

Der *Messestand- Planer.*

Schritt für Schritt zum Messeauftritt, der nicht nur gut aussieht, sondern funktioniert. Aus 20 Jahren Beratung im Showroom.

01 Die 5 typischen Erstaussteller-Fehler

02 3 Profi-Tricks für deinen Stand

03 Standtypen und welcher zu dir passt

04 Echte Zeitachsen statt 6-Monats-Klischee

05 Kostenrahmen mit echten Beispielen

06 Die 5 häufigsten Beratungsfragen

07 Der Konorg-Beratungsablauf

08 Technik & Modularität mitdenken

Als Erstaussteller brauchst du diesen *Planer*

Wenn du zum ersten oder zweiten Mal eine Messe verantwortest, kennst du das Gefühl:

Der Auftrag liegt auf dem Tisch. Die Messe ist gebucht. Du recherchierst Stände, Größen, Systeme und merkst schnell, dass Bilder im Internet wenig über die Praxis verraten. Was kostet das wirklich? Wer baut auf? Wie führt man Gespräche am Stand? Was muss spätestens jetzt entschieden sein?



Warum die meisten Messestand-Anbieter dir nicht helfen können

Viele Anbieter verkaufen dir ein Produkt. Sie zeigen dir Renderings, schicken ein Angebot und wünschen dir viel Erfolg. Was sie selten machen: dich durch die echten Fragen führen, die deinen Auftritt erfolgreich machen.

Unsere Beobachtung aus 20 Jahren: Der schönste Stand auf dem Rendering ist nicht automatisch der Stand, der auf der Messe funktioniert.

Wir haben tausende Beratungsgespräche geführt. In diesem Planer findest du das, was wir Erstausstellern im Showroom in Köln in den ersten 30 Minuten erklären.

Diese **8 Kapitel** zeigen dir, worauf es beim Messestand wirklich ankommt.

Bevor du den ersten Cent investierst.

Mit *modularen Messesystemen* seit 20 Jahren am Stand

Konorg Messesysteme sitzt in Köln. Wir entwickeln, produzieren und liefern modulare Messestände aus einer Hand. Vom 6-m²-Recruiting-Stand bis zum 300-m²-Großauftritt auf der Fachmesse.

Was uns anders macht: Wir verkaufen kein einmaliges Produkt, sondern ein System, das mit dir wächst. Werkzeugfrei aufbaubar, im PKW transportierbar, modular erweiterbar, Jahre nach dem ersten Einsatz noch in neuer Form verwendbar.

UNSERE MISSION

Ein Messestand soll nicht nur einmal *gut aussehen*.
Er soll funktionieren, wiederkommen und mitwachsen.

20+

Jahre Erfahrung am Stand

600

m² Showroom in Köln

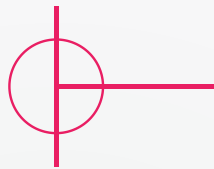
1.000+

geplante Messeauftritte

Beratung, 3D-Planung, Druck, Aufbau, Mietservice, Wartung und Einlagerung **aus einer Hand.**

Wir wissen, wie sich Erstausssteller fühlen. Du investierst Zeit, Budget und persönliche Reputation in einen Auftritt, der bei vielen erst auf der Messe selbst zeigt, ob er funktioniert.

Dieser Planer soll dir diesen Moment nehmen. Genau dafür haben wir ihn geschrieben.



Auf den nächsten Seiten findest du **8 Kapitel**,
die wir aus über 1.000 Beratungen destilliert haben.

Jedes Kapitel beantwortet eine Frage, die im Showroom in Köln
immer wieder gestellt wird. Lies in Ruhe. Notiere dir, was zu dir
passt.

Los geht's.

Kapitel 01

Die 5 typischen Fehler, die wir bei *Erstausstellern* immer wieder sehen



Erstaussteller scheitern selten an Motivation. Sie scheitern an Annahmen, die in der Beratung erst nach 20 Minuten sichtbar werden. Diese 5 Fehler kosten am Ende Zeit, Geld und Wirkung am Stand.

