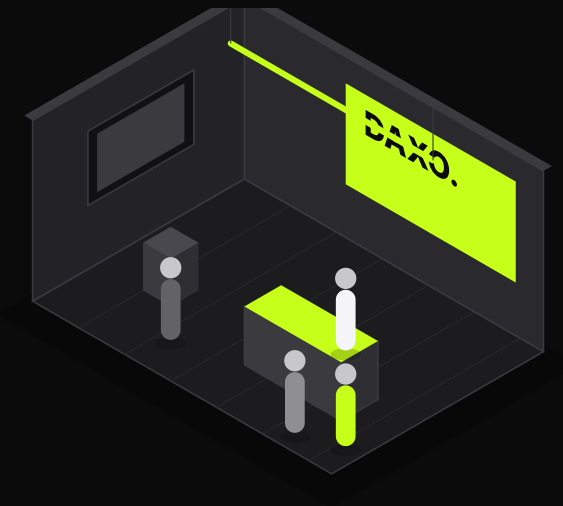


DER MESSE-GUIDE

Messe- management. **Einfach** gemacht.

Wie Schweizer KMU mehr aus jeder Messe holen –
und dabei Zeit, Geld und Nerven sparen.

Make People Feel Again.



BEVOR DU STARTEST

Dein Messejahr. Ohne offene Fragen.

Dieser Guide zeigt dir, wie du Messen planst, die wirken – und warum ein Partner für dein ganzes Messejahr Zeit, Geld und Nerven spart.

9

Schritte vom Briefing bis
zum Debriefing

12

Branchen und Nischen mit
den passenden Messen

5'

Messe-Check zum
Ausfüllen – mit deinem
Resultat

DAXO TIPP 02

Lies zuerst das Grüne

Jede Seite hat rechts einen **DAXO Tipp**. Nur die grünen Boxen lesen dauert zehn Minuten – und macht deinen nächsten Auftritt schon besser.

02

DAXO.CH

INHALT

Was dich erwartet.

01	Warum Messen wirken	04
02	Messemanagement	08
03	Briefing bis Debriefing	19
04	Weltweit, Trends & Branchen	29
05	Leads, die zu Kunden werden	36
06	Dein Messe-Check	37

DAXO TIPP 03

Wenig Zeit?

Starte mit dem **Messe-Check auf Seite 37**. In fünf Minuten weisst du, wie viele Messen zu deinem Budget passen.

03

DAXO.CH

KAPITEL 01

Warum Messen wirken.

Kein anderer Kanal bringt dich in so kurzer Zeit
so nah an so viele Entscheider.



wollen **nicht** auf Messen verzichten.

DAXO TIPP 04

Frag dich zuerst: Warum?

Was soll nach der Messe
anders sein? **Neue Kunden,
neuer Markt, neues Produkt?**
Alles Weitere leitet sich davon
ab.

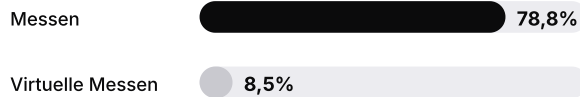
04

DAXO.CH

WAS AUSSTELLER SAGEN

Platz zwei im Marketing-Mix. Gleich nach der Website.

SEHR WICHTIG IM B2B-MARKETING



TOP-ZIELE DER AUSSTELLER

**35%**planen höhere
Messebudgets**20,7%**wollen mehr Messen
besuchen**30,2%**planen eine Messe im
europäischen Ausland

DAXO TIPP 05

Maximal drei Ziele

Aussteller nennen im Schnitt **über acht Ziele pro Messe** (AUMA). Besser: drei Ziele, jedes mit einer Zahl.

05

DAXO.CH

DIE ZAHLEN HINTER DEM HÄNDEDRUCK

Ein Ort. Ein paar Tage. Mehr Kontakte als ein Quartal.

5+

Geschäftsreisen ersetzt ein
Messestag

AUMA / Hochschule Harz

13+

Kontakte pro Besucher und
Tag

AUMA / Hochschule Harz

60%

davon digital nicht gleich
gut möglich

AUMA / Hochschule Harz

81%

der Besucher entscheiden
über Käufe mit

CEIR

67%

der Besucher sind neue
Kontakte

Exhibit Surveys

45%

besuchen nur eine Messe
pro Jahr

CEIR

DAXO TIPP 06

Fülle deinen Kalender

Vereinbare **vier Wochen**
vorher feste Termine mit
deinen wichtigsten Kunden.
Ein voller Kalender ist die
beste ROI-Versicherung.

06

DAXO.CH

SO FÜHLT SICH WIRKUNG AN

Präsenz ist gut. Wirkung ist besser.

Ein starker Stand erzählt deine Marke in vier Momenten – und genau die entscheiden, wen man nach der Messe anruft.

01

Neugier

Menschen bleiben stehen.

02

Verbindung

Aus Besuchern werden Gespräche.

03

Begeisterung

Die Marke wird spürbar.

04

Erinnerung

Das Gefühl bleibt.

«Menschen erinnern sich selten an Quadratmeter. Aber daran, wie es sich angefühlt hat.»

DAXO TIPP 07

Die 3-Sekunden-Regel

Besucher entscheiden im Vorbeigehen. Deine Botschaft muss **aus fünf Metern in drei Sekunden** verständlich sein.

07

DAXO.CH

KAPITEL 02

Messe- management.

Ein Team plant, baut und betreut alle deine Messen. Das ganze Jahr.



