

## Die MEiM – Eine Erfolgsgeschichte

### Entwicklung der Kongressmesse „MEiM – Mehr Erfolg im Mittelstand“ von ihren Anfängen im Jahr 2001 bis heute

#### Am Anfang war die Idee:

Zu Beginn des neuen Jahrtausends suchte ein junges Paderborner Systemhaus mit eigener Softwareentwicklung nach einer regional und auf den Mittelstand fokussierten Absatz- und Kommunikationsplattform, idealerweise eine Messe. Was es fand? – Nichts. Die großen Branchenmessen waren zu teuer, zu international und sprachen zu wenig den Mittelstand an. Und für eine Hausmesse war das gerade gegründete Unternehmen noch zu klein und unbedeutend.

Weil sich Unternehmer von solchen Hürden nicht schrecken lassen, riefen die Vorstände der Interconomy AG einfach ihr eigenes regionales Mittelstandstreffen ins Leben. Das Konzept: Eine branchenübergreifende Messe, die parallel eine Reihe von hochwertigen Vorträgen anbietet, um die Entscheider aus der Region OWL nach Paderborn zu locken.

#### 2001 - 2003

Unter dem Namen „Mehr Erfolg im Mittelstand“ startete im Herbst 2001 die erste Veranstaltung mit etwa 10 Unternehmen und ca. 200 Besuchern. Das Konzept kam bei den ausstellenden Unternehmen und den Besuchern gut an und so wurde es bis 2003 in unveränderter Form noch dreimal wiederholt. Zuletzt wurden immerhin etwa 30 Aussteller gezählt, während die Besucherzahl bei 200 Entscheidern stagnierte.

#### 2004

In diesem Jahr erkannten die Verantwortlichen der Interconomy AG, dass das Geschäftsfeld „Systemhaus und Softwareentwicklung“ für sie zukünftig nicht mehr tragfähig sein würde. Ein anderer Bereich, die „Spezialistenvermittlung“, dagegen schon. Allerdings werden insbesondere IT-Spezialisten eher bundesweit gesucht. Der regionale Raum OWL verlor damit erheblich an Bedeutung und der Ressourcen-Einsatz für die Veranstaltung stand nicht mehr in einem angemessenen Verhältnis zum Nutzen. Folgerichtig sollte die Kongressmesse „Mehr Erfolg im Mittelstand“ abgesetzt werden.

In einem Gespräch erfuhr Frank van Koten, ehemaliger Kommilitone der Interconomy-Gründer und Partner der Paderborner Strategie- und Marketingberatung Grothus van Koten Mittelstandsmarketing davon. Als Aussteller der ersten Stunde, kannten er und sein Partner Till Grothus den Mittelstandskongress aus eigener Anschauung. Noch am selben Tag entschieden sie, das Konzept weiterzuführen.

Einige Überlegungen später wurde ihnen klar, dass es neben einer ausgeklügelten Vermarktungsstrategie einen weiteren Erfolgsfaktor gibt: Funktionierende, schlanke Prozesse mit entsprechender IT-Unterstützung. Das erforderliche Know-how holten sie sich mit dem Beratungsunternehmen Unger, Welsow & Company, ebenfalls aus Paderborn, ins Boot.

Die Interconomy AG und die neuen Initiatoren einigten sich auf eine transparente Übergabe und führten 2004 die MEiM zusammen durch. Knapp 40 teilnehmende Unternehmen und etwa 300 Besucher waren Zeugen der „Übergangsveranstaltung“.

## 2005 – 2007

Während das Jahr 2005 noch im Zeichen der Eingewöhnung als nunmehr alleinverantwortlicher Veranstalter stand, zeigte sich in 2006 und 2007 bereits der Ehrgeiz beider Unternehmen, die Kongressmesse wachsen zu lassen. Viele Neuerungen und die Erarbeitung einer Produkt- und Vermarktungsstrategie führten zu steigenden Aussteller- und Besucherzahlen. Das Akronym „MEiM“ wurde als zu etablierender Markenname in den Vordergrund gerückt.

