

# Messehandbuch

**IGEHO 2025**

**15. – 19. November**

**Halle 1.0, Stand C122**

# Inhalt

<b>Messthema und Services .....</b>	<b>3</b>
<b>Messepreise .....</b>	<b>4</b>
<b>Messeziele.....</b>	<b>4</b>
<b>Exponate und Dienstleistungen .....</b>	<b>5</b>
<b>Standplan IGEHO.....</b>	<b>8</b>
<b>Übersicht Messegelände.....</b>	<b>9</b>
<b>Übersicht Messehalle 1.0.....</b>	<b>10</b>
<b>Organisatorisches.....</b>	<b>10</b>
Treffpunkt.....	10
Öffnungszeiten.....	10
Präsenzzeiten .....	10
Anreise .....	10
Standgötti-Planung .....	10
Unterkunft .....	11
Parkplätze.....	11
Nicht vergessen.....	11
Präsente und Give-Aways .....	11
Prospekte.....	11
Standordnung.....	12
Standpersonal.....	12
FCSI-Schnitzeljagt.....	12
Gilde auf unserem Stand .....	12
Apéro auf dem Stand.....	12
<b>Einsatzplan inkl. An- und Abreise.....</b>	<b>13</b>
<b>Aufgaben Standpersonal.....</b>	<b>14</b>
<b>Verpflegung.....</b>	<b>15</b>
<b>Erfolgskontrolle / Erfassung Messekontakte.....</b>	<b>16</b>
Nachbearbeitung.....	16
Messenotizen erfassen.....	16
<b>Allgemeine Infos und Tipps .....</b>	<b>17</b>
<i>Messe Knigge - «Touch and go».....</i>	17
6 Phasen eines Messegesprächs:.....	18
<b>Verkaufshilfen .....</b>	<b>20</b>
13 Regeln für eine erfolgreiche Messe .....	20

## Messethema und Services



Wir wollen dem Kunden den Alltag so leicht wie möglich machen und jegliche Komplexität vermeiden. Dafür gibt es unsere bereits bekannten Services: **Remote Service** und **EasyAccess**

Neu dazugekommen sind die folgenden beiden Services, welche über unser CONNECTED WASH-Plattform aufgerufen werden können:

- **EcoPilot**
- **GlassScan**

Ebenfalls dazugekommen ist der ausgebaut Scout-Service, der aber nicht unter dem Messethema «Don't worry. Just wash.» geführt wird.

### GlassScan

(Zugang über CONNECTED WASH)

**Ziel:** Komplexität für unsere Kunden verhindern

**Wie:** Foto von einem Glas machen und Beantworten von 5 Fragen

**Ergebnis:** Die KI wird dies analysieren und kalkuliert die perfekten Parameter > dies wird dann an die Maschine gesendet und als Spülprogramm festgelegt. Wir können dies von aussen auf die Maschine spielen.

#### Login CONNECTED WASH

[technical.exhibition.ai2@winterhalter.de](mailto:technical.exhibition.ai2@winterhalter.de)  
hellohost123!

### EcoPilot

(Zugang über CONNECTED WASH)

**Ziel:** Mit EcoPilot lernt die Maschine (KI) selbst, wann das Eco-Programm genutzt werden kann und wann volle Power benötigt wird. Kunde muss nicht mehr daran denken. Effizienz steigern.

**Wie:** Dafür werden folgende Daten miteinbezogen: Historie-Daten, aktuelle Daten, Wetterdaten

**Ergebnis:** Einsparungen von bis zu 17% (Energieverbrauch) möglich durch Temperatur-Senkung.

### Remote Service

(Zugang über CONNECTED WASH)

**Ziel:** Alle Probleme beim ersten Kontakt lösen

**Wie:** Externer Zugang (Experten-Modus) und Datenabruf über Connected Wash

**Ergebnis:** Wir können von weitem überwachen und wenn möglich, bereits eingreifen und optimieren.

### EasyAccess

(Zugang über QR-Code auf der Maschine)

**Ziel:** Winterhalter macht das Leben einfach (Kontaktaufnahme), Einfacher Zugang zur Winterhalter-Welt über QR-Code-Zugang

**Wie:** Scannen von individuellem QR-Code auf der Maschine

**Ergebnis:** Kunde hat alle Informationen über die Maschinen an einem Ort gesammelt.

Handbuch, Instruktionen, Connected Wash, Produkt Registrierung, Kontakt und Service Hotline

### Conveyor Scout (Ende November live)

(Zugang über [scouts.winterhalter.com](http://scouts.winterhalter.com))

#### Login Scout

[info@winterhalter.ch](mailto:info@winterhalter.ch)  
IGEHO2025!

(Zugang über [scouts.winterhalter.com](http://scouts.winterhalter.com))

#### Login PayPerWash

[technical.exhibition3@winterhalter.de](mailto:technical.exhibition3@winterhalter.de)  
123456wiha!

(Zugang über [my.winterhalter.com](http://my.winterhalter.com))

### PayPerWash

Ebenfalls auf dem Stand integriert ist der PayPerWash-Service.

