



B2B-Messen

Vom Kostenfaktor zum Wachstumstreiber mit dem PUR³-System

Maximaler Messeerfolg mit dem PUR³-System – ohne Mehrkosten
und ohne qualifizierten Leads wochenlang hinterherzulaufen!



Dieses Whitepaper ist Ihr Leitfaden für wirkungsvolle, umsatzstarke Messeauftritte.

Stellen Sie sich vor, Ihr Team steht am Messestand – und dann passiert das:

- **Entscheider bleiben stehen und fragen:** „Wann können wir die Zusammenarbeit mit Ihnen starten?“
- **Ihre Mitarbeitenden führen Gespräche mit Interessenten**, die echten Bedarf und das entsprechende Budget haben.
- **Ihr Team sagt begeistert:** „Das sind genau die richtigen Kontakte – mit konkreten Projektanfragen!“
- **Und Aufträge?** Schreiben Sie noch während der Messe!

Ihr Fazit:

*„Wir hätten nie gedacht, dass eine Messe so gut laufen –
und dabei auch noch so viel Spaß machen kann!“*

Das ist kein Wunschtraum!

Für unsere Kunden ist das bereits Alltag. Wie das möglich ist? Nicht durch Zufall und auch nicht durch Glück. Sondern mit einem System, das Messe von Grund auf anders denkt:

PUR³. Dieses vielfach bewährte System lernen Sie jetzt kennen. In diesem Whitepaper. Schritt für Schritt. Mit Erfolgsbeispielen. Sofort umsetzbar.

Warum klassische Messeauftritte scheitern

Viele Unternehmen investieren jede Menge Zeit und Geld in ihren Messeauftritt. Leider bleibt der erhoffte Erfolg meist aus. Statt qualifizierter Leads gibt es bestenfalls oberflächliche Gespräche, statt konkreter Anfragen nur Visitenkarten ohne Mehrwert. Der Stand sieht gut aus, aber der Return on Investment? Enttäuschend! Dennoch setzen die meisten Aussteller auf vermeintlich bewährte Rezepte:

- Schöne Stände mit großflächigen Imagebotschaften
- Storytelling und Emotionen
- Ausführliche Unternehmenspräsentationen

Doch: Der potenzielle Kunde, der an Ihrem Stand vorbeigeht, denkt nicht in Geschichten. Er denkt in **PROBLEMEN** und **LÖSUNGEN**. Ihn interessiert nur eins:

- „Löst das mein konkretes Problem?“
- „Spare ich dadurch Zeit oder Geld?“
- „Wie schnell rechnet sich das für mich?“

Sie haben nur 3 Sekunden!

Auf der Messe haben Sie nur 3 Sekunden, um einem potenziellen Kunden zum Stehenbleiben zu bewegen.

In diesen 3 Sekunden muss er erkennen, dass Sie die Lösung für seine Probleme haben! Gelingt Ihnen das nicht, zieht er weiter und geht zum nächsten Aussteller.

Ihr Wunsch

**Endlich eine Messe, die sich
für Sie bezahlt macht!**



Die Lösung: PUR³

Erfolgreiche Messeauftritte brauchen heute mehr als Design, Dramaturgie oder Storytelling. Deshalb haben wir PUR³ entwickelt. Das strategische Messe-System arbeitet mit einem bewährten 3-Schritte-Fahrplan:

1. Schärft Ihre Positionierung
2. Bringt Ihre Botschaft klar und verständlich zum Ausdruck
3. Macht Ihren Messestand zur Bühne für wirksame Verkaufsgespräche

Das PUR³-Erfolgsgeheimnis:

- **P**: Positionierung, die Ihre Differenzierung sofort sichtbar macht
- **U**: Uplift durch Nutzenkommunikation, die Entscheider aktiviert
- **R**: Rauminszenierung, die verkauft – und nicht nur beeindruckt

Jede einzelne Komponente ist stark. Doch erst im Zusammenspiel entsteht die volle Kraft – wie bei 3 Zahnrädern, die exakt ineinandergreifen. Sie entfalten ihre volle Wirkung nicht einzeln, sondern im Zusammenspiel.