DAXO TIPP 08

Mach den Zeit- Check

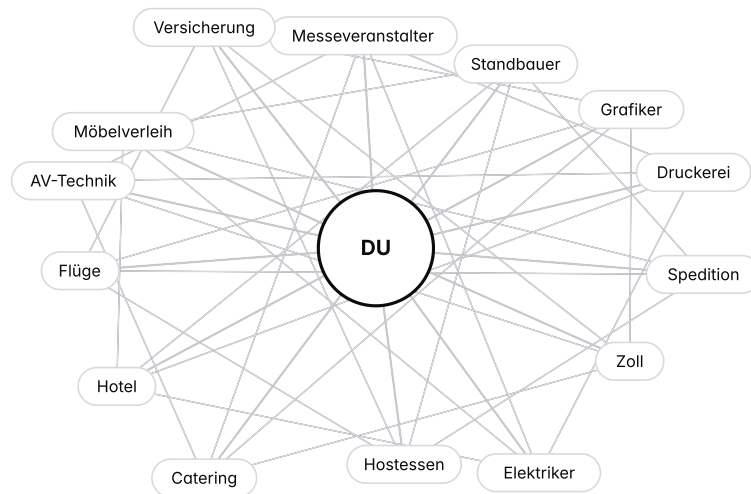
Notiere nach der nächsten Messe, **wie viele Stunden dein Team investiert hat**. Diese Zahl überrascht fast jedes KMU.

08

DAXO.CH

OHNE MESSEMANAGEMENT

Du wolltest eine Messe. Bekommen hast du 14 Lieferanten.



Jeder Lieferant hat eigene Fristen, Formulare und Ansprechpersonen. Und alle melden sich bei dir.

- Wochen an Koordination
- Fehler an den Schnittstellen
- Ein erschöpftes Team – vor der Messe

DAXO TIPP 09

Ein Gesicht statt zwanzig

Je mehr Lieferanten mit dir sprechen, desto mehr geht schief. **Bündle die Verantwortung bei einem Partner.**

09

DAXO.CH

MIT MESSEMANAGEMENT

Dein Team ist zu gut, um Formulare auszufüllen.

SELBST ORGANISIERT

14 Lieferanten

Jede Messe beginnt bei **null**

Nachträge in letzter Minute

Neues Land, neue Regeln

Formulare & Fristen



MIT DAXO MESSEMANAGEMENT

1 Team

Ein **Baukasten** für alle Messen**Klarer** Kostenrahmen**Erfahrung** vor Ort**Kunden** & Gespräche

Wir entlasten dein Team. Damit es sich auf das konzentriert, was nur es kann: verkaufen.

DAXO TIPP 10

Rechne in Opportunitäts- kosten

Was könnte dein Team in
dieser Zeit **verkaufen,**
entwickeln oder verbessern?
Die Antwort entscheidet.

10

DAXO.CH

DAS DAXO MESSEMANAGEMENT

Alles drin. Für dein ganzes Messejahr.

Ein Mandat, ein Team, ein Kostenrahmen. Wir planen dein Messejahr im Voraus und setzen jeden Auftritt um – weltweit.

01

Messeplan

Deine Messeliste passend zu Zielen und Budget

02

Nischen

Messen, die deine Konkurrenz noch nicht kennt

03

Design

Eine Standlinie für alle Auftritte

04

Bau

Schweizer Qualität, weltweit umgesetzt

05

Vor Ort

Logistik, Aufbau, Betreuung – alles erledigt

06

Wirkung

Leads, Auswertung, nächster Auftritt

DAXO TIPP 11

Denk in Jahren, nicht in Messen

Wer sein **ganzes Messejahr** mit einem Partner plant, spart bei jedem Auftritt: wiederverwendbare Elemente, gebündelte Logistik, bekannte Abläufe.

11

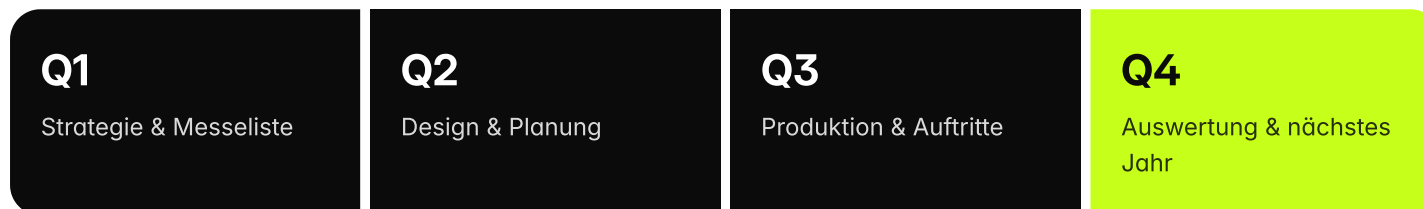
DAXO.CH

SO FUNKTIONIERT ES

In drei Schritten zu deinem Messejahr.



DEIN MESSEJAHR MIT DAXO



DAXO TIPP 12

Offerte und Design sind kostenlos

Du siehst deinen Stand in 3D und kennst den Kostenrahmen, **bevor du einen Franken bezahlst**. Du zahlst erst bei Auftrag.

12

DAXO.CH

FRÜH PLANEN ZAHLT SICH AUS

Last Minute geht immer. Früh geplant geht besser.