**Dieser ist auf zwei Maschinen aufgespielt: UC-L (Gläser-Wand) und PT-L (mit Tischanlage)**

**Die beiden neuen Themen (EcoPilot und GlassScan) werden mit dem Software-Update im Februar 2026 automatisch für alle unsere Kunden erhältlich sein und werden kostenlos als zusätzlicher Serviceleistung zur Verfügung gestellt. (für UC und PT)**

## Messepreise

Die Messepreise unserer Mitbewerber kennen keine Schmerzgrenze. Bei diesem Preiskampf werden wir aus Überzeugung nicht mitmachen. Stattdessen berücksichtigen wir unseren Fachhandel und bieten faire Messepreise. Insgesamt bieten wir 25% Rabatt **minus den Umweltförderbeitrag** auf alle Spülmaschinen. Eine entsprechende Messepreisliste wird an der IGEHO abgegeben.

## Messeziele

### Zielgruppe Fachhandel

- Gemeinsame Stärke visualisieren und kommunizieren
- Image Innovationsführer ausbauen
- Vertrauen ausbauen
- Synergien und weitere Möglichkeiten einer Partnerschaft kommunizieren

### Zielgruppe Endkunde

- 400 Messekontakte
- Next Level Services → den Kunden aufzeigen, welchen Nutzen sie mit unseren Next Level Services haben
- Neukundengewinnung
- Kundenkontakte pflegen
- Fachkompetenz und Qualität als Gesamtsystemlöser und Innovationsführer vermitteln  
"Wir kümmern uns ums Spülen."
- Image Innovationsführer ausbauen
- Bekanntheitsgrad steigern
- Marktforschungsziel (Wünsche / Kritik / Anforderungen ZG ermitteln)
- Besucher für unsere Philosophie und unsere Produkte begeistern

## Exponate und Dienstleistungen

### Gläserspülen

Maschine	Anschluss	Korb	Bestückung
<b>UC-S Demo</b> VarioPower Demo EasyAccess	Umwälzmodus ohne Chemie	Gläserkorb, Drahtgitter 4 Reihen, 400x400 55 01 178	4-5 Plastikgläser
<b>UC-L Demo</b> Lippenstift-Test EasyAccess, PPW, CW	Vollangeschlossen mit Chemie (F420e / B2S)	Gläserkorb, Drahtgitter 5 Reihen, 500x500 55 01 271	Weissweingläser
Abtropfwanne für UC-L			
<b>AT-S Excellence Dummy</b>			

### Bar Theke

Maschine	Anschluss	Korb	Bestückung
<b>UC-M Energy</b> Software Bistro EasyAccess	Vollangeschlossen mit Chemie (F420e / B2S)	Bistro, 500 x 500 mm 85 000 612 Besteckköcher, 36 02 128	Wird zum Abwaschen ge- nutzt
<b>UC-L</b> Software Flaschen EasyAccess	Vollangeschlossen mit Chemie (F420e / B2S)	Flaschenkorb, 500x500 60005500	Wird zum Abwaschen ge- nutzt

### HyEx Wand

Maschine	Anschluss	Korb	Bestückung
<b>UC-XL Demo</b> EasyAccess	trocken	-	-
<b>AT-M Dummy</b>			
<b>DuoMatik Dummy</b>			
Gläserkorb		Gläserkorb, Drahtgitter 5 Reihen, 500x500 85 000 436 Einteilungsbügel 85 000 442	Verschiedene Gläser
Gläserkorb		Gläserkorb, Kunststoff 500x500 36 02 222	Champagner Gläser
Chemie			F420e 12kg und B2S
TE15 Patrone			
Titrierkoffer			

## Geschirrspülen / PT-Wand

Maschine	Anschluss	Korb	Bestückung
<b>PT-L Energy</b> EnergyPlus, automatische Haubenöffnung, VarioPower EasyAccess, PPW, CW	Vollangeschlossen	Tellerkorb: 55 01 172	Teller
Tischanlage		Besteck- und Kleinteilekorb 600x500, 55 01 266	Spülchemie F8500 25 kg / B170XD
<b>DuoMatik 3 Dummy</b>			
<b>PT-M Standard</b> EasyAccess	trocken	-	-

## UF-Wand

Maschine	Anschluss	Korb	Bestückung
<b>UF-L Energy Plus Demo</b> EasyAccess		Gerätekorb 636 x 714 mm 65 006 235 (Korbwagen)	Div. Geräte
Korbwagen UF-M/L		Tellerkorb 8 Reihen 36 02 208	ohne Spülgut
<b>Touch Display &gt; Scout</b>			

## CTR

Maschine	Anschluss	Korb	Bestückung
<b>CTR ML-M Energy</b> Links-rechts, EasyAccess	Trocken, Strom ange- schlossen	Bleche- und Tablettkorb (Kunststoff) Größe L 9 Reihen 30 011 787	Bleche
Solidos	S 8400 +		mit Gehäuse (Achtung nur aufgeklebt)

