

# Die Krise im MICE-Business scheint gebannt zu sein

**MICE/LIVE COMMUNICATION** Optimistisch gibt sich Anahita Etesamifar, neue Leiterin Marketing und Eventservices bei der Celebrationpoint AG, auf die Frage, wie es der MICE-Branche gehe: «Mit der MICE-Branche geht es wieder bergauf. Unternehmen investieren vermehrt in Meetings, Messen und Kongresse, organisieren häufiger Incentives oder Events.» Die Live Communication gewinnt an Dynamik.

VON **PREDRAG JURISIC\***

■ Mit der Teilnahme an der Celebrationpoint Roadshow 2011 war das Team der SuisseEMEX, der Fachmesse für Marketing, zufrieden: «Die Stimmung ist gut und wir haben vielversprechende Kontakte geknüpft. Auch verzeichnen wir ein reges Interesse von Ausstellern für die diesjährige SuisseEMEX», resümiert Fabia Rizzoli, Senior Project Manager der EMEX Management GmbH. Die MICE-Roadshows fanden in Zürich, Basel und Bern statt. Rund 70 Eventanbieter wie Hotels, Kongresszentren, Eventlocations oder Tourismusverbände aus der gesamten Schweiz stellten ihre neuen Angebote vor. In fünfminütigen Business-Talks trafen Eventplaner auf die Eventanbieter, tauschten sich aus und planten bereits künftige Geschäfte miteinander.

## Der persönliche Kontakt als Trumpf

Vom Marktschreier zum Prosecco: Die erfolgreichste Verkaufsstrategie ist der persönliche Kontakt und die persönliche Weiterempfehlung. Früher nannte es der Volksmund «Mund-zu-Mund-Propaganda», heute nennen wir es Business-Networking, Socialising oder Live Communication. Starke Begriffe, die aber alle ein Ziel haben: den direkten Kontakt und Dialog mit Kunden, Mitarbeitern oder Geschäftspartnern aufbauen, pflegen und vertiefen. Dass Kaufen und Verkaufen hoch emotionale Vorgänge sind, zeigen immer wieder Verkaufsgespräche (oder -geschrei) auf den Märkten, wenn ein Gemüsehändler sich die Seele aus dem Leib schreit mit pfliffigen Gemüseraffeln und dergleichen. Was ist sein Geheimnis? Er spricht die Kunden direkt an, involviert sie und fragt sie Dinge aus dem Alltagsleben oder bestätigt ihr Denken: «Sind Sie es nicht auch leid, nach dem Raffeln und Schneiden die gesamte Kü-

che neu renovieren zu müssen?» Mit lauten Lachern wird seine rhetorische Frage dann beantwortet. Aber was hat der Marktschreier konkret bewirkt? Er hat die Kunden in ihrem Denken und Fühlen berührt – sonst würde er wohl kaum die Unmengen von Gemüseraffeln verkaufen können. Im B2B-Bereich sind Marktplätze etwas anders gestaltet und die Gesprächsform ist weniger laut und schrill. Der Inhalt aber derselbe. Es wird um Emotionen gebuhlt: ein sympathisches Lächeln da, ein feines Häppchen hier, dazu noch eine angenehme Gesprächsatmosphäre und ein Schuss guten Proseccos und fertig ist der Mix des erfolgreichen Business-Networkings.

## Unternehmen setzen im Marketing-Mix stark auf die Live Communication

Events nehmen in der Kommunikation der Unternehmen einen hohen Stellenwert ein – nicht zuletzt auch dank Netzwerktopplattformen wie XING, Twitter oder Facebook: Online wird sich ausgetauscht und verabredet, um dann live Nägel mit Köpfen zu machen. Die grösste Hemmschwelle zur Teilnahme an Veranstaltungen wie Roadshows, Kongressen oder Fachmessen ist nach wie vor der benötigte Einsatz von Ressourcen – besonders finanzieller Natur. Fabia Rizzoli relativiert die gängige Vorstellung, dass solche Teilnahmen viel kosten würden: «Egal, ob Incentives, Meetings oder Messen – der Aufwand lohnt sich für die Unternehmen. Je nach Unternehmensgrösse und Budget können diese bereits sehr viel aus den investierten personellen wie finanziellen Ressourcen herausholen. Das Preis-Leistungs-Verhältnis für eine Roadshow rechnet sich: Man generiert hervorragende Geschäfte mit einem mehrfachen Gegenwert der anfänglichen In-