LAST MINUTE

Restplätze

in der Ecke statt am Hauptgang

Zuschläge

für Spätbestellungen und Express-Logistik

Teure Hotels

oder gar keine mehr in Messenähe

Kompromisse

beim Design, weil die Zeit fehlt

Stress

für dein Team bis zur letzten Minute

12 MONATE VORAUSS GEPLANT

Beste Standplätze

sichtbar, dort wo deine Kunden laufen

Frühbucher-Preise

bei Fläche, Medien und Logistik

Hotels & Flüge

zu fairen Preisen gesichert

Zeit für Design

und für einen Look, der wirkt

Ruhe im Team

Fokus auf Kunden statt auf Fristen

DAXO TIPP 13

Last Minute geht immer

Eine kurzfristige Messe lässt sich fast immer noch einschieben. **Aber dein Jahr sollte nicht davon abhängen.** Plane das Fundament früh – Spontanes passt dann hinein.

13

DAXO.CH

DEIN LOOK. WELTWEIT.

Ein Auftritt. An jeder Messe wiedererkannt.

Wir entwickeln einmal deine Standlinie und tragen sie an jede Messe. Beispiel Schiller AG: drei Messen, drei Länder – ein Auftritt, den man sofort erkennt.



RETTMOBIL Fulda



WHX Dubai



ESC London

1 Standlinie ∞ Messen 0 Neuanfänge

DAXO TIPP 14

Baue einen Baukasten

Eine Standlinie aus **modularen, wiederverwendbaren Elementen** passt auf 9 m² genauso wie auf 100 m². Jede weitere Messe wird günstiger – und sofort wiedererkannt.

14

DAXO.CH

DIE MASTER-CHECKLISTE

Alles, was du brauchst. Und wo du es bekommst.

WAS	WO	WANN
☐ Messeziel & Budgetrahmen	Geschäftsleitung, Vertrieb, Finanzen	12 Mt.
☐ Messeauswahl & Besucherzahlen	Messedatenbanken, Veranstalter, Verbände	12 Mt.
☐ Ausstellervertrag & Standplatz	Anmeldung beim Veranstalter	12–9 Mt.
☐ Swiss Pavilion (optional)	Switzerland Global Enterprise (S-GE)	12–9 Mt.
☐ Standdesign & Offerte	Standbauer / Messeagentur	9–6 Mt.
☐ Ausstellerhandbuch & Richtlinien	Ausstellerportal des Veranstalters	8 Mt.
☐ Hotel & Reisen	Hotelkontingent der Messe, Reisebüro	8–6 Mt.
☐ Standbau-Freigabe	Technische Abteilung des Veranstalters	4–2 Mt.
☐ Strom, Wasser, Internet, Rigging	Online-Serviceshop des Veranstalters	3–2 Mt.
☐ Druckdaten, Prospekte, Give-aways	Agentur, Druckerei, Werbemittel-Lieferant	3–1 Mt.
☐ Transport & Carnet ATA	Messespediteur, Handelskammer	2–1 Mt.
☐ Lead-Scanner & Standdienstplan	Veranstalter, internes Team	1 Mt.
☐ Follow-up-Vorlagen	Vertrieb & Marketing	vorher
☐ Auswertung & Learnings	CRM, Buchhaltung, Team	danach

DAXO TIPP 15

Oder: Wir haken ab

Mit dem **DAXO Messemanagement** übernehmen wir diese Liste – du gibst nur noch frei.

15

DAXO.CH

DIE RICHTIGE MESSE FINDEN

Nicht mehr Messen. Die richtigen Messen.

Besucher

Kommen
Entscheider?

Markt

Welche Länder?

Wettbewerb

Wo fällst du auf?

Timing

Passt der Zyklus?

Budget

Ist Wirkung
möglich?

WO DU MESSEN FINDEST

- | | |
|---|--|
| ☐ Messedatenbank | AUMA-Messedatenbank (auma.de) |
| ☐ Geprüfte Besucherzahlen | FKM-Berichte (deutsche Messen), Veranstalter |
| ☐ Aussteller des Vorjahres | Website der Messe |
| ☐ Swiss Pavilions weltweit | Switzerland Global Enterprise (S-GE) |
| ☐ Meinung deiner Kunden | Frag sie: Welche Messe besuchen Sie? |

DAXO TIPP 16

Gross ist nicht gleich richtig

Auf einer Nischenmesse bist du **einer von wenigen statt einer von tausenden** – und triffst genau die Entscheider, die du suchst.

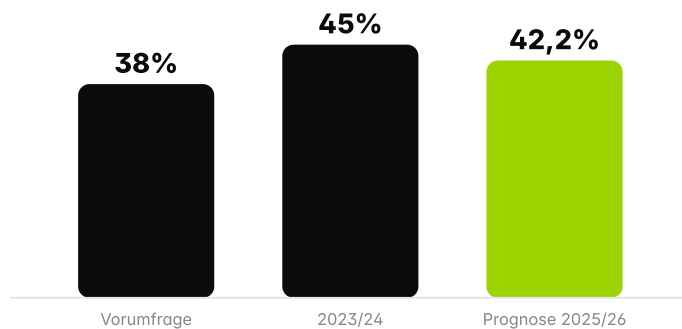
16

DAXO.CH

BUDGET

Fast jeder zweite Marketingfranken fließt in Messen.

ANTEIL AM MARKETINGBUDGET



Deutsche Aussteller, AUMA Aussteller-Ausblick 2025/2026.