01 Der Stand wird nur optisch geplant, nicht vom Ablauf her

Viele sagen: "Wir brauchen eine schöne Rückwand, einen Counter, vielleicht einen Bildschirm." In der Praxis fehlt dann die Antwort auf: Wo steht das Team? Wo werden Gespräche geführt? Wo lagert Material? Ein Stand muss funktionieren, nicht nur aussehen.

02 Die Planung startet zu spät

Wenige Wochen vor der Messe Druckdaten, Standbau, Technik, Transport und Aufbau gleichzeitig zu starten, endet fast immer in **Expresskosten und Kompromissen**. Gerade bedruckte Flächen und Videowalls brauchen saubere Abstimmungen.

03 Der Stand wird nur für eine Messe gedacht

Geplant wird exakt für 3 × 3 Meter. Die nächste Messe hat 4 × 3 Meter oder einen Eckstand. **Ein guter modularer Stand muss schrumpfen, wachsen und neu kombinierbar sein.** Sonst ist es ein teurer Einmal-Auftritt.

04 Transport und Aufbau werden unterschätzt

Auf Bildern wirkt vieles leicht. Vor Ort zählt: Passt alles ins Fahrzeug? Können zwei Personen das realistisch aufbauen? Sind Montagehilfen vorhanden? **Ein komplizierter Aufbau kostet jedes Mal Zeit, Nerven und Personalkosten.**

05 Die Technik wird zu spät integriert

Monitore, Videowalls, Strom und Kabelwege werden erst am Ende bedacht. Die Folge: Bildschirme hängen falsch, Kabel liegen sichtbar, die Wirkung leidet. **Technik gehört in die erste Skizze, nicht in die letzte Bestellliste.**

Kapitel 02

3 Profi-Tricks, die *Erstaussteller* selten kennen



Profis machen Dinge anders, die auf den ersten Blick unspektakulär wirken. In der Halle entscheiden genau diese Details darüber, ob ein Stand wahrgenommen wird oder im Hintergrundrauschen verschwindet.

TRICK 01 Standhöhe bewusst nutzen

Erstaussteller denken: **"Wir brauchen eine Rückwand."** Profis fragen: "Aus welcher Entfernung soll man uns sehen?" Eine ganze Halle voller Logos, Licht und Bewegung konkurriert um Aufmerksamkeit. Höhe ist der ungenutzte Hebel: ein aufgesetztes Logo, ein Leuchtmodul, eine LED-Fläche im oberen Bereich sorgt dafür, dass dein Stand schon vom Gang aus erkannt wird.

Unsere Faustregel: Unten wird beraten. Auf Augenhöhe wird erklärt. Oben wird gefunden.

TRICK 02 Die Standgrafik reduzieren statt überladen

Logo, Claim, Produktvorteile, Telefonnummer, QR-Code, Zertifikate, Bilder, Icons. Das Ergebnis: Der Besucher sieht viel und versteht wenig. Profis bringen **eine klare Hauptbotschaft** auf die Wand. Ein Satz. Ein Bild. Ein sichtbares Logo. Details kommen ins Gespräch, in die Broschüre, auf den Monitor. Der Test: Versteht ein Besucher in 2 bis 3 Sekunden im Vorbeigehen, warum er stehen bleiben soll?

TRICK 03 Die Gesprächssituation vor der Optik planen

Ein Stand kann auf dem Rendering fantastisch aussehen und in der Halle trotzdem schlecht funktionieren. Profis fragen: **Wo bleibt der Besucher stehen? Wo steht das Team? Ist der Counter einladend oder blockiert er den Zugang?** Ein Stand ist eine kleine Choreografie: aufmerksam machen, ansprechen, kurz erklären, Gespräch vertiefen, Kontakt sichern. Weniger Möbel sind oft mehr Wirkung.

Kapitel 03

Reihen, Eck, Kopf, Block: Welcher *Standtyp* passt zu dir?



Der Standtyp bestimmt mehr als nur die Fläche. Er entscheidet, aus wie vielen Richtungen Besucher dich wahrnehmen, wie groß deine Sichtbarkeit ist und wieviel Standmiete fällig wird. Wer die Typen nicht kennt, bucht falsch.