Kurzum: **PUR³ steht für die dreifache Wirkung!**

Das Fundament:

- die Engpasskonzentrierte Strategie (EKS) nach Wolfgang Mewes
- die Energie-Resonanz-Positionierung nach Peter Sawtschenko
- das SPIN-Selling-Modell nach Neil Rackham

3 Erfolgsbeispiele

**Wie genau funktioniert PUR³?
Die folgenden Beispiele zeigen es!**



„Unseren Messeauftritt hat das Gesink-Team visuell und textlich so gut gelöst, dass wir das Konzept inzwischen sogar in unser Corporate Design aufgenommen haben. Endlich jemand, der sich nicht nur über einen Stand, sondern auch über die Positionierung Gedanken macht.“

Wolfgang Schuh, Geschäftsführer | CobiNet GmbH

Wie eine 3-Sekunden-Botschaft den Umsatz schon kurz nach dem Messeauftritt verdoppelt.

Einer unserer Kunden kam mit einer echten Weltneuheit zur Messe: einem kleinen, unscheinbaren Produkt zur werkzeuglosen Beschaltung von Datenbuchsen und Verteilerfeldern in Netzwerkschränken. Kein Hightech. Kein Showstopper. Ein „Pfennigartikel“. Doch funktional brillant: „Klick – und fertig!“

Was auf den ersten Blick wie ein Gimmick wirkte, war in Wahrheit ein strategisches Trojanisches Pferd. Deshalb inszenierten wir das Produkt als Einstieg in eine viel größere Kompetenzbotschaft:

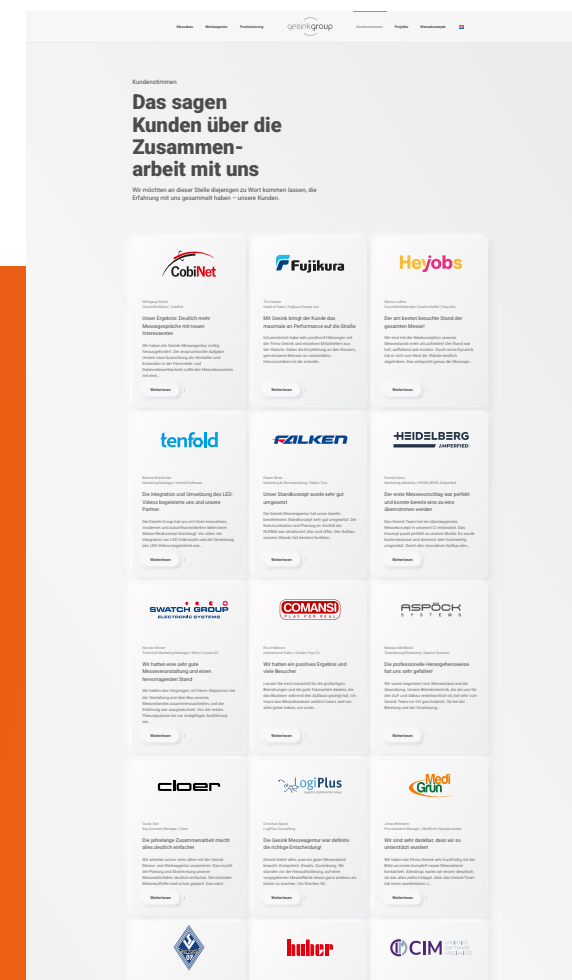
„Wenn wir schon die kleinen Dinge genial lösen – was glauben Sie, was wir gemeinsam mit Ihnen entwickeln können?!“

Unsere Umsetzung:

- Kurzer Motion-Clip auf einer LED-Wall.
- Fokus auf die Anwendung, auf das Ergebnis – und nicht auf das Produkt.
- Key Visual: „Klick – und fertig!“ Sofort verständlich für Profis, relevant für Entscheider.
- Raumgrafik, Produktplatzierung und Gesprächsführung aus einem Guss.

