



FIBO – bin ich gut vorbereitet?

Alle Jahre wieder öffnet die weltgrösste Fitnessmesse in Köln ihre Tore. Eine enorme Anzahl von Firmen und Menschen trifft sich, um sich miteinander auszutauschen und Geschäfte zu machen. Seit über 30 Jahren besuche ich die FIBO als Aussteller oder Kunde und freue mich jedes Mal aufs Neue auf diesen Anlass. Was mich über Jahre immer wieder erstaunt hat, ist der Eindruck, wie unvorbereitet viele Unternehmer an ihr teilnehmen, und es anscheinend dem Zufall überlassen, wen sie treffen und was sie kaufen. Dabei ist diese Messe die grösste der Branche weltweit und alles, was Rang und Namen hat, ist dort anzutreffen. Jeder hat die Möglichkeit, sich an einem Ort während vier Tagen optimal zu informieren, wichtige Menschen zu treffen und gute Geschäfte zu machen. Der folgende Bericht hat zum Ziel, Ihnen einige Vorschläge und Anregungen zu machen, damit Sie den optimalen Nutzen aus diesem Anlass ziehen können.

Vor der FIBO:

- In der **Jahreszielplanung** bespricht und analysiert man alle Bereiche bis ins Detail und deshalb ist sie die optimale Grundlage, um die Messe vorzubereiten:
 - Was brauchen wir für die Zukunft?
 - In welchen Punkten sind wir schlechter als die Konkurrenz – Produktmix
 - Was sind unsere Prioritäten? Was ist «nice to have» und was ist ein «Must»?
- Wie ist unser Budget und wie viel Kapital haben wir zur Verfügung?
- Was sind unsere **Ziele des Messebesuchs**? Hier einige Anregungen:
 - Was sind die neuen Trends und was könnte für unser Unternehmen interessant sein?
 - Wir wollen optimale Konditionen (z. B. Rabatte) für unsere Investitionen während der Messe aushandeln.



- Unser Team ist optimal informiert und auf dem neuesten Stand der Branche.
 - Wir bestellen nur das Notwendigste.
 - Wir pflegen die wichtigsten Kontakte.
- **Organisation ist absolute Chefsache** – Sie müssen selbst planen, wie der Messebesuch abläuft und der beste Nutzen daraus gezogen werden kann:
 - Budget erstellen – wie viel Geld haben wir zur Verfügung?
 - Planung der Reise – Auto, Bahn, Flug etc. sowie Hotelauswahl
 - Eventplanung – an welchen Events nehmen wir teil?
 - Was wollen wir kaufen? Welche Firmen besuchen wir? Und wer sind unsere Ansprechpartner?
 - Aufgabenliste für die Messe erstellen – für sich und die Mitarbeitenden
 - **Personalplanung:** Gehe ich als Unternehmer allein oder mit mehreren Mitarbeitern? Um bestmöglich von der FIBO zu profitieren, sind mehrere Personen eine ideale Lösung. So kann sich jeder auf sein Fachgebiet konzentrieren und man hat mehr Informationen und Kontakte. Während meiner Tätigkeit als Direktor mehrerer Betriebe hatten wir die Philosophie, dass jeder Mitarbeiter, den wir mitgenommen hatten, einen Bericht über einen Teilbereich erstellen musste, um ihn dem Kollegium im Club zu präsentieren.

- Welche Mitarbeiter nehme ich mit? Wen möchte ich fördern?
- Wer ist für welches Thema geeignet? Wer ist der Spezialist?
- Jeder Mitarbeiter erstellt einen Bericht über sein Spezialthema
- Aufgabenteilung: gemäss Cluborganigramm, Funktion und Qualität
 - Training
 - Group Fitness
 - Service
 - Verwaltung
 - usw.
- Finanzielle Fragen sollten mit den Mitarbeitern im Voraus geklärt werden:
 - Wie hoch ist die Kostenbeteiligung des Clubs?
 - Ist der Messebesuch Arbeitszeit und wird er bezahlt?
 - Werden Spesen (Hotel, Fahrt, Verpflegung) bezahlt?

Während der FIBO:

- Aufgabenliste abarbeiten
- Wo und wann treffen wir uns zum Meinungs austausch, Frühstück, Essen etc.
- Umsetzung der Eventplanung
- Was sind die News?
- Kontaktpflege

Nach der FIBO:

- Jeder Mitarbeiter erstellt und zeigt seine Präsentation
- Teamsitzung mit allen Mitarbeitenden zur Präsentation der Berichte organisieren – das gesamte Team ist optimal informiert
- Berichte im Intranet für alle Mitarbeiter zugänglich machen
- Alle Gespräche und Verhandlungen nachfassen
- Neue Kontakte in die Datenbank eingeben
- Unterlagen und Prospekte ablegen

Ich hoffe, ich konnte Ihnen einige Anregungen geben, die Sie in der Praxis direkt umsetzen können. Ich wünsche Ihnen und Ihrem Team einen erfolgreichen Messebesuch. ■

Beste Grüsse
Ihr Edy Paul

PS: Vielleicht treffen wir uns an der FIBO – ich bin am Donnerstag, dem 13. April, und am Freitag, dem 14. April, unter +41 79 601 42 66 erreichbar.



Edy Paul

Coach und berät Einzelpersonen und Firmen mit eCoaching oder persönlich vor Ort (Strategie, Management, Neugründungen, Analysen, Schulungen, Konzeptentwicklungen, Raumplanung). Fitness- und Clubanalysen sowie Verkauf und Nachfolgeregelungen gehören ebenfalls zu seinen Leistungen.
Kontakt +41 79 601 42 66
edy.paul@paul-partnerag.com
www.edypaul.ch