

# FORUM

Das Kundenmagazin der Stieglmeyer-Gruppe



## „Wir hoffen, dass es im September wieder losgeht“

04. Juni 2020 // **Kunden & Partner**

Als die Corona-Krise begann, waren wir bei Stieglmeyer gerade mit den letzten Vorbereitungen für die Messe Altenpflege in Hannover beschäftigt. Nun sind längst alle Messen bis August abgesagt, und wir vermissen die persönlichen Begegnungen und die vielen guten Gespräche mit unseren Besuchern. Noch weit härter trifft diese Situation die vielen Menschen, die beruflich Messen organisieren und aufbauen. Besonders verbunden fühlen wir uns unserem Partner optimal Messebau. Zum Glück haben unsere Kolleginnen und Kollegen in Menden viele Pläne und Ideen, um die Krise unbeschadet zu überstehen. Wir sprachen darüber mit Geschäftsführer Stefan Gemünd und Projektleiter Miguel Sanchez.

## Unser Partner optimal Messebau meistert die Krise mit guten Konzepten

Als die Corona-Krise begann, waren wir bei Stieglmeyer gerade mit den letzten Vorbereitungen für die Messe Altenpflege in Hannover beschäftigt. Nun sind längst alle Messen bis August abgesagt, und wir vermissen die persönlichen Begegnungen und die vielen guten Gespräche mit unseren Besuchern. Noch weit härter trifft diese Situation die vielen Menschen, die beruflich Messen organisieren und aufbauen. Besonders verbunden fühlen wir uns unserem Partner optimal Messebau. Zum Glück haben unsere Kolleginnen und Kollegen in Menden viele Pläne und Ideen, um die Krise unbeschadet zu überstehen. Wir sprachen darüber mit Geschäftsführer Stefan Gemünd und Projektleiter Miguel Sanchez.

## Wie ist aktuell die Situation bei optimal Messebau?

**Stefan Gemünd:** Am Anfang haben wir die Krise noch gar nicht so ernst genommen und dachten: Die Messen werden ja nur aufgeschoben und nicht aufgehoben. Doch das „Aufgehoben“ folgte dann ganz schnell und wir standen vor der Entscheidung, ob wir unseren Betrieb schließen sollten. Die Firma optimal Messebau gibt es jetzt aber seit 34 Jahren und wir waren nicht bereit, unser Lebenswerk einfach aufzugeben. Also haben wir begonnen, Strategien zu entwickeln, um zu überleben. Zunächst mussten wir unsere Finanzierung sichern – das ist uns mithilfe unserer Hausbanken auch gelungen. Dabei hat sich ausgezahlt, dass wir jahrelang unsere Zusagen immer eingehalten haben. In der Krise zeigt sich, wie wichtig immaterielle Werte wie Verlässlichkeit und Vertrauen sind. Wir kommen auf jeden Fall ins nächste Jahr.

## **Woran arbeiten Sie im Moment?**

**Stefan Gemünd:** Wir nutzen jetzt die Zeit, um Kundenpflege zu betreiben, uns auf kommende Messen vorzubereiten und unsere betrieblichen Strukturen zu modernisieren. Im Moment arbeiten wir daran, unseren Auftritt im Internet und auf Social Media weiterzuentwickeln. Außerdem unterstützt uns die regionale Presse – die Westfalenpost berichtet zurzeit regelmäßig über uns.

## **Viele Geschäfte oder Gaststätten, die jetzt vorsichtig wieder starten, benötigen bauliche Sicherheitsmaßnahmen. Haben Sie so etwas im Angebot?**

**Stefan Gemünd:** Ja, wir bieten Einbauten an, die im Krankenhaus oder in Läden die Sicherheit erhöhen – z. B. Trennscheiben, unter denen man etwas durchreichen kann. Wir setzen auf möglichst einfache Lösungen, die selbstständig stehen und nicht permanent befestigt werden müssen. Es sind Systeme aus Holz oder Aluminium, kombiniert mit Einscheiben-Sicherheitsglas (ESG) oder Verbundscheiben-Glas (VSG), damit keine Schnittverletzungen drohen, wenn so eine Scheibe mal kaputtgeht. Auch in der Krise halten wir hohe Sicherheitsstandards ein. Nicht auf dem Markt zu bekommen ist zurzeit Plexiglas, das ist bis Juli ausverkauft.

## **Wäre Ladenbau auch langfristig eine Alternative für Ihre Firma?**

**Stefan Gemünd:** Wir besitzen auf diesem Gebiet bereits einige Erfahrung, haben z. B. eine Parfümerie eingerichtet und Ausstellungsräume für Firmen gestaltet. Bei Anfragen sind wir gern gesprächsbereit, unser Hauptaugenmerk liegt allerdings nicht auf dem Ladenbau – die Firmen, die das bisher schon hauptamtlich gemacht haben, sind ja weiterhin da. Doch es gibt noch weitere gute Ideen: etwa die Vermietung unserer LED-Technik, wenn eine Firma in ihren Ausstellungsräumen Filme in hoher Qualität zeigen möchte, oder 3-D-Visualisierungen für unsere Kunden.

**Miguel Sanchez:** Wir vermieten auch Abstandshalter und Aufsteller für Plakate. Das ist hilfreich für Einkaufszentren oder Tankstellen, die ihre Kunden über die Sicherheitsregeln informieren und vor der Kasse für den vorgeschriebenen Abstand sorgen möchten.

## **Wie geht es Ihrer Meinung nach in den nächsten Monaten mit den Messen weiter?**

**Stefan Gemünd:** Wir hoffen, dass es im September wieder losgeht. Die Messe-Interessenvertretung AUMA steht dazu ständig mit der Regierung in Kontakt. Wenn es nach dem Ende der Sperre für Großveranstaltungen am 31. August wieder Messen geben soll, brauchen alle Beteiligten bis Mitte Juni die Entscheidung, um sich vorzubereiten. Es wird viel über Fußball gesprochen, aber wir appellieren, auch die Messebauer, Messegesellschaften und Aussteller nicht zu vergessen! Deutschland ist Messeland Nr. 1. Die Industrie lebt davon, ihre Waren zu präsentieren. Messen können nicht durch virtuelle Räume ersetzt werden, die Menschen möchten die Produkte anfassen und persönliche Gespräche führen.

## **Glauben Sie, dass Messen in absehbarer Zeit wieder sicher sein werden?**

**Stefan Gemünd:** Es kann gute Sicherheitskonzepte für Messen geben, z. B. indem man die Gänge verbreitert und die Zahl der Besucher begrenzt. Worin besteht der Unterschied zwischen einem Möbelhaus, das wieder öffnen darf, und einer Messehalle? Es gibt keinen. Vielleicht sind einige Aussteller anfangs noch unsicher und möchten die Kosten niedrig halten – in diesem Fall können wir preisgünstige kleinere Stände aus einem sehr attraktiven modularen Leichtbausystem anbieten.

**Miguel Sanchez:** Neben der Sicherheit ist noch ein zweiter Punkt entscheidend: Können Besucher wieder international reisen? Erst wenn das erlaubt wird, machen großen internationale Messen noch in diesem Jahr wieder Sinn. Ansonsten sehe ich bessere Chancen für Messen mit einer inländischen Zielgruppe.

**Wir hoffen, dass optimal und Stieglmeyer bald wieder Messebesucher willkommen heißen können. Vielen Dank für das Gespräch!**