Das Ergebnis:

- Volle Aufmerksamkeit aus dem Zielmarkt – vom Techniker bis zur Geschäftsleitung.
- Gespräche auf Augenhöhe – ohne langen Erklärungsbedarf.
- Messeumsatz verdoppelt – ohne Budgeterhöhung oder Follow-up-Marathon.



Über 30 weitere Kundenstimmen über die Zusammenarbeit mit uns finden Sie unter:

www.gesink-group.com/category/kundenstimmen



Wie ein Zulieferer veganer Produkte auf einer Fleischwarenmesse einen Volltreffer bei Entscheidern landet.

Ein mutiger Pionier aus der Lebensmittelindustrie hatte eine außergewöhnliche Idee:
Er wollte vegane Produkte auf der IFFA präsentieren – der größten Fleischwarenmesse der Welt!

Die übliche Reaktion?

„Ihr seid komplett verrückt!“

Unsere Antwort:

„Ihr seid verrückt – und genau deshalb wird es funktionieren!“

Doch: Wer mutig ist, braucht eine besonders gute Strategie, Botschaft und Bühne.
Das alles haben wir auf den Weg gebracht.

Unser Plan:

- Fokus nicht wie in solchen Fällen üblich auf Tierschutz und Moral, sondern auf Wirtschaftlichkeit und Innovationsvorsprung
- Strategische Neugliederung des Portfolios in 4 klar erkennbare Angebotsfelder – inklusive neuer „Vegan-Welt“
- Standdesign, das auffällt – aber nicht provoziert: Verkostung echter & veganer Fleischbällchen
- Kommunikation mit klarem Nutzen: „Weniger Risiko für Hersteller – mehr Innovation für Verbraucher.“

Das Ergebnis:

- Der Stand wurde zum Gesprächsmagneten für Entscheider – nicht nur für Idealisten
- Interesse von einem der größten Fleischwarenhersteller in Deutschland
- Erster Markteinstieg eines Branchen-Giganten in den Veggie- Bereich
- Heute: Marktführer in der Kategorie „vegetarische und vegane Wurst“

Warum es funktionierte? Weil wir eine verrückte Idee im richtigen Rahmen, mit starker Nutzenkommunikation und einer überzeugenden Positionierung präsentiert haben!



„Als wir gesagt haben, dass wir vegane Produkte auf einer Fleischmesse zeigen wollen, dachten viele: ‚Ihr seid verrückt!‘ Aber genau das war unser Vorteil. Das Gesink-Team hat sofort verstanden, worum es uns geht. Sie haben eine richtig starke Messestrategie für uns entwickelt. Unser Stand hat sogar die Branchenriesen neugierig gemacht. Die positive Resonanz hat uns selbst überrascht. Die Messe war der Durchbruch. Heute sind wir Marktführer für Zutaten für vegetarische und vegane Alternativen. Produkte wie die Veggie-Wurst, der Veggie-Burger oder auch das Veggie-Schnitzel haben durch diesen Auftritt ihren Platz im Markt gefunden und LORYMA weltweit erfolgreich in Szene gesetzt. Das hätten wir ohne die Unterstützung von Uwe Gesink und seinem Team nie geschafft.“

Susanne Winkel, Marketing Managerin | Loryma Ingredients



„Wir hätten nie gedacht, dass ein klarer Fokus auf Positionierung und Nutzenkommunikation so viel verändern kann. Früher waren wir einer von vielen – heute kommen die Entscheider gezielt zu uns. Unser Messeauftritt hat sich komplett verändert: keine belanglosen Gespräche mehr, sondern qualifizierte Leads und direkte Verkaufsabschlüsse. Das Team von Gesink hat nicht einfach unseren Stand gestaltet, sondern unser gesamtes Messeverständnis auf den Kopf gestellt – im besten Sinne. Endlich zahlt sich der Aufwand für uns aus!“

Wie ein Metallverarbeiter mit einem klaren Nutzenversprechen auf der HMI zur Lead-Maschine wird.

