



„Mit Perspektive aus der Krise“

Checkliste Eventbranche / Messebau



Darmstadt
Rhein Main Neckar

„Mit Perspektive aus der Krise“

Checkliste Eventbranche / Messebau

„Die Coronakrise hat uns begreiflich gemacht, dass wir gemeinsam Dinge schaffen können, die alleine unmöglich wären. Und dass wir gut handeln, wenn wir zum Besten von uns allen handeln. Unser neues Streben nach gemeinsamem Schaffen richtet unseren Fokus darauf, was unser zukünftiges Zusammenleben besser machen kann: Eine kollektive Gestaltung einer Zukunft, deren Komplexität nur kollaborativ zu bewältigen ist, und eine Ausrichtung des gemeinsamen Denkens, Fühlens und Handelns auf das Gemeinwohl.“¹

Diese Zusammenstellung hat drei Zielsetzungen

1. Sammlung von Impulsen für kleine und mittlere Unternehmen (KMU), ihr aktuelles Geschäftsmodell krisenfester aufzustellen
2. Chancen der Kooperation und Kollaboration nutzen, um das eigene Geschäftsrisiko zu reduzieren
3. Checkliste, um Änderungen systematisch abzarbeiten

Damit haben Unternehmen einen kompakten Checkliste für eine erfolgreiche Zukunftsperspektive. Er ist nicht vollständig und abschließend, sondern soll Anstöße liefern an das Geschäft von Morgen zu denken.

Martin Proba

Leiter des Geschäftsbereichs Unternehmen und Standort
IHK Darmstadt Rhein Main Neckar

Stand: März 2021

¹ Nur Mut!, Harry Gatterer, Matthias Horx (Hrsg.), Frankfurt 2020, Seite 36

Eventsektor / Messebau:

Teilbranche	Mögliche Geschäftsfeldveränderung	Mögliche (neue?) Kooperationen	Kreative Ideen
Messeplanung	Vertriebsplanung, Expansionsplanung (auch international) Projektplanung	Texter für ansprechendere Texte, Software-Entwickler für neue virtuelle Angebote	Virtuelle Messen
Messebau	Kundenleitsysteme Verkehrssicherungstechnik Montageservice Trockenbau	Handwerker (Schreinerei, Elektrik, Trockenbau), Systemanbieter Zutrittskontrollen	<ul style="list-style-type: none"> • Corona-konforme Ein- / Anbauten für Gastronomie, Beispiel aus NL • Intuitive und einfache Kundenleitsysteme entwickeln
Lichttechnik	Schaufensterbeleuchtung Kundenleitsysteme Produktpräsentation im Einzelhandel	Handwerker (Elektrik) „Marketingleute“, die sich mit Produktpräsentation auskennen	
Tontechnik	Virtuelle Meetings	Handwerker (Elektrik), Video-Produzenten	Video-Streaming
Messebetreuung / Standbetreuung	Standbetreuung: Reiseführer auch für heimische regionale Angebote, virtuelle Vertriebsunterstützung, Kundenbetreuung (telefonisch, virtuell online)	Vertriebsunterstützung Call-Center Web-Designer Texter	Virtuelle Messen
Grafiker	Umfassender Abwicklungsservice	Druckereien, Werbemittelvertrieb Texter	Intuitive und einfache Kundenleitsysteme entwickeln
Werbematerial / Werbemittelvertrieb	Virtuelles Material, Material, das für Versand geeignet ist	Web-Designer	
Druckereien	Verpackungsplanung Abwicklungsservice	Verpackungsdesigner	
Transferservice (Taxi, Parkplätze, Parkhäuser, ...)	Angebote für den Besuch „Touristische Highlights in Südhessen“	Kfz-Reinigung, Reiseveranstalter	Parkplätze: Autokino Parkhäuser: mit Leitsystemen Corona-konforme Orte für Märkte?
Catering	Virtuelle Tastings , Rezeptservice, vorgekochte Gerichte	Hol- und Bringdienste, Hersteller	Kochshows Virtuelle Kochschule
Sicherheitsdienste / Einlasspersonal	Baustellensicherung, Verkehrsüberwachung	Verkehrsbetriebe, Einzelhandel, kommunale Ordnungsdienste	<ul style="list-style-type: none"> • Elektronische Vereinzelungssysteme / Checkins nutzen • Intuitive und einfache Kundenleitsysteme entwickeln
Zeltverleih	Aktuell: Gesundheitsämter (Verleih an Impfzentren, Testzentren, ...) im Weiteren alle öffentlichen Stellen (Eintrag bei der Auftragsberatungsstelle Hessen vornehmen)	Einzelhandel, um Wartezonen vor Geschäften wettergeschützt zu organisieren	