WO DU DIE PREISE BEKOMMST

- | | |
|---|-------------------------------|
| ☐ Standmiete & Gebühren | Anmeldeunterlagen |
| ☐ Strom, Wasser, Internet | Serviceshop des Veranstalters |
| ☐ Standbau & Design | 2-3 Offerten |
| ☐ Transport & Zoll | Messespediteur |
| ☐ Personal, Hotel, Reisen | Hotelkontingent, Reisebüro |
| ☐ Reserve | 10 % im Budget einplanen |

DAXO TIPP 17

Die 1-Jahres-Regel

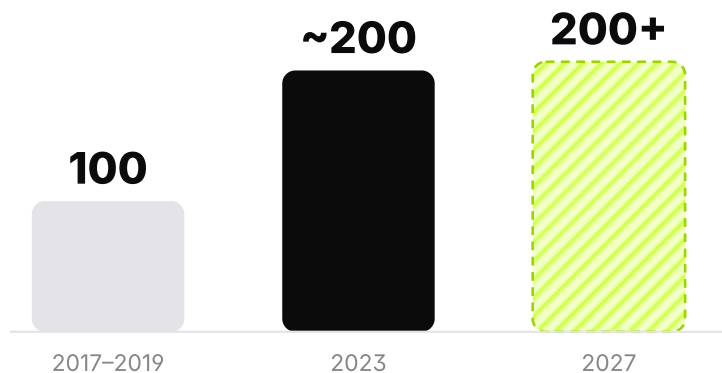
Plane dein Budget **fürs ganze Jahr**, nicht Messe für Messe. So nutzt du Elemente mehrfach und sicherst Frühbucher-Preise.

17

DAXO.CH

WAS EINE MESSE HEUTE KOSTET

Ein 21-m²-Stand kostet heute rund das Doppelte.

PREIS PRO M² · INDEX 2017–2019 = 100

2023: Branchenumfrage «Dein Messestand» – Preis pro m² etwa verdoppelt. 2027: Richtwert, Kosten bleiben auf hohem Niveau.

DIE KOSTENTREIBER

-  **Material**
MDF/HDF 2026 erneut +10–15 €/m³
-  **Personal**
Fachkräftemangel im Standbau
-  **Veranstalter-Services**
Strom, Rigging, Handling
-  **Energie & Aluminium**
Systemstände und Licht
-  **Seefracht**
Asien–Europa sinkt seit 13 Wochen

DAXO TIPP 18

Kosten bremsen statt bezahlen

- ✓ **Früh planen:** Frühbucher statt Zuschläge
- ✓ **Wiederverwenden:** Elemente nicht jedes Mal neu bauen
- ✓ **Seefracht:** statt teurer Express-Luftfracht
- ✓ **Lokal produzieren:** bei Übersee-Messen

18

DAXO.CH

KAPITEL 03

Vom Briefing bis zum Debriefing.

Neun Schritte, zwölf Monate. Auf den nächsten Seiten siehst du, was du brauchst – und was wir dir abnehmen.



Monate vor der Messe, Richtwerte für eine internationale Messe.

DAXO TIPP 19

Starte 12 Monate vorher

Wer ein Jahr vorher startet, hat Auswahl. **Wer drei Monate vorher startet, nimmt, was übrig ist.**

19

DAXO.CH

1

SCHRITT 1 VON 9 · BRIEFING

Briefing: Erst denken, dann bauen.

Eine Seite, die sagt, was die Messe erreichen soll.

WAS DU BRAUCHST · WO DU ES BEKOMMST

☐	Messeziel in einem Satz	Geschäftsleitung & Vertrieb
☐	Budgetrahmen	Geschäftsleitung / Finanzen
☐	Zielgruppe & Zielländer	Vertrieb, CRM
☐	Hallenplan & Standplatz	Ausstellerportal
☐	Logo & Corporate Design	Marketing

DAS ÜBERNIMMT DAXO

- ✓ 30-Minuten-Gespräch statt Formular
- ✓ Briefing schriftlich festhalten
- ✓ Moodboard innert 24 Stunden

ZEITPUNKT

12 Monate vorher

DAXO TIPP 20

Ein Ziel, ein Satz

Beispiel: «30 Termine mit Spitaleinkäufern aus Indien.»

Wenn du es nicht sagen kannst, kann es dein Stand auch nicht.

20

DAXO.CH

2

SCHRITT 2 VON 9 · STRATEGIE

Strategie: Ziele, die man messen kann.

Ziele werden zu Kennzahlen, Messen zum Plan.

WAS DU BRAUCHST · WO DU ES BEKOMMST

☐	Messbare Ziele	Vertrieb & Geschäftsleitung
☐	Besucherstatistik	Veranstalter, FKM
☐	Aussteller des Vorjahres	Website der Messe
☐	Anmeldeunterlagen	Veranstalter
☐	Swiss Pavilion	Switzerland Global Enterprise

DAS ÜBERNIMMT DAXO

- ✓ Messeliste passend zum Budget
- ✓ Standplatz und Standtyp wählen
- ✓ Nischenmessen vorschlagen

ZEITPUNKT

12–9 Monate vorher

DAXO TIPP 21

Lage schlägt Grösse

Ein kleiner Stand **am Hauptgang** bringt oft mehr als ein grosser in der Ecke.

21

DAXO.CH

3

SCHRITT 3 VON 9 · DESIGN

Design: Deine Marke als Raum.

Erst Moodboard, dann 3D – bevor ein Teil gebaut wird.

WAS DU BRAUCHST · WO DU ES BEKOMMST

☐	Kernbotschaft	Marketing & Geschäftsleitung
☐	Brand-Guidelines	Marketing / Agentur
☐	Hochauflösende Bilder	Bildarchiv, Fotograf
☐	Masse der Exponate	Produktion / Technik
☐	Erlaubte Bauhöhe	Technische Richtlinien

DAS ÜBERNIMMT DAXO

- ✓ 3D-Entwurf aus allen Perspektiven
- ✓ Offerte und Design kostenlos
- ✓ Standlinie für alle Messen

ZEITPUNKT

9–6 Monate vorher

DAXO TIPP 22

Weniger ist mehr

Ein Satz, ein Bild, ein **Highlight**. Alles andere erzählt dein Team im Gespräch.