Ein mittelständisches Unternehmen aus der Metallverarbeitung hatte jahrelang dasselbe typische Messeproblem: Hoher Aufwand, hoher Anspruch – aber keine qualifizierten Leads und keine Verkaufsabschlüsse. Doch das änderte sich, als das Unternehmen uns als Partner für seinen Messeauftritt an Bord holte.

Vor der Zusammenarbeit mit uns:

- Ein Stand als verlängerter Arm des chinesischen Partnerunternehmens.
- Im Rampenlicht: Druckgussteile, die jeder hat.
- Die Kommunikation: Unklar, austauschbar, beliebig.

Unsere Analyse:

Der Schlüssel zum gelungenen Messeauftritt war nicht das Produkt an sich, sondern die Positionierung und die Nutzenkommunikation.

Die 3 Erfolgsschlüssel unseres PUR³-Systems:

1. Positionierung

Weg vom „Zulieferer von allem“ – hin zu einer klaren Botschaft:

„China-Preise mit deutschem Ansprechpartner: Volle Kontrolle, volle Sicherheit!“

2. Uplift durch Nutzenkommunikation

Visualisierte Nutzenargumente – klar verständlich und sofort sichtbar:

- Rechtssicherheit durch deutschen Vertragspartner
- Produktion in China – mit deutschem Qualitätsmanagement
- Bis zu 70 % geringere Logistikkosten durch optimierte Containernutzung

3. Rauminszenierung

Die Nutzenargumente wurden nicht in Broschüren versteckt, sondern so auf dem Stand dargestellt, dass sie schon von weitem deutlich zu sehen waren.

Außerdem: Lead-Magnet durch Relevanz

- Keine Giveaways.
- Kein Messezirkus – sondern ein Auftritt, der genau das bot, was der Entscheider suchte.

Das Ergebnis:

- Schon am ersten Messetag wurden mehr qualifizierte Gespräche geführt als an allen 5 Tagen der HMI im Jahr zuvor.
- Glasklare Leads mit echtem Bedarf!
- Eine volle Vertriebspipeline – noch während der Messe!

Und das alles ohne zusätzliches Budget. Ohne Personalaufstockung. Allein durch das PUR³-System mit Positionierung, Uplift durch Nutzenkommunikation und Rauminszenierung sowie eine systematische Besucherlenkung.

Messe mit und ohne PUR³: Der Unterschied auf einen Blick!

PUR³ macht Schluss mit enttäuschten Ausstellern, ziellosen Botschaften, Bauchladen, Beliebigkeit und Broschürenflut.

- Wie sieht ein Messeauftritt ohne PUR³ aus?
- Und was wird möglich, wenn PUR³ ins Spiel kommt?

Die folgende Gegenüberstellung zeigt den Unterschied – klar, direkt und wirkungsvoll.



Messe ohne PUR³

- ✗ Stand geht in der Masse unter
- ✗ Austauschbarer Auftritt
- ✗ Die Marke wird gezeigt – aber kein Mehrwert für den Kunden
- ✗ Viele Besucher am Stand, aber kaum Entscheider
- ✗ Unverbindliche Gespräche
- ✗ Viele Kontakte, wenig Substanz
- ✗ Unsicheres, frustriertes Team
- ✗ Kaum Erinnerungswert – Messe endet auf dem Stand
- ✗ Viel Aufwand, wenig Ertrag

