

**Ulf Hofes** sorgt dafür, dass *Orbidea*<sup>®</sup>-CHEFSACHE in gute Hände kommt. Wir befragten den erfolgreichen Messeveranstalter zur Entstehung seiner Plattform:

**„Wie sind Sie auf die Idee gekommen, eine Messe zu etablieren, auf der verschiedenste Unternehmen miteinander in Kontakt kommen?“**

Ulf Hofes: „Das lag daran, dass 2003 gewisse historische, politische und persönliche Situationen zusammentrafen. Ursprünglich waren wir eine Eventagentur. Wir haben Marketing-Events, Corporate und Public Events veranstaltet.“

**„Sie haben sich umorientiert?“**

U.H.: „Ja. Ich habe damals gedacht, es müsse doch eine Form von Messe geben, wo Unternehmer und Entscheider branchenübergreifend miteinander ins Gespräch kommen können. Das gab es nicht. Es gab sozusagen keinen Marktplatz für den Mittelstand, und so haben wir ihn dann mit der b2d geschaffen.“

**„Konnten Sie bei dieser Entscheidung die Erfahrungen aus Ihrem Werdegang werten?“**

U.H.: „Ja, als Leiter für Vertrieb und Marketing und als Event-Veranstalter hatte ich den Weitblick für eine neue Sache.“

**„b2d ist in den letzten Jahren stetig gewachsen. Inzwischen gibt es die b2d an 17 Standorten mit 2000 Ausstellern und über 15.000 Fachbesuchern. Was bewegt Aussteller und Besucher, die b2d als Kontaktplattform zu nutzen?“**

U.H.: „b2d-Aussteller und Besucher haben dasselbe Ziel: Auf der b2d ist man offen für Gespräche. Hier wird festgestellt, ob Produkte, Kompetenzen und vor allem „die Chemie“ stimmen. Unternehmer und Entscheider schaffen auf der b2d die Voraussetzungen für gemeinsame Projekte und Aussteller die Grundlage für Neugeschäft.“

**„Inwieweit unterstützen Sie Ihre Aussteller bei der Messevorbereitung?“**

U.H.: „b2d bietet den Ausstellern eine Vielzahl von b2d-Erfolgsbausteinen. So findet vor jeder b2d eine b2d-Ausstellervorbesprechung statt, bei der dem Aussteller wichtige Tipps & Tricks für den eigenen Messeerfolg an die Hand gegeben werden. In einem Ganztags-Messetraining werden die gewonnenen Erkenntnisse vertieft. Nicht zuletzt hat auch jeder Aussteller einen ganz persönlichen b2d-Ansprechpartner, der mit viel Kompetenz und Leidenschaft den Aussteller begleitet und unterstützt.“

**„Bekommen Sie von den Unternehmen Erfolgsmeldungen?“**

U.H.: „Es gibt viele Beispiele von Ausstellern, die auf der b2d „den großen Wurf“ gelandet haben. So hat ein Aussteller aus einem Kontakt heraus im selben Jahr einen Millionenumsatz generiert, ein anderer hat das 30-Fache seiner Standkosten wieder eingefahren. Nach Ausstellerumfragen sind bundesweit über 85 % aller Aussteller zufrieden oder sehr zufrieden mit der b2d.“

**„Welche Rolle spielt Entertainment bei Ihren Messen?“**

U.H.: „Manche sprechen mittlerweile auch von Infotainment. Das ganze Leben besteht aus Interpretation, Kommunikation, Emotion. So ist es auch bei den Messen.“

Man muss die Leute erstmal bei der Emotion packen. Sie müssen Spaß haben, bei dem, was sie tun, und dann sind sie auch in der Lage, Berge zu versetzen. So sagen wir den Ausstellern, je mehr eigene Gäste, desto mehr Spaß auf dem Stand. Und desto mehr strahlt man diesen Spaß aus und lernt mehr neue Leute kennen.

Dabei kommt es auch wie immer im Leben auf zwei Faktoren an: Kompetenz und Leidenschaft. Das eine funktioniert nicht ohne das andere. Wenn Sie einen Stand komplett auf Entertainment aufbauen, haben aber keine Kompetenz dahinter, so merkt das der Kunde genauso, als wenn Sie hochkompetent sind, aber nicht brennen für das, was Sie tun. Beides hat allein keinen Wert. Denn der Mensch ist dann am besten, wenn er Spaß hat bei dem was er tut.“

**b2d – Die Business-Messe für regionale Unternehmenskontakte**

**Aussteller-Zielgruppe:**

Regional aktive Unternehmen aus Industrie, Produktion, Handwerk, Handel und unternehmensnaher Dienstleistung

**Besucher-Zielgruppe:**

Unternehmer, Entscheider, Fach- und Führungskräfte

**b2d findet 2011 u.a. statt in:**

- Berlin
- Bremen
- Düsseldorf
- Hannover
- Köln
- RheinMain
- Ruhrgebiet
- München
- Nürnberg
- Stuttgart

Messestände sind incl. Grundmobiliar ab 590,- € all-inclusive verfügbar.

**b2d BUSINESS TO DIALOG Hofes e.K.**

Celler Heerstraße 174 a  
D-38114 Braunschweig  
team@dialogmesse.de  
Fon: +49 (0) 531 / 580 49 - 0  
Fax: +49 (0) 531 / 580 49 - 20

**www.dialogmesse.de**