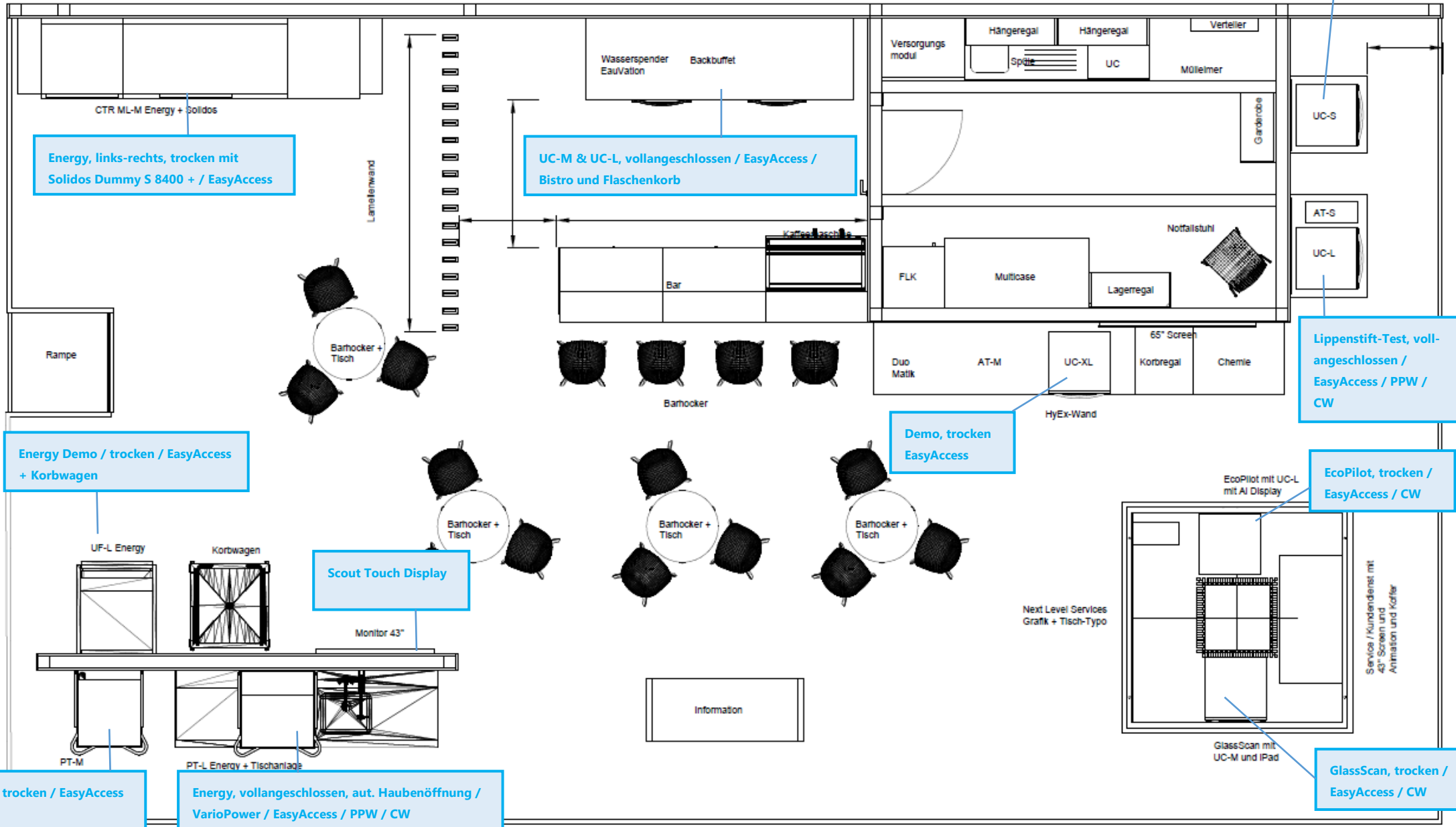
## Next Level Solutions / Service Insel

Maschine	Anschluss	Korb	Bestückung
<b>UC-L</b> EasyAccess, CW EcoPilot	trocken	-	-
<b>UC-M</b> EasyAccess, CW GlassScan	trocken	Gläserkorb mit Aufsatz 500 x 500 mm 5 Reihen 5501271 Höhe 280mm	Weissweingläser
<b>iPad für GlassScan</b>			
<b>Kundendienst-Koffer</b>			