Messe mit PUR³

- ✓ Hohe Sichtbarkeit mit starker Präsenz und klarem Wiedererkennungswert
- ✓ Eindeutige, unverwechselbare Positionierung
- ✓ Der Mehrwert für den Kunden steht im Mittelpunkt – und nicht das Logo
- ✓ Gezielte Ansprache bringt relevante Entscheider an den Stand
- ✓ Qualifizierte Kontakte mit Bedarf, Budget und Entscheidungsbefugnis
- ✓ Hochwertige Leads als Basis für ein erfolgreiches Follow-up
- ✓ Selbstbewusstes Team – gut vorbereitet, motiviert, überzeugend
- ✓ Nachhaltige Wirkung – der Messeauftritt bleibt im Kopf
- ✓ Messbarer Erfolg – mehr Sichtbarkeit, mehr Leads, mehr Umsatz

Gesink bietet mehr als herkömmliche Messebauunternehmen und Werbeagenturen:
Mehr Kompetenz. Mehr Wirkung. Mehr Messe-Erfolg.

	Gesink Group	Klassische Werbeagentur	Agentur für Bewegtbild	Agentur für Kommunikation im Raum	Klassisches Messebauunternehmen	Veranstaltungstechniker
Positionierung	✓	Nur bedingt	✗	✗	✗	✗
Nutzenkommunikation	✓	Nur bedingt	✗	✗	✗	✗
Standkonzept	✓	✗	✗	✓	Nur bedingt	✗
Visuelles Konzept	✓	✓	✓	✗	✗	✗
Grafikdesign	✓	✓	✗	✗	✗	✗
Motion Design	✓	✗	✓	✗	✗	✗
Messebau	✓	✗	✗	✗	✓	✗
LED-Videowall	✓	✗	✗	✗	Nur bedingt	✓

PUR³: In 3 Schritten zum erfolgreichen Messeauftritt!

1

Positionierung: Wir machen Ihr Angebot messefit

Ihr Messeauftritt beginnt nicht am Stand, sondern bei Ihrer Positionierung. Bevor Sie zur Messe gehen, schärfen wir Ihr Angebot und machen es messetauglich.

Was wir konkret tun:

- **Angebotsanalyse:** Welche Lösung kaufen Ihre Kunden wirklich – und warum?
- **Zielgruppenfokussierung:** Wer hat den höchsten Bedarf und das größte Potenzial?
- **Wettbewerber-Check:** Wo stehen Sie im Vergleich zu anderen Anbietern – und wo können Sie sich klar abgrenzen?
- **Positionierung & Differenzierung:** Was macht Sie und Ihr Angebot unverwechselbar? Warum sollen die Kunden ausgerechnet bei Ihnen kaufen?

Ihr Vorteil:

Ein geschärftes Angebot – glasklar positioniert, differenziert im Markt, relevant für Entscheider. So werden Sie vom Anbieter unter vielen zur ersten Wahl.

2

Uplift: Nutzenkommunikation in 3 Sekunden

Ein starkes Angebot bringt nichts, wenn es keiner versteht. Genau darum geht es im 2. Schritt unseres PUR³-Systems. Mit dem Uplift übersetzen wir Ihre Positionierung in eine Botschaft, die in 3 Sekunden zündet – und im Gedächtnis bleibt. Nicht technisch. Nicht beschreibend. Sondern ergebnisorientiert:

Was bringt es dem Kunden, wenn er mit Ihnen arbeitet?

- Niemand kauft einen Bohrer – sondern das Loch in der Wand.
- Niemand kauft eine Alarmanlage – sondern das Gefühl von Sicherheit.
- Niemand kommt an Ihren Stand wegen hübscher Farben – sondern weil er erkennt: „*Hier bekomme ich die Lösung für mein Problem.*“

Was wir gemeinsam mit Ihnen entwickeln:

- **Eine punktgenaue Kernbotschaft**, die direkt zeigt, welches Problem Sie lösen – und warum Sie das besser können als alle anderen.
- **Klarheit statt Floskeln.** Messbare Vorteile. Verständlich formuliert, sodass jeder Entscheider sofort erkennt, welchen einzigartigen Nutzen Sie ihm bieten.
- **Eine stringente Umsetzung an allen Kontaktpunkten** – von der Einladung, über den Messestand und den Gesprächsleitfaden bis zum Follow-up.