Wichtig sind die Regeln zur Zusammenarbeit. Hier lohnt es sich, im Vorfeld klar zu definieren, welche Zielsetzung man verfolgt, wer welche Aufgabe übernimmt, wie Auftragsmodalitäten sind und wie man im Zweifel die Zusammenarbeit auch wieder beendet. Hilfestellung gibt hier die Sammlung der Musterverträge der IHK Darmstadt (www.Darmstadt.IHK.de, im Suchfeld 3133768 eingeben). Konkrete Ansprechpartner für Fragen finden Sie ebenfalls über die IHK-Webseite (Im Suchfeld 4124624 eingeben). VORSICHT: bei Kooperationen / Kollaborationen: Die Zusammenarbeit über Werkverträge hat auch Grenzen. Werden Mitarbeiter „verliehen“, ist man sehr schnell in der Arbeitnehmerüberlassung. Hierfür braucht man eine Genehmigung von den Agenturen für Arbeit Düsseldorf (für Hessen), Kiel oder Nürnberg.

GRUNDSÄTZLICH: Prüfen Sie, ob öffentliche Aufträge übernommen werden können. Mit einem Eintrag bei der [Auftragsberatungsstelle Hessen](#) kann man sich über alle Ausschreibungen, die zum eignen Gewerk passen, informieren und dann entscheiden, ob man ins Bieterverfahren einsteigt. Die Auftragsberatungsstelle Hessen hilft hier mit dem [hessischen Präqualifikationsregister](#), die Bürokratie möglichst gering zu halten.

Eventbranche / Messebau

Welche Ideen aus der Tabelle auf Seite drei kann Ihr Unternehmen umsetzen?

Handlungsfeld: _____

Folgendes Angebot: _____

Handlungsfeld: _____

Folgendes Angebot: _____

Handlungsfeld: _____

Folgendes Angebot: _____

Handlungsfeld: _____

folgendes Angebot: _____

Handlungsfeld: _____

Folgendes Angebot: _____

Handlungsfeld: _____

Folgendes Angebot: _____

Handlungsfeld: _____

Folgendes Angebot: _____

Handlungsfeld: _____

Folgendes Angebot: _____

Wenn sie die Geschäftsfelderweiterung systematisch vorantreiben wollen, strukturieren die folgenden Fragen ein mögliches Vorgehen.

3. WIE AKTUELL IST MEIN BESTEHENDES ANGEBOT AUCH MIT BLICK AUF MORGEN?

- a. Welche Innovationen wurden in den letzten drei Jahren realisiert?

Folgende: _____

- b. Welche Innovationen sind in Planung?

Folgende: _____

- c. Welche Innovationen sind denkbar?

Folgende: _____

Denken Sie auch daran, dass neue Ideen nicht immer nur nach außen gerichtet sein müssen. Innerbetriebliche Innovationen können auch das Angebot gegenüber dem Kunden abrunden. Beispiele sind unter anderem Dokumentationen, statistische Auswertungen, ...

- a. Welche innerbetrieblichen Ideen wurden in den letzten drei Jahren umgesetzt?

Folgende: _____

Sind diese geeignet, zusätzliches Geschäft zu generieren?

nein ja, folgende: _____

- b. Welche innerbetrieblichen Innovationen sind in Planung?

Folgende: _____

Sind diese geeignet, zusätzliches Geschäft zu generieren?

nein ja, folgende: _____

- c. Welche innerbetrieblichen Neuheiten sind denkbar?

