



## Partnerschaft auf Augenhöhe

Zusammenarbeit mit Messgesellschaft generiert Mehrwert

Seit vielen Jahren setzt der Messebaudienstleister Bluepool auf die Kooperation mit der Messe Stuttgart. Synergieeffekte sowie ein gemeinsam gelebter Dienstleistungs- und Qualitätsgedanke sorgen nicht nur auf der Ausstellerseite für einen Zugewinn.

„Die Anfänge einer Kooperation zwischen dem Messebauunternehmen und der Messe Stuttgart reichen bis in die 90er-Jahre zurück“, erzählt Kerstin Drescher, Teamleiterin Messebau Projektmanagement bei Bluepool. Damals hatte die Messgesellschaft ihren Sitz noch auf dem Stuttgarter Killesberg und der Messebaudienstleister noch unter anderer Firmierung. Was mit einer eher lockeren Zusammenarbeit anfang, entwickelte sich mit der Zeit mehr und mehr zu einer engen Kooperation, die dann vertraglich mit dem Vorläufer der Bluepool GmbH auf ein festes Fundament gestellt wurde. „Die Eckpfeiler der Zusammenarbeit waren von Anfang an ein gemeinsamer Dienstleistungsgedanke, ein hoher Anspruch an die Qualität sowie eine gewisse Kostensicherheit für Aussteller“,

Auf der jährlichen Touristik- und Freizeitmesse wirbt die Stuttgart Marketing- und Tourismus GmbH stets für die Region. Seit Jahren betreut Bluepool den vielseitigen Messestand.



Das Messebauunternehmen realisiert die jährliche Trost-Schau auf dem Gelände der Messe Stuttgart.



Kerstin Drescher ist Teamleiterin Messebau Projektmanagement bei Bluepool.



Wohlfahrt präsentiert sich jährlich auf der Messe AMB. Der Messebaudienstleister Bluepool begleitet seine Kunden als Kooperationspartner der Landesmesse Stuttgart.

sagt Kerstin Drescher. Im Rahmen der Kooperation wird den Ausstellern über das Online-Bestellsystem der Messgesellschaft je nach Wunsch und Event alles vom Standard-Stand bis hin zu individuellen High-End-Lösungen, inklusive Auf- und Abbau sowie Strom- und Wasserversorgung, in Form von Paketen angeboten. Ergänzt wird das Portfolio mit Dienstleistungen rund um Aufbauten, zum Beispiel für messeeigene Aktivitäten, Besucherplattformen und Foren. In diesen Fällen bucht die Messgesellschaft direkt bei den Experten aus Leinfelden-Echterdingen. Das Unternehmen ist aber für die Messe Stuttgart nicht nur am Standort Stuttgart tätig, sondern war in der Vergangenheit auch für einzelne Veranstaltungen zum Beispiel in Leipzig, Dresden und Köln oder international in Shanghai oder Barcelona aktiv.

### Kurze Wege, fixe Kosten

Richard Costa, bei der Messe Stuttgart verantwortlich für die Vertragspartner, sieht in Bluepool einen idealen Partner: „Die Spezialisten haben ihren Firmensitz gleich um die Ecke und ein Gespür dafür, wie eine Messe funktionieren muss, überzeugen mit ihrer Kreativität und kennen die Gegebenheiten, Abläufe und Ansprechpartner vor Ort sehr gut.“ Dazu Kerstin Drescher: „Für Aussteller heißt das, dass wir dank unserer räumlichen Nähe im Fall der Fälle schnell reagieren und innerhalb von nur fünf Minuten auf dem Messegelände sein können. Als Kooperationspartner sind wir zudem mit einem Büro auf dem Gelände präsent und verfügen dort über eigene Lagerkapazitäten. Nicht zu unterschätzen sind die kurzen Kommunikationswege.“ Das

alles trage neben einem engen Lieferanten-Netzwerk dazu bei, dass man gegenüber Kunden einen fixen Preis beziehungsweise eine gewisse Preisstabilität offerieren könne.

### Agieren im Hintergrund

Alle Paket-Bestellungen laufen über das Bestellsystem der Messe Stuttgart ab. Sie ist auch der alleinige Vertragspartner der Aussteller. Der direkte Kontakt zwischen Bluepool und dem Aussteller kommt zustande, wenn es um individuelle Lösungen oder die Klärung wichtiger baulicher oder organisatorischer Details geht. „In einer Partnerschaft auf Augenhöhe arbeiten wir gerne im Hintergrund. Unser gemeinsamer Anspruch an die Qualität und der gelebte Dienstleistungsgedanke sind hier ein Garant für eine gute Zusammenarbeit“, unterstreicht Kerstin Drescher und ergänzt: „Wir treten aber insofern öffentlich mit der Partnerschaft in Erscheinung, dass wir auf unserer Homepage, auf dem Messegelände darauf verweisen oder auf der Bekleidung der Monteure das Logo der Messe Stuttgart zu sehen ist.“

Richard Costa möchte die Kooperation ebenfalls nicht mehr missen: „Wir brauchen solche Dienstleister wie Bluepool, um unsere vielseitigen Angebote am Markt überhaupt platzieren zu können. Und der Kunde, also der Aussteller, muss sich darauf verlassen können, dass unsere Partner eine hochwertige und zuverlässige Arbeit abliefern.“ Aus der Sicht von Kerstin Drescher zahlen sich Kooperationen wie mit der Messgesellschaft für alle Beteiligten aus. Das würden auch die anderen Kooperationen von Bluepool zeigen, zum Beispiel mit dem Messeveranstalter P.E. Schall, der Deutschen Messgesellschaft oder dem German Open Championship. Daher möchte das Unternehmen aus Leinfelden-Echterdingen diesen Ansatz künftig weiter verfolgen. ■

### KURZ VORGESTELLT

Nach dem Motto „Wir machen Marken erlebbar“ bietet das Messebauunternehmen Bluepool alle Leistungen an, um den Wunsch der Kunden nach einem perfekten Messestand oder einem unvergesslichen Event zu erfüllen. Ob der Auftritt mit individuellen Aufbauten oder mit dem vom Unternehmen eigens entwickelten Standsystem realisiert wird, die Spezialisten aus Leinfelden-Echterdingen kümmern sich um die komplette Organisation von der Planung über die Projektierung und Produktionsüberwachung bis hin zur Entsorgung oder Einlagerung des Materials nach der Veranstaltung. Das Unternehmen ist in 60 Ländern aktiv und mit den Besonderheiten der internationalen Märkte bestens vertraut. Die Kunden profitieren zudem vom weitverzweigten Netzwerk an strategischen Partnern vor Ort. „Unsere Spezialisten aus den unterschiedlichen Bereichen unterstützen die Kunden bei ihren Messe- und Event-Projekten persönlich, individuell und zielorientiert. Von der Beratung über die Planung bis hin zur erfolgreichen Realisierung. Wenn es gewünscht ist, sogar darüber hinaus“, sagt Kerstin Drescher.

► [www.bluepool.de](http://www.bluepool.de)