## Kabine

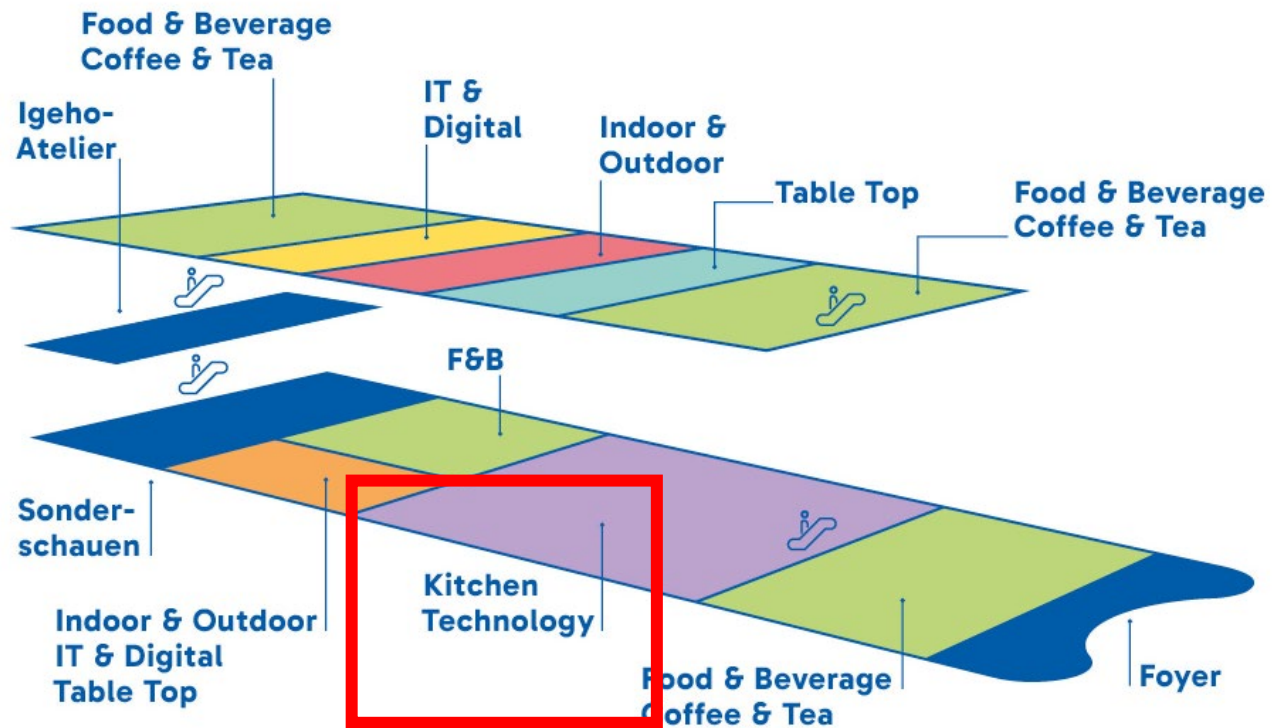
Maschine	Anschluss	Korb	Bestückung
<b>UC Maschine</b>	Vollangeschlossen	Bistrokorb 85 000 612 + Besteckköcher 36 02 271 Gläserkorb 85 000 436 Dreiteiliger Gläserkorb 55 01 201 1 × Abtropfwanne	
Weiteres Equipment in der Kabine von Gielissen: 1 x Kühlschrank Spiegel Garderobe für Jacken Lagerregal 2 x Hängeregale 1x Multi-Kiste Stuhl			

# Standplan IGEHO



# Übersicht Messegelände

## HALLE 1.1



## HALLE 1.0

# Übersicht Messehalle 1.0

[→ Online Hallenplan](#)



# Organisatorisches

## Treffpunkt

Freitag, 15. November 2025 um 15.00 Uhr auf dem Stand.

## Öffnungszeiten

Die IGEHO findet vom **15. – 19. November 2025** statt und hat täglich von **09.00 Uhr bis 18.00 Uhr** geöffnet. (→ *Mittwoch, 19. November 2025, 09.00 – 16.00 Uhr*)

## Präsenzzeiten

wenn nicht anders vereinbart treffen wir uns  
um **08.15 Uhr**  
auf unserem Stand **C122**  
in der **Halle 1.0**  
Messeschluss **18.15 Uhr**

Je nach Bedarf sind vor Messebeginn folgende Aufgaben zu erledigen:

- Reinigung der Maschinen
- Auffüllen der Getränke, Snacks, etc.
- Auffüllen von Prospektmaterial
- usw.

Vor Messebeginn hat jeder Mitarbeiter die Gelegenheit Eindrücke, Verbesserungsvorschläge, Erfahrungen, die er während des Vortages gesammelt hat, in einer kurzen Zusammenfassung bekannt zu geben. Dadurch erhalten wir die Möglichkeit uns täglich zu verbessern ☺!

## Anreise

Gemäss Standpersonal-Planung jeweils am Vorabend des Einsatzes (Achtung! Fahrgemeinschaften bilden und wenn sinnvoll mit ÖV anreisen). Wenn möglich, bitte zuerst Check-In im Hotel durchführen.

Das Standpersonal, welches erst später anreist, kommt jeweils am Vorabend vor Einsatz **um 17.00 Uhr auf den Messestand** zu einem Standrundgang.

## Standgötti-Planung

Damit Personen die später Anreisen ebenfalls eine Standeinführung haben, wird jeder jemanden zugeteilt.