Folgende: _____

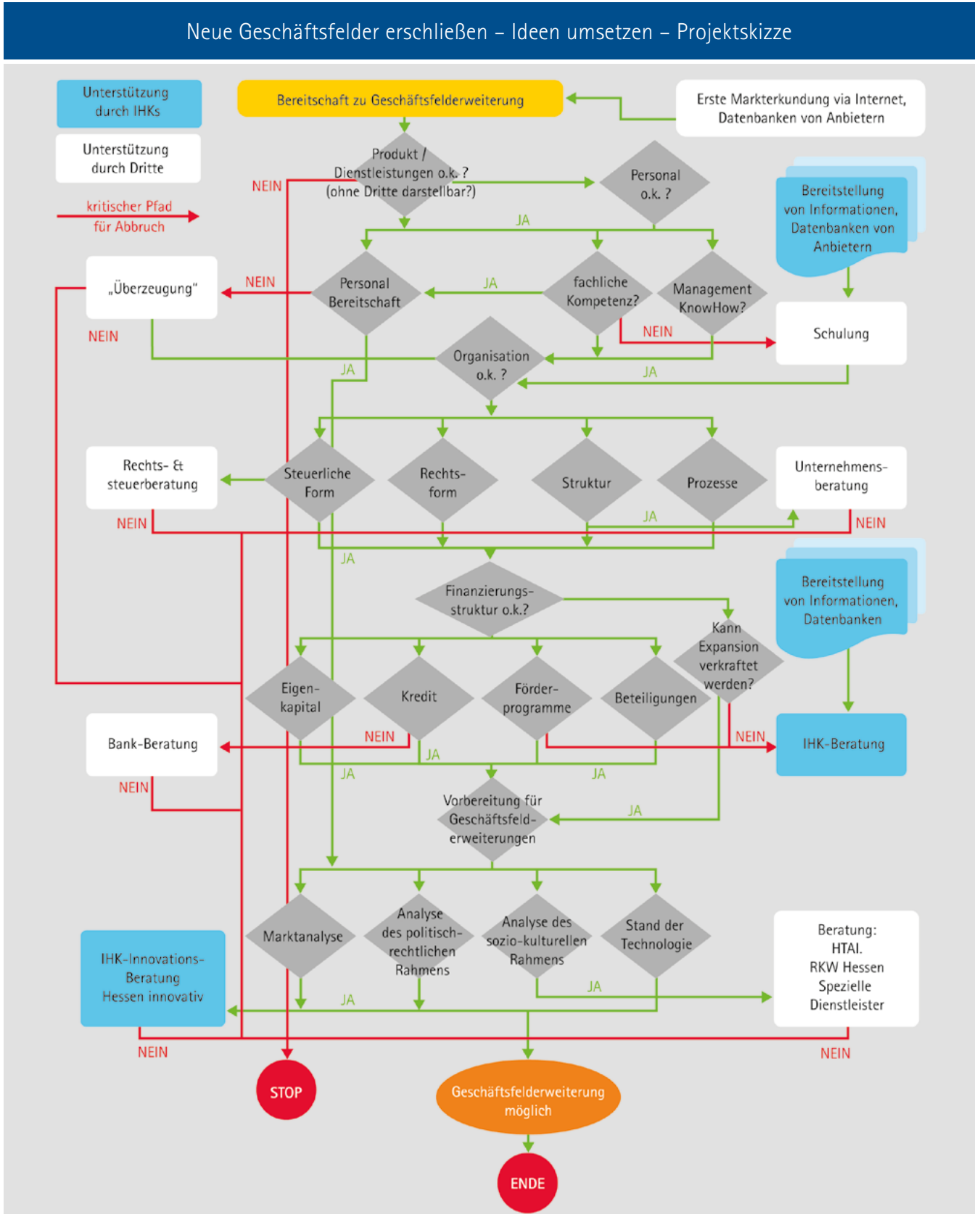
Sind diese geeignet, zusätzliches Geschäft zu generieren?

nein ja, folgende: _____

Nachdem das Geschäftspotenzial im bestehenden Geschäft abgeprüft ist, stellt sich die Frage, ob sich neue Märkte, Geschäftsfelder und Kunden erschließen lassen. Dies wird systematisch im Folgenden erfasst.

