



## DIE MESSE VON KLEINEN UNTERNEHMEN MIT GROSSEN IDEEN

---

Liebe Unternehmerinnen und Unternehmer,

hier sind wir wieder und kündigen Ihnen an: **that's my business**, die Messe von kleinen Unternehmen mit großen Ideen, wird es wieder geben:

Am 17. und 18. Februar 2012 findet **that's my business** wieder im Hamburg-Haus Eimsbüttel statt. Es werden diesmal zwei Tage sein, an denen es ausreichend Gelegenheit gibt, Ihr Business der Öffentlichkeit vorzustellen, aber auch andere Aussteller/ Unternehmer/innen kennen zu lernen, zu netzwerken, sich auszutauschen oder in einer Reihe von Vorträgen etwas zu lernen oder selber zum Erfahrungs- und Wissenstransfer anderer Teilnehmer beizutragen.

**Ihre Erfahrung** von der ersten **that's my business** Messe möchten wir mit in die Planung und Gestaltung der nächsten Messe einbringen. Deshalb bitten wir Sie um ca. 10 Minuten Ihrer Zeit für die Beantwortung einiger Fragen, die wir in der **Anlage 1** stellen möchten. Bitte senden Sie uns diese Mail zurück – oder auch nur das Blatt per Fax an die Nr. 040 3987 3380.

**that's my business** hat auch für uns überraschend viel Aufsehen erregt und dazu geführt, dass wir von vielen Menschen, Institutionen und Firmen gefragt wurden, ob und wann wir sie wieder machen, ob wir sie nicht zweimal im Jahr machen könnten oder ob wir die Idee nicht verkaufen oder in andere Städte bringen wollten... Nein, wir wollen die Idee nicht verkaufen, wir wollen sie mit Ihnen zusammen weiter entwickeln, in einem sinnvollen Tempo wachsen und der Welt zeigen, was in den ca. 98.000 kleinen Unternehmen, die es in Hamburg gibt, an Innovationskraft, Kreativität und Leistungslust steckt.

Es liegt uns sehr am Herzen, dass alle jungen Unternehmen mit einem professionellen Auftritt auf der Messe stehen und selbstbewusst und mit Freude sagen können „that's **MY** business“. Deshalb bieten wir Ihnen noch mehr Unterstützung in der Vorbereitung:

**Das Messe-Seminar:** In Zusammenarbeit mit Britta Jacobs-Gramm, Expertin für starke Messestrategien und -auftritte, bieten wir am **19. Dezember 2011** ein Tagesseminar im Hamburg-Haus Eimsbüttel an, das Sie richtig fit macht, um Ihre Vorbereitung für die Messe, Ihre Präsenz auf der Messe und vor allem auch die wichtige Nachbereitung und den nachfolgenden Kundenkontakt optimal zu gestalten. Lesen Sie dazu mehr in **Anlage 2**.

**Messestand-Gestaltung:** Durch die Kooperation mit der Messestand-Gestaltungsexpertin Monika Seif (M-Point Netzwerk) und der Firma Weide Displays haben Sie die Möglichkeit, professionelle Roll-Up-Banner, OCTApole Banner Systeme oder Faltdisplays in unterschiedlichen Größen, die sich in wenigen Minuten aufbauen lassen, für Ihren Messestand zu erwerben, mit dem Sie auch auf weiteren Messen und Events gut stehen. Wenn Sie daran Interesse haben, stellen wir gern den Kontakt her und betreuen Sie auch mit der Umsetzung Ihrer Ideen.

**Teilnahme von Netzwerken:** Es ist uns einerseits wichtig, dass sich kleine Unternehmen in ihrer Individualität darstellen, andererseits kann die Mitgliedschaft in einem Netzwerk Ihre Kompetenz untermauern und zeigt ganz im Sinne des Team-Gedankens, dass Sie gut organisiert und vernetzt sind. Deshalb freuen wir uns, wenn Sie andere Mitglieder bzw. die Organisatoren Ihres Netzwerkes ermuntern, sich auf der **that's my business** gemeinsam mit Ihnen zu zeigen. Selbstverständlich kann sich das Netzwerk dann auf einem Teil der gebuchten Fläche darstellen.