## ■ SuisseEMEX'11



**Anahita Etesamifar**, neue Leiterin Marketing und Eventservices der Celebrationpoint AG



**Fabia Rizzoli**, Senior Project Manager EMEX Management GmbH

Die SuisseEMEX'11, Fachmesse & Kongress für Marketing, findet vom 23.–25. August 2011 in der Messe Zürich statt.

[www.suisse-emex.ch](http://www.suisse-emex.ch)

**MESSE-VERANSTALTER:**  
EMEX Management GmbH  
Lindenbachstrasse 56  
8006 Zürich  
[info@suisse-emex.ch](mailto:info@suisse-emex.ch)  
[www.suisse-emex.ch](http://www.suisse-emex.ch)

vestition.» Für Unternehmen, die schon mit Ausstellungen und Events Erfolg hatten, bieten sich Fachmessen an, da diese eine grössere Breitenwirkung erzielen. Innert kürzester Zeit entstehen zahlreiche Kontakte mit Entscheidungsträgern. Dank der erlebnisstarken Atmosphäre einer Fachmesse werden auch alle Sinne der Besucher berührt, was in der Erinnerung nachhaltig wirkt. «Klar kosten Auftritte an Messen Zeit für Vor- und Nachbereitungen, doch die gewonnene Kontaktqualität relativiert den Aufwand schnell», antwortet Fabia Rizzoli lachend auf die Frage, ob Messen nicht ziemlich anstrengend und aufwendig seien.

## SuisseEMEX: neues Marketing Forum, Eye-Catcher und Innovationen

Dieses Jahr feiert die SuisseEMEX'11 vom 23. bis 25. August

2011 ihr fünfjähriges Jubiläum in der Messe Zürich. Im Fokus der Marketingfachmesse stehen erlebnisreiche Ausstellungen, Fachkongresse sowie Thementage, an denen geballtes Know-how kombiniert mit Business-Networking verschiedene Zielgruppen anspricht: Am ersten Tag, dem Unternehmertag, stehen Entscheidungsträger und Unternehmer im Zentrum. Der zweite Tag widmet sich dem Business-Networking: Mit XING, dem Networking-Partner der SuisseEMEX'11, finden am zweiten Tag professionelle und effiziente Networking-Anlässe statt. Attraktive Aktionen sorgen am dritten Tag für einen erlebnisreichen Messebesuch – «Brandexperience live» lautet das Motto und soll Marken erlebbar machen. Ein weiteres Novum ist das neue Marketing Forum, das für ausgewähltes Publikum konzipiert ist und Entscheidungsträger gemeinsam zur Vernetzung und zum Austausch von Wissen einlädt. Die Selektion der Eingeladenen erfolgt über die SuisseEMEX sowie die daran beteiligten Partner, welche das Publikum persönlich einlädt. Weitere Highlights sind dieses Jahr die Eye-Catcher sowie Innovationen: Aussteller können sich bewerben und ihren «Eye-Catcher» passend zu einem Thema der Messehallen aufstellen. Dafür bietet die SuisseEMEX zusätzlich zwölf Quadratmeter Gratisstandfläche. Eine Innovationskennzeichnung erhalten Aussteller, welche eine Neuheit ihrer Produkte oder Dienstleistungen präsentieren. Im Ausstellerverzeichnis werden diese Aussteller mit einem speziellen Innovationssymbol ausgezeichnet. [www.suisse-emex.ch](http://www.suisse-emex.ch). ■



\* **Predrag Jurisic** ist Medienbeauftragter EMEX Management GmbH, Tel.: +41 44 366 61 03, [predrag.jurisic@suisse-emex.ch](mailto:predrag.jurisic@suisse-emex.ch)