



*Ansprechend, einladend, erfolversprechend:
So wirkungsvoll können Messeauftritte sein.*

MBI MESSEBAU

DER RICHTIGE AUFTRITT BRINGT PEOPLE BUSINESS

So aufsehenerregend die Messe-Inszenierungen, so unaufgeregt ihre Macher: Die MBI Messebau GmbH aus Friesenhofen bei Leutkirch gilt weit über die Region hinaus als Top-Adresse in Sachen „Unternehmensdarstellung auf Zeit“. Sie selbst üben sich eher in Zurückhaltung, überlassen ihren Kunden den großen Auftritt. Als kompetenter Business-Partner bietet MBI schon seit über 27 Jahren das „Rundum-Sorglos-Paket“ für den professionellen Messe-Auftritt: von der individuellen Konzeption bis zum Auf- und Abbau, der Vermietung von Messemobiliar bis hin zur Einlagerung des kompletten Messestandes. MBI bietet ihren Kunden einen umfassenden Komplett-Service. Mehr noch: MBI baut Kommunikationsräume auf Zeit. Damit die Präsenz einer Firma auf Fach- und Verbrauchermessen nicht nur zur Selbstdarstellung wird, sondern gekonnt zur Begegnung mit Kunden und Geschäftspartnern animiert.



Das Team von MBI betreut rund um einen kompetenten Messeauftritt.

Querbeet durch alle Branchen vertrauen Unternehmen den Profis von MBI, wenn es um ihren Messe-Auftritt geht – ob genossenschaftliche Einrichtungen wie die Kongregation der Barmherzigen Schwestern aus München, Mittelständler wie der Maschinenbauer Rafi (Berg), der Kunststoffverarbeiter Rose Plastic (Hergensweiler) oder große Konzerne wie Liebherr (Biberach/Riß). Nicht nur aus Süddeutschland, auch aus Vorarlberg stammen die Kunden der MBI Messebau. „Wir sind klein genug, um flexibel zu sein, und groß genug, um viel zu bewegen“, freut sich Geschäftsführer Coleman Kernatsch. Er weiß, dass bei Unternehmen jeder Branche Messen einerseits unverzichtbar sind, um in Direktkontakt mit Kunden zu kommen, andererseits oft die Zeit und die Manpower fehlt, sich um einen wirksamen Messeauftritt zu kümmern. Die MBI Messebau ist deshalb für viele Unternehmen ein gern gesehener Partner, wenn es um den Messe-

auftritt geht. „Unser Ziel ist es, dass sich unsere Kunden auf den Messen ganz auf die Betreuung ihrer Kunden konzentrieren können und sich nicht um den Messeauftritt kümmern müssen“, so Kernatsch. Der Erfolg spricht sich herum und füllt die Auftragsbücher des Allgäuer Messebauers. Rund 110 Projekte stemmt MBI jährlich. Die meisten kommen durch Empfehlung.

Professionelles Projektmanagement

Viele Unternehmen sparen sich inzwischen den Umweg über eine Agentur, lassen ihren Messestand komplett von der MBI Messebau entwerfen, entwickeln und umsetzen. Der große Vorteil dabei: Weil Entwurf und Bau in einer Hand liegen, lassen sich auch alle Ideen bautechnisch verwirklichen. Freilich steht am Anfang die Idee, eine Firma, ein spezielles Produkt oder eine besondere Dienstleistung durch einen einzigartigen Messeauftritt zu präsentieren. Selbstverständlich bekommt der

Kunde nach einem ausführlichen Vorgespräch erste Entwürfe zu Gesicht; auch 3D-Visualisierungen sind möglich. In seltenen Fällen erweckt der Modellbau das Konzept zum Leben.

Wiederverwendbarkeit

Generell gilt: Ein Messestand muss die Besonderheiten und den Charakter eines Unternehmens überzeugend darstellen. Er punktet heutzutage mit Leichtigkeit, Augenfälligkeit und gegebenenfalls multimedialen Möglichkeiten. Textile Elemente, eine bewusst inszenierte Beleuchtung oder die Kombination aus beidem – die Magic Frames, also von hinten beleuchtete Stoffe – ziehen den Messebesucher in ihren Bann. Denn Erlebnisräume von hoher emotionaler Anziehungskraft sind immer ein Publikumsmagnet. Berücksichtigt wird natürlich auch der Standort des Auftritts innerhalb der Messehalle. Technik, Material und Look sprechen die gewünschte Ziel-

gruppe exakt an. Längst werden Messestände auch unter dem Aspekt der Wiederverwendbarkeit gebaut.

Wer möchte, kann seinen Stand bei der MBI Messebau auch bis zum nächsten Gebrauch einlagern lassen; rund 4000 Quadratmeter Lagerfläche stehen zur Verfügung. Natürlich wird der eingelagerte Stand vor seiner nächsten Verwendung dem aktuellen Kundenwunsch entsprechend angepasst. „Es gibt praktisch keinen Stand, der ein zweites Mal 1:1 wiederverwendet wird“, so Kernatsch. Zum Service der MBI Messebau gehören selbstverständlich auch der Auf- und Abbau vor Ort sowie ein Notfallservice während der Messe. Da wird auch mal schnell ein Strahler ausgewechselt ...