**Die Preis-Struktur** finden Sie in **Anlage 3**. Sie werden feststellen, dass die Preise nicht so geblieben sind wie beim ersten Mal. Während die erste Messe getrieben vom Pioniergeist war und wir sie unbedingt, kostete sie uns, was sie wollte, durchführen wollten, müssen und wollen wir sie nun auf ein gesundes finanzielles Fundament stellen, das uns auch ermöglicht, mit Weitblick über die zweite Messe hinaus zu planen. Dies dient auch Ihrem langfristigen Erfolg.

Um damit gleich anzufangen: Die Messe wird diesmal an zwei Tagen mit unterschiedlichem Fokus und unterschiedlichen Zielgruppen stattfinden:

### **Freitag, 17.2.2012 –**

Vormittags: Aufbau der Stände in gewohnt gut koordinierter zeitlicher Abfolge

Nachmittags: Zeit für Kontakte und Netzwerken unter den Ausstellern und Unternehmenskunden sowie diverse Workshops zu Unternehmensthemen in 2 Räumen, in denen Sie und andere Fachbesucher unternehmerisches Wissen aufnehmen können.

**Samstag, 18.2.2012:** Von 10 – 18 Uhr volle Konzentration auf die Ausstellung, Ihre Präsenz, Ihre Kundenkontakte und vor allem Kontakte in die sog. Öffentlichkeit. Auch an diesem Tag gibt es Workshops und Vorträge in 2 Räumen – Raum 1 mit Unternehmer-Themen, geeignet für Aussteller und Besucher, die unternehmerisch interessiert sind, Raum 2 mit Themen, die die eher private Seite bedienen – Wellness, Gesundheitsthemen, Stressreduktion etc.

Wenn Sie selbst einen Vortrag oder Workshop für andere Unternehmer oder öffentliche Besucher gestalten möchten, melden Sie sich schnell. Das genaue Programm stellen wir auf, wenn alle Vortragsangebote vorliegen. Wir werden es diesmal noch früher an verschiedenen Stellen veröffentlichen, um möglichst viele Menschen in die Vorträge zu ziehen. Nutzen Sie diese Chance, Ihre Expertise zu zeigen oder sich weitere Kompetenzen anzueignen.

**Ihre Anmeldung** muss bis zum 31.12.2011 erfolgt sein, die Zahlung der gebuchten Fläche nach Buchungsbestätigung bis zum 10.1.2012.

**Werbung** - Selbstverständlich erhalten Sie auch diesmal wieder ein Werbemittelpaket, mit dem Sie Ihre Wunschkunden einladen können. Dazu melden wir uns in Kürze. Die Internetseite befindet sich in der Aktualisierung und wird ebenfalls in einigen Tagen neu online gehen. Sie können sich dann über das Internetformular offiziell anmelden, und Sie werden sofort mit einem kleinen Text und Ihrem Logo auf der Aussteller-Seite verlinkt.

**„Unternehmerschule“** – Wir haben inzwischen Kontakte zu erfahrenen Expertinnen und Experten geknüpft, deren Herz ebenfalls für den Erfolg kleiner Unternehmen schlägt. Wir planen über die Messe hinaus ein Konzept, das jungen Unternehmen, die aus den

Gründungscoachings heraus gewachsen sind, netzwerkübergreifend Begleitung bei strategischen Fragen, Unternehmertum, Akquise und vielem mehr bieten soll. Wenn Sie also Unterstützung wünschen, bei uns sollen Sie finden, was Sie und Ihre Kunden voranbringt. Auf der Messe werden wir Ihnen unsere Pläne erläutern. Wenn Sie sozusagen als Dozent/in an dieser Idee mitwirken möchten und Ihre Expertise anderen Unternehmer/innen im wachsenden Netzwerk von that's my business vermitteln möchten, freuen wir uns auf Ihre Themenvorschläge.

Wir danken Ihnen im Voraus für Ihren Input auf der nächsten Seite, und wir freuen uns, mit Ihnen wieder ein großes Team zu bilden und der Welt zu zeigen, was die „jungen“ Unternehmen in der Metropolregion Hamburg zu bieten haben. Machen Sie mit, werden Sie ein TMB-Teamplayer. That's my business bietet Kooperation, Innovation, Bewegung und auch viel Spaß!

