

# Wo der „Schuh drückt“

▶ Berater *Peter Demes* über den „zwischenmenschlichen“ Geschäftsabschluss auf der Entscheider-Messe 2010

**Die Demes Consulting und ihre Partner bieten Menschen im Kundenkontakt umfangreiche Beratungsleistungen. Warum war die Entscheider-Messe 2010 in der Lokhalle für Sie ein Erfolg?**

Wir sind heute mit unserem Angebot im B2B-Geschäft in ganz Deutschland aktiv und stellen dabei fest, dass unsere wichtigsten Erfolge immer dort erzielt werden, wo wir eine tiefe regionale Einbindung in das wirtschaftliche Umfeld haben. Dies trifft natürlich auch für die Region um Göttingen zu. In unserer Messeplanung ist deshalb die Entscheider-Messe seit 2007 ein fester Baustein geworden, um unsere Kunden heute und zukünftig direkt anzusprechen. Schon 2008 war die Messe für uns überaus erfolgreich, deshalb haben wir weit im Vorfeld der diesjährigen Veranstaltung damit begonnen, mit den Entscheidern feste Gesprächstermine an den zwei Messetagen zu vereinbaren. Unsere Messegäste haben nach ihren Gesprächen durchweg die Gelegenheit genutzt, sich auch von der Leistungsfähigkeit anderer Aussteller zu überzeugen. Das Feedback zur Messe war von unseren Besuchern durchweg positiv.

**Messekonzepte werden im Zeitalter der elektronischen Medien oft in Frage gestellt. Wie sehen Sie die Bedeutung von B2B E-Commerce in dieser Entwicklung?**

Sie brauchen als Kaufentscheider heute keine Messe mehr zu besuchen, um sich über Neuerscheinungen oder das Produktprogramm eines Anbieters zu informieren. Das übernimmt leistungsfähige E-Commerce-Software in Form von elektronischen Katalogen auf der Website. Im Zeitalter des Internet reicht dem Interessenten dann ein Handy zum „Surfen“ eines Produkt- und Dienstleistungsprogramms völlig aus. Wer seine

Produkte im Netz wettbewerbsfähig präsentieren kann, bindet seine Kunden schon in diesem frühen Stadium des Kaufprozesses.

**Wie kann man solch eine Messe dann für sich nutzen?**

Eine Messe leistet parallel dazu eine Vertriebsunterstützung, die sich auf den „zwischenmenschlichen“ Geschäftsabschluss konzentrieren muss. Nirgends sonst hat man die Möglichkeit, in so kurzer Zeit so viele vertriebsbegleitende Gespräche zu führen – das hat die Entscheider-Messe aus unserer Sicht auch in diesem Jahr wieder eindrucksvoll unter Beweis gestellt. Unser Partner Herr Jakob Elfinger vertritt die Demes Consulting in München und Regensburg und war an beiden Messetagen nicht nur von der Messeorganisation überzeugt, sondern hat auch die Lokhalle als Veranstaltungsort in Bahnhofs- und Zentrumsnähe als ein Vorzeigeobjekt für die Region bezeichnet. Seiner Meinung nach scheitert vielerorts die Durchführung einer vergleichbaren Veranstaltung schon an diesen Grundvoraussetzungen.

**Sie waren auch mit Ihren überregionalen Partnern auf der Entscheider-Messe vertreten, was haben die beiden Tage speziell für Ihr Unternehmen gebracht?**

Wir arbeiten heute als Beratungsunternehmen in Kooperation mit mehreren Kollegen in Deutschland und planen, die auf der Entscheider-Messe gesammelten Erfahrungen regional wie überregional zu nutzen. Die steigende Nachfrage nach unseren vertriebsunterstützenden Beratungsleistungen gerade im Mittelstand resultiert aus der derzeitigen Wirtschaftslage. In dem härter werdenden Verdrängungswettbewerb wird es für die Akteure immer schwieriger, profitable Aufträge zu akquirieren. Erschwerend



kommt hinzu, dass gute und bezahlbare Vertriebsmitarbeiter Mangelware geworden sind. Es gibt im Mittelstand nicht wenige Unternehmen, die ihre Umsatz- und Expansionspläne nicht realisieren können, weil gute Vertriebsmitarbeiter schlichtweg fehlen. Besonders vor dem Hintergrund einer gerade wieder aufkeimenden Konjunktur ist das ein besorgniserregender Zustand. Während der Messe haben die Kundengespräche gezeigt, wie sehr den Unternehmen hier der „Schuh drückt“.

**Vielen Dank für das Gespräch!**

#### ▶ Zur Person

*Peter Demes* ist seit 2007 Inhaber der Firma *Demes Consulting* in Göttingen. Der Vertriebsprofi hat vorher u.a. bei Sartorius und Gore (Goretex) wertvolle Erfahrungen gesammelt, die er in Workshops und in Coachings vermittelt.

Kontakt:  
[Peter.Demes@demes-consulting.de](mailto:Peter.Demes@demes-consulting.de)