Neuankömmling	Götti
Manuel Joss	Reto Kaufmann
Thomas Hassler	Kevin Gillmann
Marco Sperolini	Sébastien Nardella
Tiziano Besso	Christian Rohner
Darko Lasic	Marcello Pesare
Louis Staudenmaier	Franz Gmür
Marcel Hirt	Erwin Marty

Es werden alle Standelemente kurz durchgegangen und besprochen sowie auch alle Zugänge getestet: Connected Wash | EasyAccess | Remote Access | GlassScan | EcoPilot | Scout | PayPerWash | Maschinen und Funktionalität

## Unterkunft

Essential by Dorint Basel City • Schönaustrasse 10 • CH-4058 Basel  
T 061 695 70 00 • F 061 695 71 00 • <https://hotel-basel.dorint.com/de/>

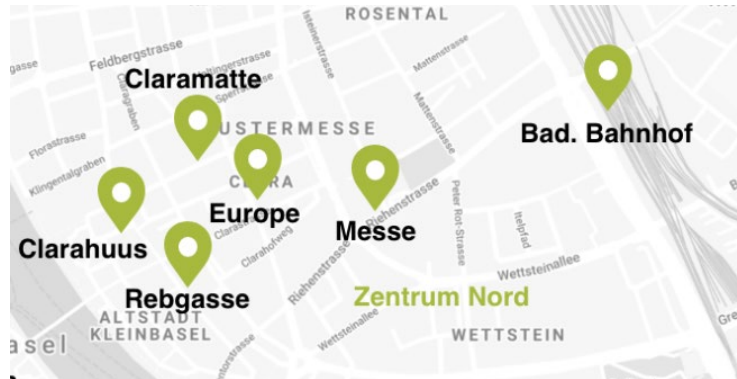
[Google Maps](#)

## Parkplätze

Im Hotel stehen Parkplätze zur Verfügung. **Bitte aber trotzdem, wo möglich Fahrgemeinschaften bilden!**

Das Messeparking und das Parking am badischen Bahnhof sind komplett mit Dauerkarten belegt.

Weitere Parkplätze sind am **Euroairport (Park & Ride)** von der Messe vorgesehen (Transferzeit ca. 10 min – CHF 20.-/Tag.). Weitere Parkhäuser in der Nähe der Messe ([www.parkleitsystem-basel.ch](http://www.parkleitsystem-basel.ch)):



**Europe Parkhaus**, Hammerstrasse 68, 4057 Basel, T +41 (0) 61 690 87 05  
(4 min. zu Fuss – 1 Std. CHF 2.50, 24 Std. CHF 35.-)

**Parkhaus Claramatte**, Klingentalstrasse 25, 4057 Basel, T +41 (0) 61 681 41 20  
(7 min. zu Fuss – 1 Std. CHF 3.00, 24 Std. CHF 30.-)

## Nicht vergessen

- Aussteller Ausweis
- Visitenkarten!
- persönliches Schreibzeug
- persönliche Vorbereitung / Unterlagen (Argumentationshilfen, etc.)

## Präsente und Give-Aways

Fällt dieses Jahr auch wieder aus!

## Prospekte

Grundsätzlich werden **keine Prospekte abgegeben**, denn jeder Prospekt, den wir nach der Messe versenden dürfen, ist ein Zweitkontakt! Ausnahmen gelten, wenn

- a) die Problemstellung / Anwendung des Besuchers hinterfragt wurde
- b) dem Interessenten im Prospekt die wichtigen Punkte (z.B. Hauptnutzen unseres Angebots) gezeigt und markiert werden müssen.

## Standordnung

- auf dem Stand und in der Kabine gilt absolutes Rauchverbot
- Telefonieren auf dem Stand ist ebenfalls untersagt; bitte den Text auf der Combox entsprechend anpassen oder Umleitung auf VKI einrichten;
- auf Alkohol ist bis 17.00 Uhr zu verzichten.
- für die Gästebewirtung sind grundsätzlich unsere Mitarbeiterinnen des Service / Empfang / Allrounder zuständig; bei Engpässen sind jedoch aufmerksame Standmitarbeiter Gold wert.
- das Essen wird nur in der Kabine eingenommen;
- der Stand ist immer besetzt, Abwesenheiten sind bekannt (→ Meldung an der **Info-Theke**)
- der Stand ist immer sauber und aufgeräumt
- für die morgendliche Reinigung ist das gesamte Messteam verantwortlich

## Standpersonal & Bekleidung

- ist gut vorbereitet, kennt die Ziele und unsere Partner, ist sattelfest in der Produktkenntnis und dem Fachwissen
- ist korrekt angezogen:
  - **VAD Herren:** Hose, Hemd, Gilet, → gem. Reto
  - **KD / HyEx:** Hemd; dunkle Jeans und gegebenenfalls Gilet
  - **Bar / Service:** schwarze Jeans, schwarzes Hemd, schwarze Schuhe + Schürze Winterhalterwelt
  - **Damen:** Jupe oder Hose (blau, grau, schwarz), Bluse
  - Jeder trägt ein Namensschild (wird an der IGEHO abgegeben – unbedingt retournieren!)

## FCSI-Schnitzeljagt

Während der Messe findet eine FCSI-Schnitzeljagt statt, wo die Messebesucher Fragen über Messeaussteller beantworten müssen. Unsere Frage/Antwort lautet:

Frage	Antwort
Wie viele Mitarbeitende der Winterhalter Gastronom AG tragen aktuell oder trugen vor der Heirat den Nachnamen Winterhalter?	Eine Person

## Gilde auf unserem Stand

Am Mittwochnachmittag, bis Messeschluss begleiten uns ein paar Gilde-Verbandsmitglieder auf unserem Stand. Sie werden einen Banner/Beachflag aufstellen und Netzwerken. Dafür haben sie auch ein wenig Werbung für uns gemacht.