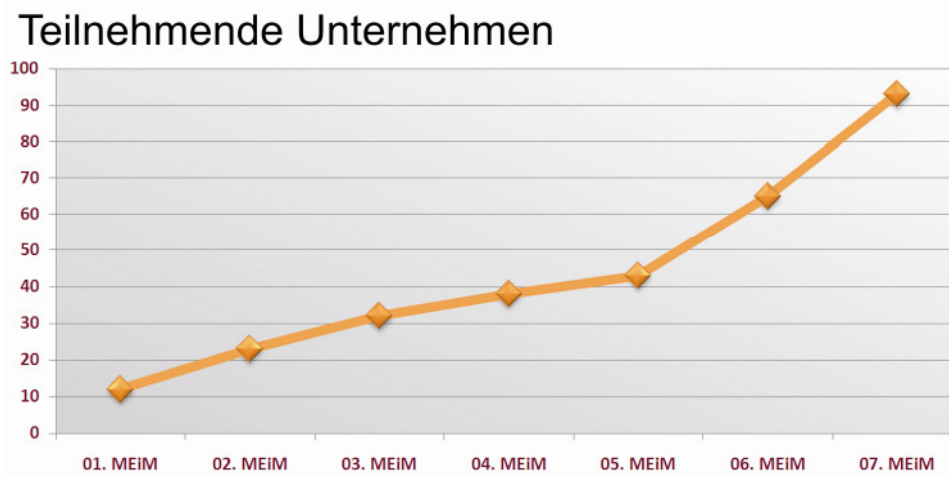


Abb. 1: Jeweilige Anzahl der Aussteller / Referenten in den Jahren 2001 - 2007

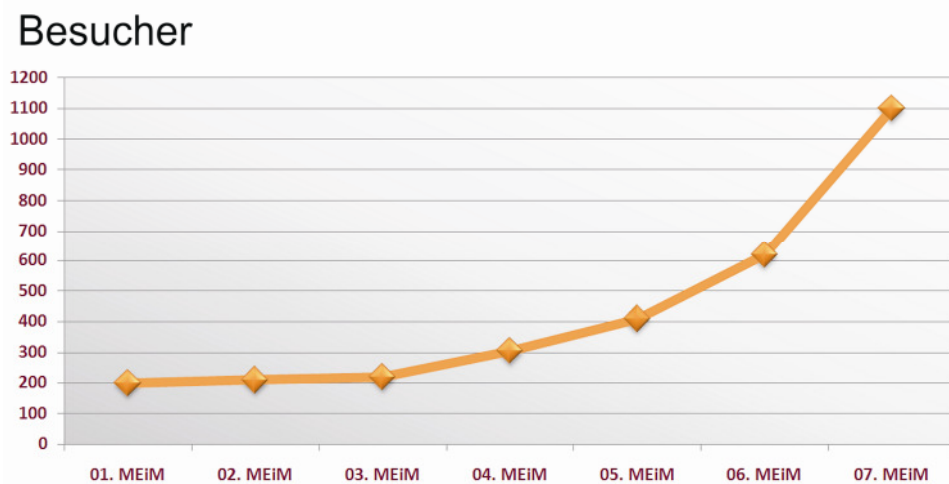


Abb. 2: Jeweilige Anzahl der Besucher in den Jahren 2001 – 2007

## 2006 – Die MEiM erstmals im HNF Heinz Nixdorf MuseumsForum Paderborn

Rund 450 Entscheider nahmen 2005 an der MEiM im Congress Center der Fujitsu Siemens AG teil. Damit stießen die Veranstalter an die oberste Grenze der Auslastungsmöglichkeiten von Messefläche und Kongressräumen.

Da für die MEiM 2006 mit weiteren Aussteller- und Besucherzahlen zu rechnen war, mussten neue Räumlichkeiten gefunden werden. Das HNF Heinz Nixdorf MuseumsForum erwies sich schnell als geeigneter Veranstaltungsort.

Die neuen Gegebenheiten vor Ort und eine völlig neue Kostenstruktur stellten die Initiatoren vor neue Herausforderungen. Doch etwa 70 beteiligte Unternehmen und über 600 Besucher sorgten für neue Rekordzahlen.

### **2007 – Die „Rekord-MEiM“**

Mit der Resonanz auf die MEiM 2007 waren die Veranstalter sehr zufrieden. Besucher und Aussteller sprachen von der „besten MEiM“ die es bisher gegeben hat. Auch die Besucherzahlen konnten positiv überraschen. Galt im Vorfeld noch die Schätzung von 850 Entscheidern, die wohl kommen würden, so musste diese Zahl im Nachhinein auf 1.100 Besucher revidiert werden.

Das Konzept unternehmensnahe Dienstleistungen aus unterschiedlichen Branchen zu präsentieren kommt also an. Produzierende Unternehmen haben ihre eigenen Branchenmessen. Ein IT-Dienstleister oder eine mittelständische Spedition hat dagegen kaum Möglichkeit sich auf einer adäquaten Veranstaltung zu präsentieren. Mit der MEiM wurde diese Lücke geschlossen.