22

DAXO.CH

4

SCHRITT 4 VON 9 · PLANUNG

Planung: Hunderte Details. Null Überraschungen.

Fristen, Formulare, Freigaben – alles rechtzeitig.

WAS DU BRAUCHST · WO DU ES BEKOMMST

☐	Ausstellerhandbuch	Ausstellerportal
☐	Standbau-Freigabe	Technische Abteilung
☐	Strom, Wasser, Internet	Serviceshop des Veranstalters
☐	Hotel & Visum	Hotelkontingent, e-Visa-Portal
☐	Ausstellungsversicherung	Versicherer oder Veranstalter

DAS ÜBERNIMMT DAXO

- ✓ Alle Anmeldungen und Bestellungen
- ✓ Freigaben beim Veranstalter
- ✓ Länderregeln vor Ort

ZEITPUNKT

8–2 Monate vorher

DAXO TIPP 23

Lies das Aussteller- handbuch

Trag jede Frist sofort in den Kalender ein.

Spätbestellungen werden oft deutlich teurer.

23

DAXO.CH

5

SCHRITT 5 VON 9 · PRODUKTION

Produktion: Aus Plänen wird ein Stand.

Konstruktion, Grafik, Licht und Technik.

WAS DU BRAUCHST · WO DU ES BEKOMMST

☐	Finale Druckdaten	Grafik / Agentur
☐	Videos für Screens	Marketing
☐	Möbel & Ausstattung	Standbauer, Mietservice
☐	Brandschutz-Nachweise	Standbauer / Lieferant
☐	Prospekte & Give-aways	Druckerei, Lieferant

DAS ÜBERNIMMT DAXO

- ✓ Produktion mit geprüften Partnern
- ✓ Wiederverwendbare Elemente
- ✓ Qualitätskontrolle vor Versand

ZEITPUNKT

4–1 Monate vorher

DAXO TIPP 24

Denk an die zweite Messe

Frag bei jedem Element:

Können wir das wiederverwenden?

24

DAXO.CH

6

SCHRITT 6 VON 9 · AUFBAU

Aufbau: Du kommst an. Alles steht.

Transport, Zoll, Montage – ohne dich.

WAS DU BRAUCHST · WO DU ES BEKOMMST

☐	Packliste	Intern
☐	Transportauftrag	Offizieller Messespediteur
☐	Carnet ATA	Handelskammer, kantonal
☐	Zolldokumente	Spediteur / Buchhaltung
☐	Aufbauzeiten	Ausstellerhandbuch

DAS ÜBERNIMMT DAXO

- ✓ Transport und Zoll
- ✓ Montage und Technik
- ✓ Standabnahme mit dir

ZEITPUNKT

1 Monat vorher

DAXO TIPP 25

Plane einen Puffertag

Reise **einen Tag früher** an.
Zeit für Anpassungen und ein
ruhiges Team-Briefing.

25

DAXO.CH

7

SCHRITT 7 VON 9 · MESSETAGE

Messtage: Die Bühne gehört dir.

Dein Team führt Gespräche. Wir lösen den Rest.

WAS DU BRAUCHST · WO DU ES BEKOMMST

- | | |
|--|------------------|
| ☐ Standdienstplan | Intern |
| ☐ Lead-Scanner oder App | Veranstalter |
| ☐ Gesprächsleitfaden | Vertrieb |
| ☐ Ausstellerausweise | Ausstellerportal |
| ☐ Termine mit Kunden | Vorab vereinbart |

DAS ÜBERNIMMT DAXO

- ✓ Ansprechperson vor Ort
- ✓ Sofort-Hilfe bei Technik
- ✓ Nachbestellungen erledigen

ZEITPUNKT

Messtage

DAXO TIPP 26

Erfasse sofort

Zu jedem Lead **noch am Stand**: Bedarf, Zeitpunkt, nächster Schritt.

26

DAXO.CH

8

SCHRITT 8 VON 9 · FOLLOW-UP

Follow-up: Hier wird verdient.

Wer innert 48 Stunden nachfasst, gewinnt.

WAS DU BRAUCHST · WO DU ES BEKOMMST

☐ Lead-Export	Lead-App des Veranstalters
☐ Follow-up-Vorlagen	Vertrieb, vor der Messe
☐ Kampagne im CRM	CRM-System
☐ Abbauzeiten	Ausstellerhandbuch

DAS ÜBERNIMMT DAXO

- ✓ Abbau und Rücktransport
- ✓ Einlagerung für die nächste Messe
- ✓ Vorlagen für dein Follow-up

ZEITPUNKT

48 Stunden danach

DAXO TIPP 27

Mails vorher schreiben

Je eine Vorlage für **heisse, warme und kalte** Leads. Danach nur noch personalisieren.

27

DAXO.CH

9

SCHRITT 9 VON 9 · DEBRIEFING

Debriefing: Jede Messe macht die nächste besser.

Ehrlich auswerten, Learnings mitnehmen.

WAS DU BRAUCHST · WO DU ES BEKOMMST

☐	Kostenaufstellung	Buchhaltung
☐	Lead-Liste mit Bewertung	CRM
☐	Team-Feedback	Kurze Umfrage
☐	Schlussbericht der Messe	Veranstalter

DAS ÜBERNIMMT DAXO

- ✓ Auswertungs-Workshop
- ✓ Kosten pro Lead berechnen
- ✓ Plan für den nächsten Auftritt

ZEITPUNKT

1 Monat danach

DAXO TIPP 28

Miss nach 12 Monaten

Markiere Messe-Leads im CRM. Viele Abschlüsse kommen erst Monate später.