Ihr Vorteil:

Ein echter Türöffner. Eine Botschaft, die neugierig macht und Ihnen den Weg zu konkreten Gesprächen und zahlungskräftigen Kunden ebnet.

3

Rauminszenierung: Ihr Stand wird zur Verkaufsfläche

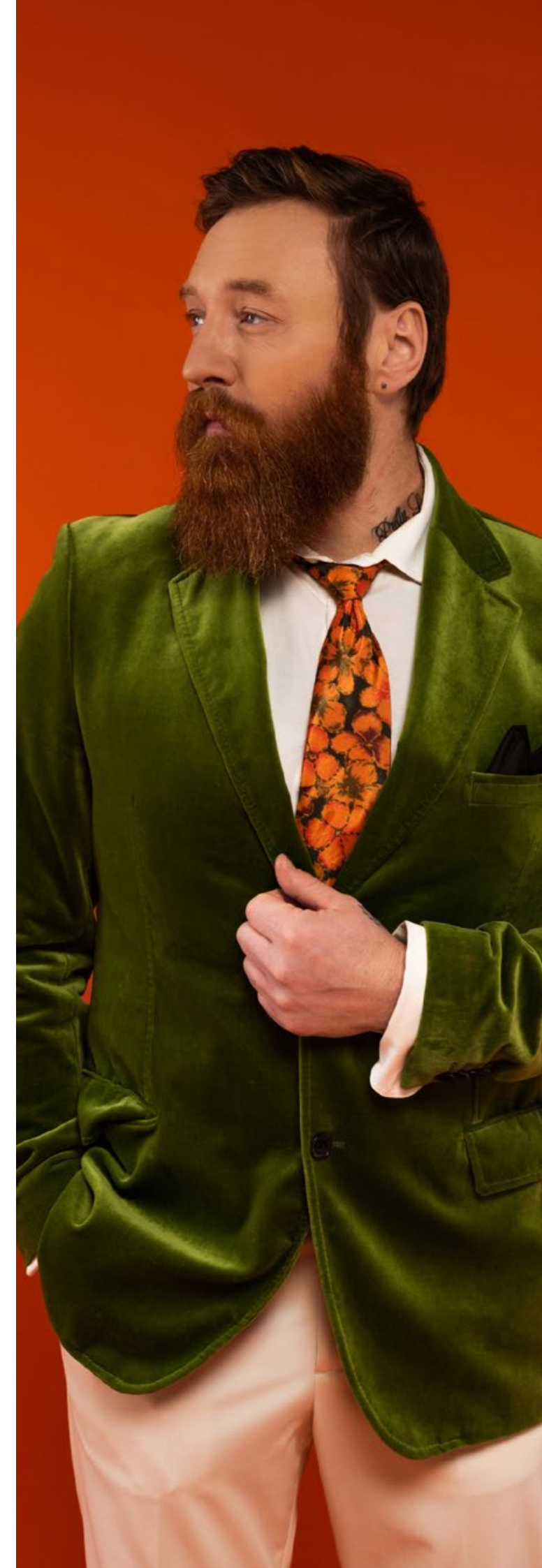
Viele Messestände sind schön. Aber sie verkaufen nicht. Wir denken anders – und machen Ihren Stand zur strategischen Verkaufsfläche, die Entscheider gezielt anspricht. Nicht laut, sondern klar. Nicht beliebig, sondern auf den Punkt. Von der Grafik bis zur Beleuchtung: Jedes Element zählt auf Ihre Kernbotschaft ein. Am gesamten Stand werden Ihre Positionierung und Ihr Kundennutzen sichtbar, spürbar und relevant.

