

## **Wirtschaftsrückgang, oder nicht?**

Fragen einer Fachzeitschrift zu unseren Geschäftserwartungen, und hoffnungsfrohe Antworten des Inhabers. (Positiv denken! Reden wir in einem Jahr nochmals darüber?)

### **Frage 1**

Wie beurteilen Sie die Wirtschaftslage in der Messewirtschaft in der Schweiz im 2009?

(Zum Beispiel Geschäftslage Ihres Unternehmens im 2009 in Bezug auf bereits bestätigte Aufträge respektive Ihre Erwartungen für den Rest des Jahres? Wie verhalten sich Ihre Auftraggeber bei der Budgetvergabe?)

*Antwort:*

*In unserem bereits etwas ausgedünnten Auftragsbestand erkennen wir Bremsspuren. Es dürfte wohl nicht bei Allen gleich viel schwanken – das wird vom Branchenmix im Kundenstamm beeinflusst. Und als KMU mit der Betonung auf dem "K" sind wir zuversichtlich, auch diesen werweisswievielten "Abschwung" seit nunmehr 35 Jahren ohne gravierende Abstriche zu überstehen. Nebenbei: Die Bänker, die uns seinerzeit mit ihrem klugen "Rating" und "Pricing" plagten und rupften, sind nicht mehr da – wir schon.*

### **Frage 2**

Wie lautet Ihre Geschäftsstrategie für das Messebau-Jahr 2009?

(Zum Beispiel: Nach der Pareto-Regel mehr mit bestehenden Kunden geschäften. Oder Diversifizieren? In welche Bereiche? Wie wichtig ist für Ihr Unternehmen das Auslandsgeschäft?)

*Antwort:*

*Für das Jahr 2009 haben wir keine Geschäftsstrategie – weil wir nur die Eine haben, die schon zuvor gültig war: Gerade in schwierigen Zeiten zahlt sich eine langjährig gepflegte, starke und vertrauensvolle Kundenbindung aus. Backen wir doch einfach gemeinsam mit der Kundschaft etwas kleinere Brötchen. Es ist ja nicht budgetabhängig, mit einer unverwechselbaren, überraschenden und plausiblen Arbeit Wirkung zu erzielen. Für jene, die sich mit verstärkter Akquisition erst dann gegen die Flaute stemmen, wenn sie da ist, ist es zu spät.*

*Arthur Kammer*