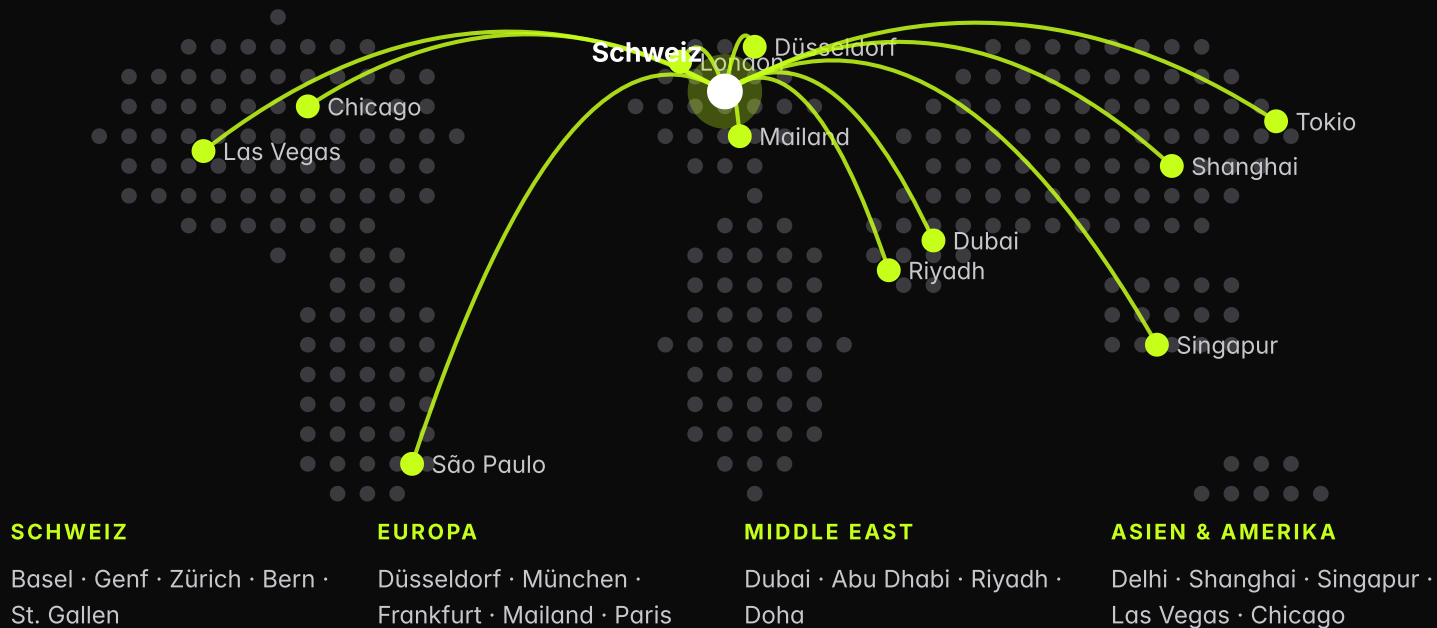
28

DAXO.CH

KAPITEL 04

Aus der Schweiz in die ganze Welt.

Dieselben Ansprechpersonen und derselbe Qualitätsanspruch – egal ob Basel, Düsseldorf oder Dubai.



DAXO TIPP 29

Nutze lokales Wissen

Jedes Gelände hat eigene Regeln. **Arbeite mit einem Partner, der dort schon gebaut hat.**

29

DAXO.CH

AUSBLICK 2027

Weniger Messen. Bessere Messen. Neue Märkte.

40,4%planen höhere
Messebudgets

AUMA 2026/27

5,4→5,1Inlandsmessen
pro Aussteller:
gezielter

AUMA 2026/27

64,4Punkte Export-
stimmung
Schweizer KMU

S-GE, Juni 2026

#1Indien führt bei
den Gewinn-
aussichten der
Messebranche

UFI, Juli 2026

Qualität vor Quantität

Weniger Auftritte, mehr Budget pro Auftritt.

Asien rückt nach vorn

Indien, Südkorea, Japan im Fokus der KMU.

Middle East: Beziehungen

Wer präsent ist, gewinnt Vertrauen.

DAXO TIPP 30

Plane 2027 jetzt

Die Standplätze für 2027 werden **jetzt** vergeben. Wer seine Messeliste bis Ende 2026 hat, hat die Auswahl.

30

DAXO.CH

SO STELLEN SCHWEIZER KMU 2026/27 AUS

Sechs Trends, die du kennen solltest.

01

Gemeinschaftsstände

25–30 SWISS Pavilions jährlich
an Leitmessen

S-GE

02

Asien & Indien

Indien unter den Top 3 der
Anfragen bei S-GE

SECO / S-GE

03

USA vor Ort

40 % denken an mehr lokale
Präsenz – doppelt so viele wie im
Vorjahr

S-GE 2026

04

Kosten im Griff

61 % spüren den starken Franken
– modulare, wiederverwendbare
Stände

S-GE 2026

05

Live statt virtuell

78 % des Umsatzes der
Schweizer Eventbranche aus
physischen Events

Event-Trend-Studie 2026

06

KI im Einsatz

Zwei Drittel der Eventfirmen
nutzen KI – auch für Leads und
Planung

Event-Trend-Studie 2026

DAXO TIPP 31

Gemeinsam statt allein

Für den ersten Auftritt in einem
neuen Markt ist ein **SWISS
Pavilion** oft ideal: weniger
Kosten, starke Marke Schweiz,
viel Laufkundschaft.