## Apéro auf dem Stand

Es wird jeden Nachmittag um ca. 16.30 Uhr ein kleiner Apéro auf dem Messestand aufgetischt. Dies ist für unsere Kunden und Partner. Ihr dürft sie im Gespräch natürlich gerne dazu einladen.

Begleitend wird es noch einen separaten Wein (Rot und Weiss) geben.

(Während dem normalen Messebetrieb schenken wir aber NUR den auf den Getränkelisten aufgelisteten Weisswein aus – KEIN Rotwein!)

## Einsatzplan inkl. An- und Abreise

	Dienstag, 11.11.2025	Mittwoch, 12.11.2025	Donnerstag, 13.11.2025	Freitag, 14.11.2025	Samstag, 15.11.2025	Sonntag, 16.11.2025	Montag, 17.11.2025	Dienstag, 18.11.2025	Mittwoch, 19.11.2025	Donnerstag, 20.11.2025	Bemerkung
Erwin Marty				(x)	x	x	x	x	x		
Reto Kaufmann				(x)	x	x	x	x			
Manuel Joss						(x)	x	x	x		
Kevin Gillmann				(x)	x	x	x	x	x		
Sébastien Nardella				(x)	x	x	x	x	x		
Thomas Hassler						(x)	x	x	x		
Marco Sperolini						(x)	x	x	x		
Marcello Pesare				(x)	x	x	x	x			
Franz Gmür				(x)	x	x	x	x	x		
Christian Rohner				(x)	x	x	x	x	x		
Tiziano Besso					(x)	x	x	x	x		
Student Mecka Max Reichel				(x)	x	x	x	x	x		
Vera Boser				(x)	x	x	x	x	x		
Claudia Kluser				(x)	x						
VAD-Deutschland Darko Lasic					(x)	x	x				
Key-Account-Manager, Louis Staudenmaier						(x)	x	x			
Marcel Hirt							(x)	x			
<b>Total Standpersonal</b>					10	11	15	15	11		
Monteur Sebi											Aufbau / Abbau Mietmaschinen 4 Stück
<b>Team International</b>											
Hanna Würth			(x)	x	x						
Bemd Sauter	(x)	x	x	x	x				(x)	x	
Andi Kratzer	(x)	x	x	x	x				(x)	x	
<b>Übernachtung</b>	2	2	3	13	10	15	15	11	2	0	

(x) Anreise

x Abreise

## Aufgaben Standpersonal

Bezeichnung	Aufgaben
Verkauf	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ansprechpartner für FH und Endkunde</li> <li>• Beratung und Verkauf von Spülmaschinen und Zubehör</li> <li>• Je nach Situation Weiterleitung an KD oder HyEx</li> <li>• Ausfüllen der Messenotizen</li> </ul>
Kundendienst	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ansprechpartner für Endkunden bei technischen Problemen</li> <li>• Annahme von Beanstandungen und Reklamationen</li> <li>• Beratung und Verkauf von Wartungs- und Serviceverträgen</li> <li>• Ausfüllen der Messenotizen</li> <li>• Verantwortung Technik Messestand</li> </ul>
HyEx	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ansprechpartner für Endkunden rund ums Thema Spülresultat</li> <li>• Beratung und Verkauf sämtlicher HyEx Produkte</li> <li>• Ausfüllen der Messenotizen</li> </ul>
Empfang/ Allrounder	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verwaltung Prospekte</li> <li>• Informationsbeschaffungen mittels Notebook</li> <li>• Unterstützung Service nach Bedarf</li> <li>• Betreuung Endkunden / FH</li> <li>• Je nach Situation Weiterleitung an VAD, KD oder HyEx</li> <li>• Unterstützung Service nach Bedarf</li> </ul>
Service	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bewirtung der Gäste nach dem Motto «Mann und Frau sollen sich bei uns auf dem Stand wohl fühlen»; wir sind jedoch keine Ausschankstelle</li> <li>• Spülen und Bereitstellen von Geschirr und Gläser</li> <li>• Reinigen der Bar / Tische</li> <li>• Auffüllen von Getränken</li> </ul>

**Messeleads werden, wenn möglich, immer gleich direkt nach dem Gespräch erfasst!**

# Verpflegung

## Frühstück

Es ist jedem selbst überlassen, ob er am morgendlichen Frühstück teilnimmt.

---

## Mittagessen

Für die Mittagsverpflegung stehen Brötchen und etwas Süssgebäck zur Verfügung. Diese werden jeweils am Morgen von SutterBegg angeliefert. Änderungen der Bestellungen möglich über Mail (empfang@sutterbegg.ch)

Jeder hat die Möglichkeit sich in die Kabine zurückzuziehen, um die Verpflegung einzunehmen. Es ist jedoch immer darauf zu achten, dass genügend Personen auf dem Stand sind.

---

## Apéro

Es wird jeden Nachmittag um ca. 16.30 Uhr ein kleiner Apéro auf dem Messestand aufgetischt. Dies ist für unsere Kunden und Partner. Ihr dürft sie natürlich gerne dazu einladen.

