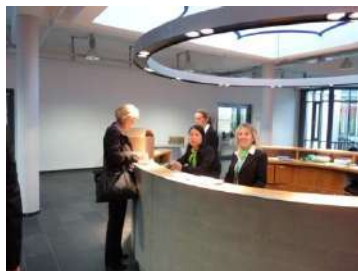




# Hausmesse ( 'mal anders...)

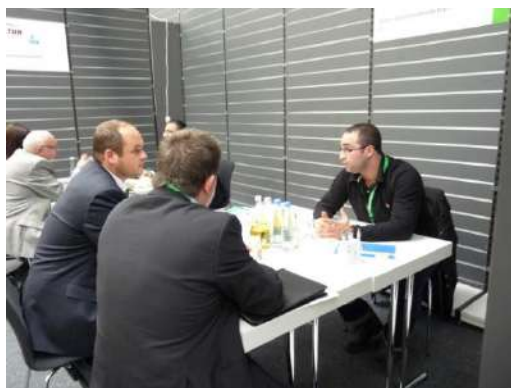


**SINN!**



## Die Ausgangssituation

Die TIFA - Tiefkühlkost-Allianz e.G. ist die führende Unternehmensgruppe für Tiefkühlkost im deutschen und österreichischen Gastronomie-Zustellhandel. Als Branchenspezialist für hochwertige Tiefkühlprodukte beliefern TIFA Regionalpartner die Profiköche in Gastronomie, Hotelgewerbe und bei Gemeinschaftsverpflegern. Eine wichtige Aufgabe ist es, den Mitgliedbetrieben die neuen Produkte der TIFA-Zulieferfirmen regelmäßig vorzustellen.



## Die Idee

Der Vorschlag zur Durchführung einer Hausmesse wurde sofort angenommen. An zwei Tagen soll der direkte Kontakt zwischen den TIFA-Mitgliedsbetrieben und den Produzenten und Zulieferern hergestellt werden. Jedoch wird es keine Hausmesse im herkömmlichen Sinn sein, denn es werden sich nicht die Produzenten und Zulieferer mit ihren Produkten an typischen Messeständen präsentieren, sondern die TIFA-Mitgliedsbetriebe werden die Stände beziehen, die als „Gesprächskojen“ gestaltet werden. Messe verkehrt – nicht die Verkäufer sitzen am Stand, sondern die Käufer! Und die Verkäufer haben die Möglichkeit, im Vorfeld 30-minütige Gespräche mit ihren Kunden zu vereinbaren. Hierfür wird eigens ein Online-Terminkalender programmiert. Am Abend des ersten Messtages soll zudem ein „Kollegenabend“ stattfinden.



## Die Veranstaltung im Protokoll

- Der Aufbau der Stände erfolgt durch die einfache Gestaltung als „Gesprächskojen“ schnell und unkompliziert.
- Am Morgen des ersten Messtages beziehen die TIFA-Mitgliedsbetriebe ihre "Gesprächskojen".
- Kurz darauf kommen auch schon die Lieferanten und nehmen die im Vorfeld vereinbarten Termine wahr. Die Kommunikation ist in vollem Gange.
- Alle 30 Minuten wechseln die Gesprächspartner, so dass im Laufe der beiden Messtage eine Vielzahl wertvoller Gespräche geführt werden kann. Höchste Effizienz!
- Der Kollegenabend am Ende des ersten Messtages sorgt für Abwechslung und den persönlichen Austausch.
- Der zweite Messtag war ebenso mit Gesprächen vollgepackt wie der erste Tag und endet am Mittag mit einem gemeinsamen Essen.



## Das Ergebnis

Zwei höchst effiziente Messtage mit vielen wertvollen Gesprächen bekamen von allen Seiten eine positive Resonanz.

## Impressionen



## Fazit



Die erstmalige Durchführung der Hausmesse war ein voller Erfolg. Durch das Konzept, dass die Kunden die Stände besetzen und nicht die Verkäufer, ist gewährleistet, dass die Verkäufer an jedem Stand vorbeischaun möchten, um mit ihren Kunden zu sprechen. Um die Kommunikation zu organisieren, wurde ein Onlinekalender im Vorfeld erstellt, über den 30-minütige Termine vereinbart werden konnten. Somit fand die Kommunikation in einem höchst effizienten Rahmen statt und durch die zeitliche Begrenzung waren alle Beteiligten zu einer zielgerichteten Gesprächsführung gezwungen. Den „Smalltalk“ konnte man dann beim „Kollegenabend“ nachholen. Die „Hausmesse“ war somit weniger eine typische Messe, als vielmehr ein professionelles „Speed-Dating“, das von allen Beteiligten gelobt wurde.

## Ansprechpartner

**Michael Sinn**

Sandweg 29  
65191 Wiesbaden

Telefon: 0611/445 01 41  
Telefax: 0611/445 73 14

e-mail: [michael.sinn@m-sinn.de](mailto:michael.sinn@m-sinn.de)  
homepage: [www.m-sinn.de](http://www.m-sinn.de)