Kostentransparenz

Dass der komplette Messestand ins oft schmale Marketingbudget eines Unternehmens passen muss, wissen die Messebau-Experten aus dem württembergischen Allgäu. Doch trotz Social Media gibt es keine bessere Möglichkeit, mit Kunden ins Gespräch zu kommen, als die persönliche Be-

gegnung auf der Messe. Gerne entwickelt die MBI Messebau da für Unternehmen ein Konzept, das weit über den reinen Messestandbau hinaus geht. „Wir bieten ein Stück weit Kommunikationsberatung an“, so Kernatsch. Damit seine Kunden mit einem verlässlichen Messe-Budget rechnen können, erhalten sie vorab einen detaillierten Kostenvoranschlag, in dem jeder einzelne Kostenpunkt separat aufgeführt ist – von der Entwurfsplanung über den Bau bis hin zum Bodenbelag, den Möbeln und den Transportkosten. Kurzum: Kostentransparenz wird groß geschrieben. Das wissen die Unternehmen sehr zu schätzen. Viele von ihnen halten der MBI Messebau schon seit vielen Jahren die Treue.

Einfühlsame Gestaltung

Damit sich die Aussteller auf der Messe ganz auf ihr People Business konzentrieren können, betreuen die 14 fest angestellten Mitarbeiter mit erfahrenen Montageteams jeden Messeauftritt als Impulsgeber, Partner, Berater, Schreiner, Innenarchitekt und Projektleiter. Die MBI Messebau GmbH verspricht ihren Kunden nicht nur mehr

„UNSERE EINGESPIELTEN, INTERNATIONAL ERFAHRENEN MONTAGETEAMS BETREUEN JEDEN MESSE-AUFTRITT UMFASSEND UND VERTRAUENSVOLL VON DER ERSTEN BIS ZUR LETZTEN SCHRAUBE.“

COLEMAN KERNATSCH

Erfolg, sondern definitiv mehr Freude am Messegeschäft. „Wir nehmen unseren Kunden alles rund um den Messestand (bis aufs Catering) ab, damit dieser ausreichend Raum hat, den Messebesuchern seine Leistungskompetenz zu demonstrieren, Kontakte mit Kunden zu pflegen und potenzielle Neukunden zu gewinnen“, so Coleman Kernatsch.



Moderne Planungs- und Visualisierungstools unterstützen die klare Kommunikation mit den Kunden.

MBI Messebau bietet jedoch keine Lösungen von der Stange, sondern individuell auf die Bedürfnisse des Messeausstellers zugeschnittene Lösungen: hochwertig, emotional ansprechend, wirksam in Szene gesetzt und dennoch ins Budget passend. Bei MBI spricht man daher von „Markenarchitektur“, die man auf Kundenwunsch entwickelt bzw. in einen wirksamen Messeauftritt umsetzt.

Je mutiger das Konzept, je spezieller das Detail, umso mehr ist das starke Allgäuer Unternehmen in seinem Element. Kernatsch: „Je einfühlsamer die Gestaltung, desto größer der Publikumserfolg. Beim Erstellen eines Raumkonzepts fühlen wir uns wie Bühnenbildner, die ein erlebbares Umfeld inszenieren“, so Sabine Kernatsch, verantwortlich für Marketing und Media-Koordination. Es geht um wirkungsvolles Know-how genauso wie um Budget-Sicherheit. Und darum, dass der Messebesucher Inhalte und Botschaften des Unternehmens mit nach Hause nimmt. „Für nachhaltige Interaktion zwischen Marke, Mensch und Produkt trifft Funktionalität auf Ästhetik“, so der hohe Anspruch von Volker Sassen, Leiter des Projektmanagements, der aber auch weiß: „Ein Messestand ist immer nur so gut wie die Kooperation aller Beteiligten. Professionalität, Klarheit und Vertrauen mit unseren Kooperationspartnern sind uns daher sehr wichtig.“

Hohe Kundenzufriedenheit „Den guten Stand bei unseren Kunden haben wir uns durch die präzise und effiziente Umsetzung



Gut verladen geht ein Messestand auf Reisen.

von griffigen Lösungen verdient, und unsere Stärke liegt in der Zuverlässigkeit“, betont Coleman Kernatsch. „Termine sind im Messebau keine Variable, sondern Gesetz.“ Damit punktet MBI Messebau inzwischen bei Firmen in Deutschland wie im Ausland. Ob Blaser Jagdwaren aus Isny, Primavera Life (Naturkosmetik) aus Oy-Mittelberg oder große renommierte Unternehmensgruppen wie Gunz Warenhandel oder Amman Girrbach aus Vorarlberg. Fürs schmale Budget bieten die Allgäuer mit „Skalar“ ein flexibles, modulares System an. Theken, Vitrinen, Sitz- und Stehtischgruppen sowie Prospektständer können auch angemietet werden. Kurzum: MBI Messebau bietet

sich rund um den Messebau als kompetenter Partner für alle Unternehmen an, die mit einem besonders wirkungsvollen Stand auf Fach- und Verbrauchermessen Publikumserfolg erzielen wollen.

Guy-Pascal Dorner

„MBI IST ZUVERLÄSSIG UND INNOVATIV. DIE DIREKTE ALLGÄUER ART PROBLEME ZU LÖSEN, NEUE WEGE ZU FINDEN UND, WENN ES NÖTIG IST, KOSTEN ZU SPAREN, PASST HERVORRAGEND ZU UNS.“

ARTUR KRUG, RAPI GMBH & CO. KG



Coleman Kernatsch, Sabine Kernatsch und Volker Sassen bilden das Kernteam von MBI.

MBI Messebau

Alte Bahnlinie 22
88299 Leutkirch-Friesenhofen
Telefon (07567) 9860
Telefax (07567) 98620
www.mbi-messebau.de