Begleitend wird es noch einen separaten Wein (Rot und Weiss) geben.  
(Während dem normalen Messebetrieb schenken wir aber NUR Weisswein aus!)

---

## Abendessen

### Wir verzichten dieses Jahr auf einen offiziellen Partnerabend

Dafür wird es jeden Nachmittag einen kleinen Apéro geben, an den wir unsere Partner natürlich gerne einladen dürfen. Sollte ein Partner direkt anfragen, ob er uns zum Abendessen begleiten darf, ist dies natürlich möglich. Bitte informiert mich hier aber rechtzeitig, da ich die Reservation entsprechend anpassen muss.

**Locations:** Ihr habt die Locations auch alle in der Termineinladung drin (mit Google Maps-Link). Die Restaurants sind zu Fuss und mit dem Tram erreichbar.

Freitag, 14.11.2025	<b>Trattoria Aroma</b> Frau Stefania Giovannini Auf der Lyss 14 4051 Basel 061 333 11 50
Samstag, 15.11.2025	<b>Restaurant Besenstiel</b> Frau Alice Flotta Klosterberg 2 4057 Basel 061 261 66 88
Sonntag, 16.11.2025	<b>Portofino</b> Herr Elia Schlegel Blumenrain 20 4051 Basel 061 261 54 42
Montag, 17.11.2025	<b>Restaurant zur Harmonie</b> Frau Anna Götenstedt Petersgraben 71 4051 Basel 079 693 30 48
Dienstag, 18.11.2025	<b>Walliser Kanne</b> Herr Schüpfer Sepp Gerbergasse 50 4001 Basel 061 261 70 17

# Erfolgskontrolle / Erfassung Messekontakte

## Nachbearbeitung

### a) Messenotizen

Alle Messenotizen werden im CRM erfasst, entsprechende Massnahmen, werden direkt über die Folgeaktivitäten, eingeleitet. Die VAD's können alle offene Messekontakten im CRM nachschauen.

Bis **Ende KW 49 (Freitag, 05.12.2025)** muss jede Kontaktaufnahme mit dem Messebesucher durchgeführt worden sein.

### b) Bestellungen

Werden bereits während der Messe an den VKI weitergeleitet; Kopie der Bestellungen an die VAD's zur Kontrolle und Überwachung.

### c) Feedback-Protokoll

Jeder Mitarbeiter der Standmannschaft erstellt ein kurzes Feedback-Protokoll. Das Formular wird nach der Messe versendet. (→ **Abgabetermin an MKT bis spätestens 28.11.2025**).

## Messeauswertung

Die Messeauswertung folgt über das Marketing.

## Messenotizen erfassen

Wir werden die Messenotizen über die Scan2Lead App mit dem eigenen Telefon und den Messe-iPads erfassen. Das Ausfüllen der Messenotiz wird an der Standbesprechung erklärt.

Die App ist sehr einfach und selbsterklärend.

Bei Bestellungen wird das Bestellformular komplett ausgefüllt und unterschrieben.

## Allgemeine Infos und Tipps

### MESSE KNIGGE - «TOUCH AND GO»

Da unser persönlicher Einsatz auf der Messe über den Erfolg nach der Messe entscheidet, haben wir die wichtigsten Tipps und Regeln zusammengestellt. Nutzen Sie diese, um traditionelle Verhaltensweisen in Frage zu stellen. Märkte verändern sich, also müssen wir es auch tun.

### Stellen Sie Ihre Kunden in den Mittelpunkt!

Die Gewinnung von Neukunden ist von hoher strategischer Bedeutung für die Zukunftssicherung von Winterhalter. Deshalb sollten Messegespräche mit bestehenden Kunden kürzer gestaltet werden. Denn hier liegen die Reserven, die zur Gewinnung von Neukunden genutzt werden können. Diesen Besuchern gilt es einen **Termin «zu verkaufen»**, denn sein Problem können und wollen wir nicht auf der Messe lösen.

Bei **Reklamationen** werden die Besucher sofort an die **zuständigen Personen (VL, KDL, HyEx) weitergeleitet**. Das Messepersonal muss sehr schnell erkennen, wer auf den Stand gekommen ist und wie viel Zeit ihm gewidmet werden soll. **Keine langen und tiefen Gespräche**, sondern Interesse für einen Nachmessetermin wecken bei dem fernab von der Messehektik und in vertrauter Atmosphäre des Gesprächspartners diskutiert werden kann. Bedenken Sie bitte, dass Sie in der Rolle des Gastgebers sind und nicht wie sonst ein Besucher.

Über 60 % der Besucher haben einen „Messelaufplan“, d. h. über 60 % Ihrer Partner kommen **bewusst** zum Stand. Die Zeit der Messebesucher ist limitiert.

Ihrem Besucher, der noch weitere Stände besucht, muss unser Stand, Ihre Argumentation, Ihr Verhalten so deutlich (positiv) in Erinnerung bleiben, dass er unseren Wettbewerb vergisst. Manche, Ihrer für die Messeziele uninteressanten Besucher halten Sie unter Umständen auf, trotzdem können Sie nicht einfach gehen. Ihre Kunst bleibt der höfliche, jedoch entschlossene Gesprächsabbruch.

