



# Zu Besuch auf einer Internationale Messe – Tipps für Ihren Messe - Erfolg

Die Teilnahme an einer Messe will wohlüberlegt sein. Schließlich sind die Planung, Konzeption und Durchführung einer Unternehmenspräsentation in solchem Rahmen mit einem nicht unwesentlichen Aufwand und auch Investition verbunden.

Bei Internationalen Fachmessen gibt es zu den allgemeinen Rahmenbedingungen wie Standort in der Messe, Präsentation des aktuellen Portfolio oder besonderen Angebots noch ein paar Besonderheiten.

## Hilfe, mein Interessent spricht kein Deutsch.

Natürlich wird es auf internationalen Fachmessen vermehrt Besucher geben, die kein Deutsch sprechen. Daher ist es wichtig, dass Sie nicht nur Ihr Messepersonal entsprechend schulen, sondern auch Ihre Unterlagen, Flyer, Give-aways und Präsentationen entsprechend aufbereiten.

### Fragen Sie sich:

- Haben Sie alternatives Verkaufsmaterial in mehreren Sprachen?
- Sind die Präsentation oder eventuell ablaufende Videos zweisprachig oder Untertitelt?
- Sind Ihr Slogan oder Ihre Kernaussage für die Fremdsprachige Zielgruppe passend? (Manche Werbeaussage kann in einem anderen Land befremdlich wirken)
- Haben Sie bei der Wahl von Bildern und Grafiken auch auf sozio-kulturelle Unterschiede geachtet?
- Wird dem Besucher auf den ersten Blick klar, in welchen Sprachen Sie kommunizieren können? (etwa durch Fahnen Symbole)

Denken Sie auch daran, messespezifische Landingpages anzulegen, auf denen Sie Fremdsprachige Besucher ansprechen.

### Platz für Ihre Notizen:

---

---

---



## Von der Einladung bis zum Angebot...

Gleich nach der Auswahl der Messe steht auch das Einladen von Bestandskunden, potentiellen Kunden und Kooperationspartnern. Ein Gespräch am Messestand ist oft reizvoller und lukrativer, als eine Akquise in gewohnter Firmenumgebung. Sie können hier ein gezieltes Angebot vorstellen und Ihr Leistungsspektrum großformatig darstellen. Manchmal kann es vorteilhaft sein, schon die Einladung an Ihre Messebesucher in mehreren Sprachen zu verfassen – denn vielleicht benötigt der deutsche Vertreter ihre Dienstleistung nicht – wohl aber sein spanischer Kollege?

Am besten, Sie erfragen die Ausgangslage. Mit einer gekonnt formulierten Einladung in seiner Muttersprache haben Sie auf jeden Fall schon einen positiven Eindruck bei Ihrem Interessenten gemacht.

Sicher ist es nicht sinnvoll den Messestand in jeder vermuteten Sprache zu betexten – fragen Sie daher den Veranstalter nach den Herkunftsländern der Fachbesucher. Im Normalfall wird die Verhandlungssprache Englisch sein – so dass auch ihre Präsentationsunterlagen wenigstens in dieser Sprache vorliegen sollten.

Oft sind es Kleinigkeiten, die schon positiv auffallen: Sie empfangen Gäste aus dem Ausland zum Verhandlungsgespräch? Dann halten Sie doch die Vorlagen für die Gesprächsnotizen in der Besuchersprache vorrätig. Eine kleine Geste, die aber mit Sicherheit positiv in Erinnerung bleibt.

Vergeben Sie sich im Nachgang nichts durch unprofessionelle Anschreiben oder Angebote – Gehen Sie auf Nummer sicher und lassen Sie zum Beispiel Ihr fremdsprachiges Schreiben lektorieren. Lesen Sie dazu auch unseren Artikel in der kommenden Woche, in dem wir uns dem Thema "Fallstricke beim Messebesuch" intensiv widmen werden.

Denn ein Grammatikfehler oder eine fehlerhafte Ansprache können dem aufgebauten Vertrauensverhältnis schaden.

Fachmessen aller Couleur in Ihrer Region finden Sie unter diesem [LINK](#).

Platz für Ihre Notizen:

---

---

---

---



## Über IN-TRANSLATIONS

Gegründet 2007 in Dresden als Kommunikationsmanagement zwischen Kundengruppen im Bereich Technik, Wirtschaft, Recht und Marketing und muttersprachlichen Übersetzern in aller Welt, wuchs IN-TRANSLATIONS innerhalb kürzester Zeit zu einem florierenden Unternehmen mit derzeit drei Filialen in Deutschland heran. Professionelle Übersetzungen und Dolmetscherleistungen, eine optimale Kundenzufriedenheit und faire Preise sind dabei unser Leitmotiv.

## Unsere Kompetenz – Ihr Vorteil:

Das IN-TRANSLATIONS - Qualitätsmanagement garantiert professionelle, kosteneffiziente Übersetzungen:

- 🌐 Datensicherheit gemäß den Regelungen des Bundesdatenschutzgesetzes §11
- 🌐 über 1.500 muttersprachliche Übersetzer weltweit
- 🌐 Einsatz moderner Translation-Memory-Systeme
- 🌐 Kundenfreundliches Dateimanagement-System
- 🌐 Muttersprachen- und Mutterlandprinzip
- 🌐 mehr als 225 Sprachkombinationen
- 🌐 gemäß DIN-EN 15038
- 🌐 6-Augen-Prinzip

Wir setzen moderne Tools zur professionellen Projektabwicklung ein und erarbeiten für Sie interessante Konzepte zur Senkung der Übersetzungskosten.

## Fordern Sie unser Angebot an!

### Niederlassung Dresden

Ammonstraße 70  
01067 Dresden

Fon: 0351 - 48 28 770  
Fax: 0351 - 48 28 771  
Mail: [office@in-ts.com](mailto:office@in-ts.com)

### Niederlassung Erfurt

Juri-Gagarin Ring 116  
99084 Erfurt

Fon: 0361 - 30 26 55 44  
Fax: 0361 - 30 26 55 45  
Mail: [erfurt@in-ts.com](mailto:erfurt@in-ts.com)

### Niederlassung Leipzig

Engelsdorfer Straße 396  
04319 Leipzig

Fon: 0341 - 39 29 89 00  
Fax: 0341 - 39 29 89 01  
Mail: [leipzig@in-ts.com](mailto:leipzig@in-ts.com)