Das Besondere:

- **Visuelle Nutzenführung**, die den Messebesuchern in Sekunden signalisiert: „Hier bin ich richtig!“
- **Strategische Gestaltung:** mit Fokus auf Entscheider-Bedürfnisse – und nicht auf x-beliebige Messebesucher.
- **Magnetwirkung:** Ihr Stand zieht gezielt Besucher mit echtem Bedarf und dem entsprechenden Budget an.

Ihr Vorteil:

Ihr Stand trifft den Nerv Ihrer Zielgruppe – und wird zum Ort, an dem Termine, Projekte und Abschlüsse entstehen.





Mit dem PUR³-System gelingt der Messeauftritt.

Warum? Weil PUR³ auf das setzt, was in allen Branchen und auf allen Messen zuverlässig funktioniert:

- Glasklare Positionierung
- Gezielte Nutzenkommunikation
- Eine starke Inszenierung im Raum

Dieser Dreiklang sorgt für Aufmerksamkeit, Relevanz – und nachhaltigen Messe-Erfolg. Auch bei Ihnen!

Deshalb ist Gesink die beste Wahl für Ihren Messeerfolg!

Viele reden von Messe und Positionierung.
Wir leben beides – und das seit über 30 Jahren!

Die Gesink Group, gegründet 1993 von Uwe Gesink, ist weder ein klassischer Messebauer noch eine herkömmliche Werbeagentur. Wir sind Spezialisten für strategische Messeauftritte. Unser Fokus:

Positionierung in Nutzenkommunikation übersetzen, Mehrwert für den Kunden sichtbar machen und Messeauftritte systematisch in Umsatzhebel verwandeln.

Uwe Gesink, zertifizierter Positionierungsexperte und geschäftsführender Gesellschafter, steht für diese Philosophie. Er bringt es auf den Punkt:

„Viele holen sich einen Messebauer, eine Werbeagentur und vielleicht noch eine Designfirma ins Boot – und hoffen, dass am Ende alles zusammenpasst. Wir denken anders. Bei uns kommt alles aus einer Hand: Positionierung, Nutzenkommunikation, Raumkonzept, Gestaltung und Umsetzung – strategisch verzahnt. Mit einem klaren Ziel: dass Ihr Messeauftritt verkauft, statt nur zu gefallen.“

**Jetzt kostenfreies
Strategiegespräch
sichern – bevor die
nächste Messe startet**

**Gleich Termin vereinbaren!
+49 6204 98099-0**

Oder online unter
www.gesink-group.com/kontakt



Stellen Sie jetzt die Weichen für Ihren Messe-Erfolg

Ihr Messeauftritt kostet Geld. Zeit. Ressourcen.
Die Frage ist: Zahlt er sich für Sie aus?

Wenn Sie keine Lust mehr auf Give-away-Sammler, unverbindliche Gespräche und enttäuschende Leads haben, dann ist jetzt der Moment, etwas zu ändern:

**Vereinbaren Sie gleich einen Termin
für ein persönliches Strategiegespräch
– konkret, kostenlos und garantiert ohne
Werbe-Gedöns**

Das erwartet Sie im kostenfreien Strategiegespräch:

- Eine fundierte Analyse Ihres bisherigen Messeauftritts
- Klare Empfehlungen zur Positionierung und Nutzenkommunikation
- Konkrete Ideen, wie sich Ihre nächste Messe wirklich lohnen kann

Der Effekt: Mehr Sichtbarkeit. Mehr qualifizierte Leads. Mehr Freude am Messeauftritt. Denn: Mit unserem PUR³-System wird aus einem teuren Pflichttermin ein echter Umsatztreiber - ohne Mehraufwand und ohne Kunden hinterherzulaufen!

**Also, vereinbaren Sie gleich einen Termin und holen Sie sich
frische Impulse für messbaren Messe-Erfolg.**



Gesink Messebau und Werbeagentur GmbH & Co. KG
Eisleber Straße 2-4
69469 Weinheim

Telefon +49 6204 98099-0
E-Mail dialog@gesink-group.com

www.gesink-group.com