**Jede Messestunde kostet Geld. Deshalb ist jede Minute kostbar – auch für den Kunden.**

## Gesprächsführung / Ansprache der Besucher

Sie sprechen **jeden** Besucher Ihres Standes an. Anbei erhalten Sie einige allgemeine Fragestellungen, die Ihnen hilfreich sein können.

### 6 Phasen eines Messegespräches:

#### 1. Begrüßung

- Händedruck!
- Guten Tag Herr / Frau...
- Mein Name ist...

#### Eis brechen:

- «Wofür interessieren Sie sich besonders?»
- «Welche unsere Produkte kennen Sie bereits?»
- «Wie finden Sie dieses Gerät?»
- «Was ist Ihnen wichtig bei einer Spülmaschine?»
- «Wo haben Sie die Spülmaschinen bereits im Einsatz?»
- «Woher kennen Sie Winterhalter / unsere Produkte?»
- «Welche Neuheiten (von Winterhalter) kennen Sie bereits?»
- «Was ist für Sie wichtig an dieser Messe?»
- «Was erwarten Sie von einer guten Spülmaschine?»

#### 2. Bedarfsabklärung Spülmaschine

- «Wo haben Sie die Spülmaschinen bereits im Einsatz?»
- «Welches Spülgut spülen Sie?»
- «Eröffnen Sie ein neues Lokal?»
- «Was ist für Sie wichtig, wenn Sie an sauberes Geschirr denken?»
- «Wie wichtig ist „Ressourcen sparen“ für Sie?»

#### 3. Spülmaschine vorstellen

- 5 USP's vorstellen
- Material in die Hand geben
- Kunden aktiv einbinden

#### 4. Bedarfsabklärung Zubehör

- Wasseraufbereitung «Ist das Wasser in Ihrer Region kalkhaltig?»
- Handling «Wie läuft bei Ihnen der Geschirrkreislauf?»
- Handling «Wie transportieren / lagern Sie das Geschirr?»

#### 5. Vereinbarung

- «Wohin dürfen wir Ihnen Unterlagen oder ein Angebot senden?»
- «Wann dürfen wir Sie nach der Messe für einen Termin kontaktieren?»

#### 6. Verabschiedung

- Verabschiedung per Händedruck  
Falls wir die Adresse immer noch nicht erhalten haben, greifen Sie zu Ihrer Visitenkarte und reichen Sie dem Besucher demonstrativ! Er gibt Ihnen bestimmt seine. Warten Sie nur! Wenn er keine hat, gibt er Ihnen seine Daten die Sie dann auf der Messenotiz notieren können.

#### Exkurs Preiskonfrontationen «Es ist zu teuer / Sie sind (viel) zu teuer.»

Gegenfragen:

- «Was ist Ihnen sauberes Geschirr wert?»
- «Was ist Ihnen ein reibungsloser Ablauf in Ihrer Spülküche wert?»
- «Was ist Ihnen Ihre Spülmaschine wert?»
- «Was ist für Sie günstig?»
- «Finden Sie das Angebot fair?»
- «Welche Finanzierungssysteme suchen Sie?»

#### Exkurs Einwände «Ich möchte es mir noch überlegen.»

- «Wo haben Sie Bedenken?»
- «Welche Informationen/Angaben fehlen Ihnen noch?»
- «Wann gedenken Sie eine Entscheidung zu treffen?»

«Wir sind mit unserem heutigen Lieferanten zufrieden.»

- «Womit sind Sie besonders zufrieden?»
- «Was erwarten Sie von Ihrem Lieferanten?»

## Verkaufshilfen

### 13 Regeln für eine erfolgreiche Messe

Damit Ihr auf der Messe noch erfolgreicher seid, haben wir für Euch 13 kleine Regeln zusammengestellt. Nehmt Euch diese zu Herzen und lest sie aufmerksam durch.

1. **Setze Dir Ziele!** Wenn Du Dir keine Ziele setzt, wie willst Du dann beurteilen, ob ein Messetag erfolgreich war oder nicht?
2. Nimm **Blickkontakt** auf und zeig ein **freundliches Gesicht** (Spiegeltest).
3. Denke Dir: «**Ich freue mich auf unsere Besprechung**».
4. Fester, dem Kunden angepasster **Händedruck mit Blickkontakt**.
5. Passe Deine **Körperhaltung** unauffällig der des Kunden an.
6. **Positioniere Dich** an der richtigen Stelle.
7. Gehe nie auf den Kunden frontal los.
8. Mustere nie den Kunden von oben nach unten.
9. Wenn Du ein Verkaufsgespräch unter- oder abbrichst, tu das höflich und mit Anstand.
10. Schaue nicht ständig nach anderen Kunden, sondern konzentriere Dich auf Dein derzeitiges Gespräch.
11. Strahle **Sicherheit und Lebensfreude** mit einer aufrechten Körperhaltung aus.
12. Die ersten 5 Sekunden sind wichtiger als die folgenden 5 Minuten.
13. Rollentausch: wir sind Gastgeber, der Kunde kommt zu uns.