

# Persönlicher Kontakt nicht zu ersetzen

**TREND-MESSE** bleibt für Unternehmen ideale Plattform zur Gewinnung von Kunden

Von Volker Nies

**Auch in einer Zeit, in der viele Unternehmen über das Internet Kunden ansprechen wollen, bleibt eine Verbrauchermesse unverzichtbar, um Kunden zu gewinnen. Kunden tatsächlich überzeugen können Unternehmen nur durch persönlichen Kontakt, wie sie auf Ausstellungen wie der Trend-Messe im Mittelpunkt stehen.**

„Eine Verbrauchermesse hat unschlagbare Trümpfe“, sagt Stefan Schunck, Hauptgeschäftsführer der Industrie- und Handelskammer Fulda. „Messen wecken mit der direkten Produktpräsentation ein Interesse, wie es das Internet in seiner virtuellen Welt niemals kann“, sagt Schunck. Eine Messe schaffe durch die persönliche Begegnung von Kunden und Unternehmensvertretern eine Vertrauensbasis, wie dies nur durch das persönliche Gespräch möglich sei. Auch Fragen der Kunden könne man sofort beantworten, und der Verbraucher könne viele Produkte direkt anfassen und füh-

len. „Deshalb wird es auch in Zukunft immer Ausstellungen wie die Trend-Messe geben“, ist Schunck überzeugt.

„Unsere Produkte muss man fühlen, erleben, anfassen. Unsere Qualität muss man spüren. Deshalb lohnt sich für uns die Teilnahme an der Messe“, sagt Reiner Dräger, Vertriebschef des Fuldaer Fensterherstellers Juchheim-Börner. Dass

sehr viele potenzielle Hausbauer und -sanierer unter den Besuchern sind, schätzt Juchheim ebenfalls.

„Die Messeteilnahme lohnt sich für unser Unternehmen. Wir hatten schon viele interessante Gespräche“, berichtet Michael Göllmann, Niederlassungsleiter von Raiffeisen in Hünfeld. Das Hünfelder Möbelhaus Wirth hat bei der ers-

ten Trend-Messe vor einem Jahr die Erfahrung gemacht, dass es viele Kunden aus dem gesamten Bereich Fulda gewinnen konnte, berichtet Mitarbeiter René Burkard.

„Viele Besucher, die jetzt planen, ein Haus zu bauen, waren hier, um sich zu informieren. Das bedeutet für uns nicht sofort einen Umsatz, aber diese Kunden kommen in einem

Jahr sicher zu nach Mittelkalbach“, erklärt Regina Blum, Chefin von Fußboden-Blum und Vorsitzende der Unternehmerfrauen im Handwerk.

„Die Präsenz hier ist für uns eine Selbstverständlichkeit“, erklärt Stefan Baumgart, Baufinanzier bei der VR BankNordrhön in Hünfeld. Er steht am Gemeinschaftsstand der Genossenschaftsbanken der Regi-

on Fulda. „Gerade mit dieser persönlichen Präsenz wie hier heben wir uns von der Internetkonkurrenz ab. Der Mensch steht für uns im Mittelpunkt.“ Auch die Sparkasse Fulda ist mit einem großen Stand vor Ort. „Damit zeigen wir die enge Verbundenheit mit der Region, die wir seit 225 Jahren pflegen“, erklärt Baufinanziererin Alexandra Möller.



Juchheim-Fenster profitiert vom hohen Anteil der Besucher, die neu bauen oder renovieren wollen, sagt Reiner Dräger.



Regina Blum: Die Messeteilnahme lohnt sich.



Möbel Wirth aus Hünfeld gewinnt bei der Trend-Messe viele Kunden aus dem Großraum Fulda, sagt René Burkard.