31

DAXO.CH

BOOM- UND NISCHENBRANCHEN

Hier wächst es. Hier musst du hin.

In jungen Branchen sind die Messen kleiner, die Entscheider zugänglicher – und Schweizer Präzision fällt sofort auf.

Raumfahrt

Space Tech Expo
Europe
Bremen

Halbleiter

SEMICON Europa
München

Photonik & Laser

LASER World of
PHOTONICS
München

Robotik

automatica
München

**Batterien &
Speicher**

The Battery Show
Europe
Stuttgart

Wasserstoff

Hydrogen Technology
Expo Europe
Hamburg

Cybersecurity

it-sa
Nürnberg

**Defense &
Sicherheit**

Eurosatory · Milipol
Paris

**Münzen &
Edelmetall**

World Money Fair
Berlin

**Kreislauf &
Umwelt**

IFAT
München

Digital Health

DMEA
Berlin

**Medtech-
Zulieferer**

COMPAMED
Düsseldorf

DAXO TIPP 32

Nische schlägt Masse

In einer Nischenbranche gibt es **wenige spezialisierte Messen – und dort sind alle Entscheider**. Schweizer Präzision fällt hier besonders auf.

32

DAXO.CH

DESTINATIONEN PRO BRANCHE

Jetzt einsteigen. Bevor es alle tun.

Medtech & Pharma

- INDIEN
Medical Fair India
- SAUDI-ARABIEN
Global Health
Exhibition

Tiefere Zölle dank
Freihandel

Maschinen & Industrie

- INDIEN
IMTEX Bengaluru
- SÜDKOREA
SIMTOS Seoul

Halbleiter-Maschinen
zollfrei

Food & Beverage

- SINGAPUR
FHA Food & Beverage
- JAPAN
FOODEX Japan

Kaufkräftige
Konsummärkte

Bau & Energie

- INDIEN
bauma CONEXPO
INDIA
- SAUDI-ARABIEN
bauma Saudi Arabia
2027

Grosse
Infrastrukturprogramme

Uhren & Schmuck

- INDIEN
IIJS Mumbai
- DUBAI
JGT Dubai

Uhrenzölle sinken auf null

Fintech & IT

- SINGAPUR
Singapore FinTech
Festival
- DUBAI
GITEX Global

Digitalisierungs-Hubs

Kunststoff & Chemie

- INDIEN
Plastindia
- DUBAI
ArabPlast

Vorprodukte zollfrei

**Deine Branche
fehlt?**

Wir finden deine Nische
– im Erstgespräch.

DAXO TIPP 33

Sei früh, nicht laut

In einem jungen Messemarkt
bist du **sichtbarer und
günstiger** als in einer
übervollen Halle.

33

DAXO.CH

SAUDI-ARABIEN & EMIRATE

Präsenz zeigen. Respekt gewinnen.

Am Golf erinnert man sich, wer kommt – gerade dann, wenn es nicht selbstverständlich ist. Lokale Partner schätzen Schweizer Aussteller, die Präsenz zeigen, und unterstützen sie.

67%

der Messeveranstalter in den
VAE mit Gewinnwachstum 2025

57%

der Messeveranstalter in Saudi-
Arabien mit Gewinnwachstum
2025

2016

seit wir am Golf unterwegs sind –
seit 3 Jahren mit Projekten in
Saudi-Arabien

DAXO TIPP 34

Komm persönlich

Am Golf zählt die Beziehung.
**Plane neben der Messe Zeit
für Treffen** mit lokalen
Partnern und Kunden – das
öffnet Türen für Jahre.

34

DAXO.CH

DER OPTIMALE MESSE-MIX · DAXO-EMPFEHLUNG

Basis. Kern. Wachstum.

So verteilst du dein Messejahr.

30% BASIS**50%** KERN**20%** WACHSTUM

Basis · Heimmarkt

1–2 Schweizer Messen oder Kongresse

Bestehende Kunden pflegen, Präsenz zeigen. Ideal mit modularem oder Pop-up-Stand.

Kern · Leitmesse

1–2 internationale Leitmessen, meist Europa

Dort, wo deine ganze Branche ist – z. B. Düsseldorf oder München. Hier entsteht der Grossteil der Leads.

Wachstum · Neuer Markt

1 neuer Markt pro Jahr

Indien, Middle East oder Asien – oft als Einstieg über einen SWISS Pavilion.

Beispiel Medtech: Kongress in der Schweiz · MEDICA & COMPAMED Düsseldorf · WHX Dubai oder Medical Fair India

DAXO TIPP 35

Ein neuer Markt pro Jahr

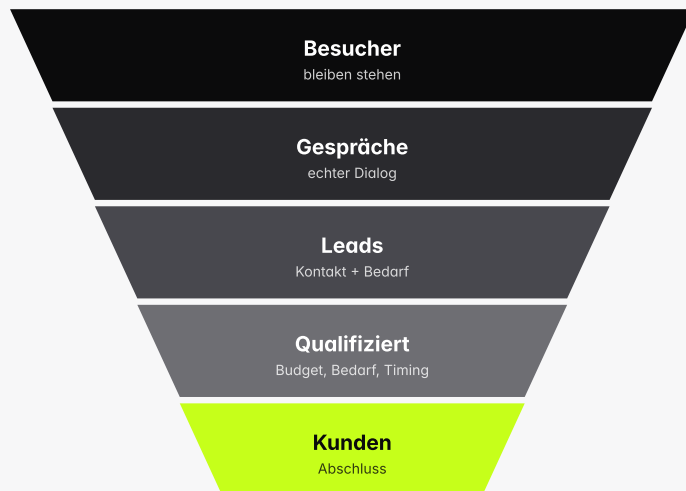
Nimm dir **einen** Wachstumsmarkt pro Jahr vor – nicht drei. Lieber einmal richtig präsent, dann zwei Jahre dranbleiben. Vertrauen braucht Wiederholung.