Zum Schluss möchte ich Ihnen das engste Organisationsteam vorstellen, an das Sie sich mit Ihren Fragen wenden können:

**Ursula Heiligenberg** – Coach für Führung, Team-Building und Projektmanagement – Telefon 040-51 31 24 94, mobil 0176-48 12 12 03 – Email: [info@thats-my-business.de](mailto:info@thats-my-business.de) – sie kümmert sich um alle Interessenten mit den Nachnamen von A-K.

**Claudia Luth** – Ordnung für Ordner-Büroorganisation – Tel. 0151-21268632 – Email: [info@thats-my-business.de](mailto:info@thats-my-business.de) – sie betreut alle Interessenten mit den Nachnamen von L-Z.

**Verena Schwarz** – Controlling, Organisation, Finanzen, Rechnungsstellung – Tel. 04121-898370 – Email: [info@thats-my-business.de](mailto:info@thats-my-business.de) -

**Stefanie Randt** – Organisation der Vorträge und Räume im Hamburg-Haus – Tel. 040 3987 3377/79. Email: [info@thats-my-business.de](mailto:info@thats-my-business.de)

**Tammy Heusel** – Assistenz, Tel. 040 3987 3379 – Email: [info@thats-my-business.de](mailto:info@thats-my-business.de)

**Karina Geideck** – Aktualisierung und Verlinkung aller Aussteller auf der Internetseite – Tel. 04151 899 682, Email: [karina@geideck.de](mailto:karina@geideck.de)

Herzliche Grüße im Namen des Organisationsteams



**Heike Andersen**

Initiatorin

Tel. 040 3987 3377

Email: [andersen@thats-my-business.de](mailto:andersen@thats-my-business.de)

Wir danken allen anderen Unterstützern der Idee im Hintergrund, deren Namen wir bei nächster Gelegenheit nennen werden.



That's my business – Die Messe von kleinen Unternehmen mit großen Ideen  
Andersen Events Kegelhofstraße 49 20251 Hamburg Tel. 040 3987 3377

## Anlage 1:

### Fragebogen zur Auswertung der ersten Messe „that’s my business“ im Mai 2011

Mein Name/meine Firma: \_\_\_\_\_

Unsere Fragen	Ihre Antworten und Gedanken
1. Wie viele Kundenkontakte hatten Sie ungefähr auf der ersten Messe „that’s my business“	
2. Hatten Sie Gespräche auf der Messe, die später zu einer Geschäftsbeziehung mit den Interessenten führten?	
3. Haben Sie <b>auf</b> der Messe konkrete Aufträge bekommen?	
4. Haben Sie <b>nach</b> der Messe Aufträge bekommen, die sich auf der Messe angebahnt haben? Wenn ja, wann ungefähr?	
5. Wieviel Geld hat Sie die Messeteilnahme ungefähr insgesamt gekostet (Stand, Transport, Werbemaßnahmen, Geschäftsausstattung etc.)	
6. Wieviel Geld haben Sie durch die Teilnahme an der Messe und die Nutzung der gemachten Kontakte bis heute ungefähr eingenommen? Gibt es Folgeaufträge?	
7. Welche Erfahrungen möchten Sie anderen Ausstellern mitteilen?	
8. Wie haben Sie den Branchenmix wahrgenommen? Gab es von bestimmten Branchen zu viel oder zu wenig?	
9. Was könnte Ihrer Meinung nach die Messe bereichern und noch besser machen? Ihre Ideen sind erwünscht!	
10. Nehmen Sie wieder teil?	Ja                      nein                      bitte umkringeln!
11. Sind Sie der Meinung, die Messe sollte 2 Tage auch für die Öffentlichkeit zu besuchen sein?	
12. Möchten Sie am Messe-Seminar mit Britta Jacobs-Gramm teilnehmen?	
13. Möchten Sie mehr wissen über die Messestände von Weide Displays?	

Ihre Angaben sind freiwillig. Die Auswertung und ggf. Veröffentlichung von Ergebnissen erfolgt anonym! Bitte schreiben Sie uns, was Sie bewegt und was Sie denken, nur so können wir die Messe auf Ihre Bedürfnisse abstimmen und kontinuierlich verbessern.