Fazit: Hinter der MEiM, ursprünglich als Kommunikationsmaßnahme geplant, die primär die Bekanntheit und das Image der Initiatoren Grothus & van Koten Mittelstandsmarketing sowie Unger, Welsow & Company optimieren sollte, verbirgt sich eine Marktnische für ein erfolgreiches Geschäftsmodell.

### **2008 – Die MEiM jetzt auch in Bielefeld**

Konsequent gehen die Macher der MEiM nun an die Verwirklichung des Geschäftsmodells an. Zum 01. Januar 2008 wurde nicht nur die Rechtsform in „MEiM GmbH“ geändert, sondern auch eine Kauffrau für Veranstaltungsmanagement eingestellt.

Wenn es funktionieren soll, muss das Konzept auch an anderen Standorten tragfähig sein. Gelegenheit den ersten Beweis für die Tragfähigkeit zu erbringen, hatte der neu hinzugekommene Standort Bielefeld am 23. April 2008.

Die Ausstellerzahlen übererfüllten die Erwartungen an den Standort Bielefeld. Mit 82 teilnehmenden Unternehmen ist die MEiM in Bielefeld zu 115% ausgebucht. Auch die Zahl der Anmeldungen genügt dem Prädikat sehr gut: Etwa 1.000 Entscheider aus ganz OWL begegneten sich in der Stadthalle. Es war als hätte das Oberzentrum OWLs nur auf die MEiM gewartet.

Die MEiM in Paderborn etabliert sich immer mehr. Bereits zu Jahresbeginn ca. 80% der Standflächen verkauft. Noch bis drei Wochen vor Veranstaltungsbeginn kommen Anfragen zu Standflächen. Auch die Besucherzahlen beweisen, dass das Rekordjahr 2007 keine Eintagsfliege war. Die Veranstalter rechnen mit 1.000 – 1.200 Entscheidern.

## Ausblick

Die Expansionsstrategie lautet: Jedes Jahr (mindestens) einen neuen Standort. So öffnet am 27. Mai 2009 die MEiM im Kongresszentrum Dortmund ihre Pforten. Mit 114 geplanten Ausstellern, wird bereits die Premiere größer als alle anderen bisherigen Messen. Diese Zahl soll allerdings bereits bei der 2. Ausgabe der Bielefelder MEiM (18. März 2009) mit dann 126 Ausstellern getoppt werden.

Derzeit prüft die MEiM GmbH 16 weitere Standorte an denen eine Kongressmesse stattfinden könnte. Für 2010 sind mindestens zwei Premieren geplant. In der engeren Wahl stehen Münster, Osnabrück, Duisburg und Erfurt.

## Die Mediadaten:

Wer immer ein Medium für die Unternehmenskommunikation einsetzen will, fragt nach Media-Daten. Hier sind sie:

### Herkunft der MEiM-Besucher?

Veranstaltungsort	BI / PB	OWL	national
Bielefeld	70%	18%	12%
Paderborn	64%	18%	18%

### Branchen-Zugehörigkeit der MEiM-Besucher?

(Zahlen aus PB 2007; nach der Anzahl der Besucher in absteigender Reihenfolge)

IT-Beratung, Maschinenbau, Automotiv, Marketing, Softwareanbieter, Werbeagentur, Training & Coaching, Bauwirtschaft, Internetservice, Steuerberatung, Personalberatung, Systemhaus, Gastronomie, Personal, Banken, Finanzdienstleister, Strategieberatung, Versicherungen, Großhandel, Rechtsberatung, Eventmanagement, Tourismus, Immobilienwirtschaft, Einzelhandel, Spedition, Druckerei, Presse, Call-Center, Reinigung, Metallerzeugung, Holzgewerbe, Wirtschaftsprüfer, Messebau, Sonstige

### Entscheider-Positionen der MEiM-Besucher im Unternehmen?

Veranstaltungsort	1. Ebene*	2. Ebene**	3. Ebene***	4. Ebene****
Bielefeld	Noch nicht ausgezählt			
Paderborn	53%	35%	9%	3%

\* Vorstand, Geschäftsführer, Inhaber

\*\* Bereichsleiter, Abteilungsleiter

\*\*\* Teamleiter, Projektmanager, Produktmanager, Berater

\*\*\*\* Sonstige