Definieren Sie Ihre Messeziele und entwickeln Sie mit Ihrem Architekten oder Designer das Standkonzept - oder fragen Sie nach, welches Messebauunternehmen des Tischlerhandwerks mit eigenen Architekten und Designern dieses mit Ihnen gemeinsam erledigt.
2. Wählen Sie drei oder vier Messebauunternehmen aus, mit denen Sie ein Briefinggespräch führen möchten. Mehr Briefinggespräche kosten Ihre Zeit und damit Ihr Geld. Die Auswahl der Unternehmen kann nach verschiedenen Kriterien erfolgen, beispielsweise:
  - Referenzen
  - räumliche Nähe zu Ihrem Unternehmen oder zum Ausstellungsort
  - Betriebsbesichtigungen
  - Beobachtung der Messebauunternehmen beim Aufbau am Messeplatz
3. Im Briefinggespräch informieren Sie ausführlich über Ihre Messeziele, aber auch über Ihr Unternehmen, Unternehmenskultur, -identität und -design. Natürlich gehören auch Angaben über die geplante Standgröße, die Rahmenbedingungen der Messebeteiligung, die vorgesehenen Exponate, die Anzahl der Mitarbeiter auf dem Stand, das Messebudget und die vorgesehenen Ausgaben für den Messestand dazu.
  - Fordern Sie von den Messebauunternehmen eine genaue Angabe der Kosten für Planungs- und Entwurfsleistungen im Angebot. Kostenlose Präsentationen gibt es nicht. Die Kosten für die nicht berechneten Entwürfe finden Sie an anderen Stellen wieder. Fordern Sie gute Leistung. Ein Entwurf, der nebenbei erstellt wird, entsteht kaum mit der notwendigen Sorgfalt, die für Ihren Messeauftritt angebracht ist.
  - Eine Orientierung über die Höhe der Kosten für Planungs- und Entwurfsleistungen gibt die HOAI. Pauschal werden etwa 3,5 – 4 % des Herstellungswerts für den Entwurf veranschlagt.
  - Ein Entwurf ist eine individuelle Planung für Ihren Messeauftritt. Nicht zu verwechseln mit einem Angebot, das eine Kostenplanung für einen einfachen Stand, der in der Regel mit Systemmaterial erstellt wird, enthält. Ein Angebot ist selbstverständlich kostenlos und unverbindlich, aber bei hochwertigen individuellen Konzepten steht vor dem Angebot ein Entwurf.
4. Entwickeln Sie ein möglichst objektives Bewertungssystem zur Auswahl Ihres Messebaupartners. Die Zusammenarbeit mit dem billigsten Messebauer führt selten zu einem günstigen Ergebnis.
5. Entscheiden Sie sich nach den Präsentationen schnell für einen Partner und informieren Sie alle anbietenden Unternehmen über Ihre Entscheidung. Lange Wartezeiten bis zur Auftragsvergabe verhindern eine sinnvolle Planung der Kapazitäten.
6. Begleiten Sie kontinuierlich das Projekt und informieren Sie sofort über vorgesehene Abweichungen, beispielsweise andere Exponate als eingeplant. Änderungen nach Aufbau des Messestandes sind oft nur mit großem (auch finanziellem) Aufwand zu realisieren und bieten selten optimale Lösungen.
7. Vereinbaren Sie einen Standübergabe-Termin mit dem verantwortlichen Projektleiter. Gleiches gilt für die Standrücknahme nach Abschluss der Veranstaltung.
8. Planen Sie eine langfristige Zusammenarbeit mit einem Messebauunternehmen. Je besser Ihr Messebau-Partner Sie kennt, um so besser und preisgünstiger kann er für Sie arbeiten. Evt. übernimmt Ihr Messebauer auch die Einlagerung, Verwaltung und Reparaturen Ihres Messestandes – fragen Sie Ihren Tischler!