35

DAXO.CH

KAPITEL 05

Ein Lead ohne Follow-up ist nur eine Visitenkarte.

**12–15**

Heiss · Anruf in 48 h

6–11

Warm · Unterlagen, Termin

0–5

Kalt · Newsletter

<47%

der Aussteller verfolgen ihre Leads überhaupt nach

Exhibitor Magazine, via PFFC

DAXO TIPP 36

12+ Punkte: sofort anrufen

Bewerte jeden Lead am Stand:
Budget, Entscheidung, Bedarf, Zeitpunkt, Fit – je 0 bis 3 Punkte.

36

DAXO.CH

DEIN MESSE-CHECK · TEIL 1

Fünf Minuten. Dein Messejahr auf einen Blick.

01 Jahresbudget für Messen & Events

CHF

02 Was willst du erreichen?

- ☐ Neukunden ☐ Neuer Markt
☐ Bekanntheit ☐ Bestandskunden
☐ Produktlaunch

03 Wo sind deine Zielmärkte?

- ☐ Schweiz ☐ Europa/DACH
☐ Middle East ☐ Asien ☐ Amerika

04 Deine Branche**05 Besuchen deine Kunden Fachkongresse?**

- ☐ Ja ☐ Teilweise ☐ Nein

06 Messe-Erfahrung

- ☐ Erste Messe ☐ Gelegentlich
☐ Regelmässig

07 Zeit im Team für die Organisation

- ☐ Kaum ☐ Etwas ☐ Genug

08 Messen, die du schon im Kopf hast

DAXO TIPP 37

Direkt ausfüllen

Alle Felder sind **am Computer ausfüllbar** – in Acrobat, Vorschau oder im Browser. Speichern nicht vergessen.

37

DAXO.CH

DEIN MESSE-CHECK · TEIL 2

Dein Resultat.

SO VIELE AUFTRITTE PASSEN ZU DEINEM BUDGET

JAHRESBUDGET	EMPFOHLENER MESSE-MIX
bis CHF 25'000	2–3 Kongresse mit Pop-up-Stand oder 1 Swiss Pavilion
CHF 25–75'000	1 Schweizer Fachmesse + 2–3 Kongresse
CHF 75–150'000	1 internationale Messe + 1 Schweizer Messe + 2 Kongresse
CHF 150–300'000	2 internationale Messen + 1–2 Schweizer Messen + Kongresse
über CHF 300'000	Jahresprogramm mit 3–5 internationalen Auftritten

Richtwerte all-in: Kongress CHF 8'000 · Schweizer Messe 25'000 · Swiss Pavilion 30'000 · Europa 60'000 · Übersee 90'000.

KONGRESS-CHECK

2 Medtech, Pharma, Finanz, IT

2 Kunden besuchen Kongresse

1 Ziel Bestand oder Bekanntheit

4–5: sehr sinnvoll · 2–3: ergänzend · 0–1: eher Fachmessen

Mein Messe-Mix 2027

Meine Kongress-Punkte

DAXO TIPP 38

Online noch genauer

Scanne den QR-Code: Der **DAXO Messe-Generator** rechnet deinen Messe-Mix in Sekunden aus.

**Messe-Generator**

Präzises Resultat in 2 Minuten

daxo.ch/messe-generator

38

DAXO.CH

WARUM SCHWEIZER KMU MIT DAXO AUSSTELLEN

Nichts Passendes gefunden? Wir bauen es für dich.

Vom Pop-up für den Kongress bis zum Inselstand in Übersee: Wir entwickeln genau den Auftritt, der zu deinen Zielen und deinem Budget passt.

1

Team für alle deine Messen

0 CHF

für Offerte und Design

24 h

bis zum ersten Moodboard

30+

Projekte weltweit

5+

Kontinente

10+

Jahre · IFES-Mitglied

DAXO TIPP 39

5 Fragen an jeden Partner

- ✓ Gesamtverantwortung?
- ✓ Referenzen im Zielland?
- ✓ Transparenter
Kostenrahmen?
- ✓ Wiederverwendbare
Elemente?
- ✓ Feste Ansprechperson?

39

DAXO.CH

LASS UNS SPRECHEN

Bereit für dein Messejahr 2027?

30 Minuten. Kostenlos. Dein Moodboard in 24 Stunden.

DAXO.

DAXO GmbH · Schwerzistrasse 34 · 8807 Freienbach SZ

office@daxo.ch · daxo.ch

DAXO TIPP 40

Hallenplan mitschicken

Hast du schon einen
Standplatz? **Schick den
Hallenplan mit** – dann zeigen
wir dir im Erstgespräch, was
möglich ist.

40

DAXO.CH

Quellen: AUMA Aussteller-Ausblick 2025/2026 und 2026/2027 (Bonsai Research) · AUMA / Hochschule Harz: «Mehrwert von Messebesuchen», 2024 · AUMA-Leitfaden «Erfolgreiche Messebeteiligung» · CEIR · Exhibit Surveys Inc. · TSNN · Exhibitor Magazine (2010), via PFFC · UFI Global Exhibition Barometer, Juli 2026 · S-GE KMU-Exportstimmung, Juni 2026 · S-GE Trade Fair Services · Event-Trend-Studie Schweiz 2026 · SECO KMU-Portal · swissinfo.ch (Freihandelsabkommen EFTA-Indien).