4. PLANUNG DES AUFWANDS

Grundsätzlich empfiehlt es sich, nachdem mögliche Märkte, Produkte und Dienstleistungen lokalisiert sind, eine Geschäftsfelderweiterung strategisch anzugehen und gut zu planen. Das folgende Flussdiagramm gibt eine Übersicht über notwendige Massnahmen. Die einzelnen Themen werden nachfolgend Abgearbeitet.



Kann ich die Geschäftsfelderweiterung mit dem bestehenden Personal stemmen?

- | | | |
|-----------------------------|-------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> ja | <input type="checkbox"/> nein | <input type="checkbox"/> mangelnde Kapazität |
| <input type="checkbox"/> ja | <input type="checkbox"/> nein | <input type="checkbox"/> mangelnde fachliche Kompetenz |
| <input type="checkbox"/> ja | <input type="checkbox"/> nein | <input type="checkbox"/> mangelndes Management-Know-how |
| <input type="checkbox"/> ja | <input type="checkbox"/> nein | <input type="checkbox"/> sonstiges _____ |

Bei mangelnder personeller Kapazität:

Kann ich Kapazitäten über Kooperationen, Zeitarbeit oder Werkverträge „zukaufen“?

ja nein

Wenn nein, kann zeitnah Personal eingestellt werden?

ja nein

Bei mangelnder fachlicher Kompetenz / fehlendem Management-Know-how:

Kann ich eigenes Personal schulen?

ja nein

Wenn ja, was muss erlernt werden, welche zusätzliche Qualifikation braucht es?

Themen benennen: _____

Lassen sich hierfür die Kosten abschätzen?

Kosten in Euro benennen: _____

Welche zusätzlichen Funktionen sind nötig?

Themen benennen: _____

Lassen sich hierfür die Kosten abschätzen?

Kosten in Euro benennen: _____

Welche zusätzlichen Personalkosten entstehen (differenziert nach Kosten für Ausschreibung, dauerhafte Lohnkosten)?

Kosten in Euro benennen: _____

Ist die Organisation auf die Geschäftsfeldentwicklung vorbereitet?

Welche Investitionen in Infrastruktur und Ausstattung sind notwendig?

THEMEN BENENNEN:

Lassen sich hierfür die Kosten abschätzen?

Kosten in Euro benennen: _____

Welche zusätzlichen Produktionskosten entstehen?

Themen benennen: _____

Lassen sich hierfür die Kosten abschätzen?

Kosten in Euro benennen: _____

Schätzen Sie die ungefähren Kosten für die Geschäftsfelderweiterung ab

(Schulungskosten + Personalkosten + Infrastruktur + Produktion)

Kosten in Euro benennen: _____

Ist die Finanzierung der Geschäftsfelderweiterung gesichert?

ja durch: _____

nein Informieren Sie sich mit unserem Kurzleitfaden Finanzierung über die Möglichkeiten.
Link: https://www.darmstadt.ihk.de/blueprint_pdf

Folgende Alternativen bestehen:

Kann Eigenkapital eingebracht werden? ja nein

Ist eine Kreditfinanzierung angedacht? ja nein

Braucht es eine öffentliche Bürgschaft? ja nein

Ist eine öffentliche Beteiligung denkbar? ja nein

Ist ein Risikokapitalgeber möglich? ja nein

Hilfestellung gibt der IHK-Kurzleitfaden Finanzierung unter diesem [Download Link](#),
oder Dokumentnummer 3148512 ins Suchfeld eingeben.

Kontaktieren Sie unsere IHK-Berater [Link zum Finanzierungssprechtage](#)

Impressum


Verleger und Herausgeber:


IHK Darmstadt


Rhein Main Neckar

Rheinstraße 89

64295 Darmstadt

 06151 871-0

 info@darmstadt.ihk.de

 darmstadt.ihk.de

Stand: März 2021

Alle Rechte liegen beim Herausgeber. Ein Nachdruck – auch auszugsweise – ist nur mit ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung des Herausgebers gestattet.