EINE SEITE OFFEN

Reihenstand

Dreiseitig geschlossen, nur zum Gang hin offen. Klassisch und günstig. Gut für kleine Budgets und fokussierte Botschaften. Sichtbarkeit kommt nur von vorne.



ZWEI SEITEN OFFEN

Eckstand

Zweiseitig geschlossen, über Eck zum Kreuzungspunkt zweier Gänge. Doppelte Sichtbarkeit, mehr Laufkundschaft, höhere Mietkosten. Gut für Marken, die auffallen wollen.



DREI SEITEN OFFEN

Kopfstand

Nur die Rückseite ist geschlossen, drei Seiten frei zugänglich. Maximale Sichtbarkeit, viel Platz für Beratungssituationen. Hochpreisig, aber wirkungsstark.



ALLE SEITEN OFFEN

Inselstand

Komplett offen, von allen vier Seiten zugänglich. Premium-Auftritt für Marken mit klarer Architektur, Live-Demos oder hohem Besucheraufkommen.

Unsere Empfehlung für Erstaussteller

Wenn du **zum ersten Mal** ausstellst, starte mit einem Reihen- oder kleinen Eckstand. Die Lernkurve ist steil genug, ohne dass du gleichzeitig 4 Seiten Sichtfront orchestrieren musst.

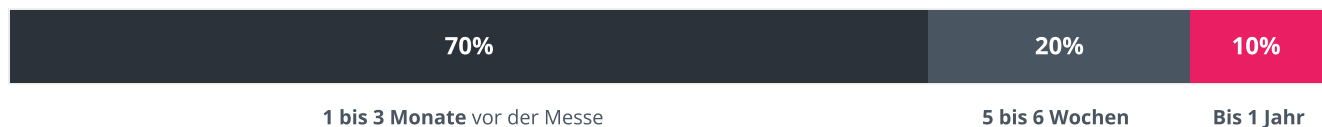
Wichtiger als der Standtyp ist, ob dein **System modular** ist. Dann kannst du im nächsten Jahr auf einen Eckstand oder Kopfstand wechseln, ohne neu zu kaufen.

Kapitel 04

Echte Zeitachsen: Vergiss das *6-Monate-Klischee*



Überall liest du: "6 Monate Vorlauf für deine Messe." Die Realität in unserer Beratung sieht anders aus. Hier sind die echten Zahlen aus über 1.000 Projekten.



70 Prozent unserer Kunden kaufen oder mieten ihren Messestand innerhalb von 1 bis 3 Monaten vor dem Termin. Das ist der absolute Normalfall, nicht die Ausnahme. Mit einem modularen System ist das machbar, weil Standardkomponenten aus Lager geliefert werden können.

20 Prozent kommen sogar 5 bis 6 Wochen vor der Messe zu uns. Auch das funktioniert, wenn die Bausteine vorhanden sind und das Grafikteam zügig arbeitet. Der Preis dafür: weniger Spielraum bei Sonderlösungen und individuellen Druckkonzepten.

10 Prozent planen langfristig, manche bis zu einem Jahr im Voraus. Das sind meist Großprojekte, bei denen **300 Quadratmeter und mehr** auf einer Messe inszeniert werden, mit individueller Architektur und mehrstufiger Abstimmung.

Was das für dich bedeutet

Wenn deine Messe in **8 Wochen** ist, bist du nicht zu spät dran. Du gehörst zur Mehrheit. Was du brauchst, ist ein Anbieter mit modularem System und Lagerware vor Ort.

Was du **nicht** mehr machen solltest: 4 Wochen vor der Messe einen individuellen Sonderbau anfragen. Dann zahlst du Expresskosten oder bekommst keinen Liefertermin.

Kapitel 05

Was ein Messestand *wirklich kostet*



Pauschalantworten wie "zwischen 8.000 und 80.000 Euro" helfen niemandem. Hier sind drei reale Konfigurationen aus unserer 3D-Planung, die du dir live im Modulap-Konfigurator anschauen kannst.

Recruiting-Stand für Konzern (Telekom)

Berufe live Rheinland · MODULAP LED + Markencube + Monitor · Recruiting für IT-Berufe und Azubis. Modulares System, werkzeugfreier Aufbau, im PKW transportierbar.

10.015 €

STAND-KONFIGURATION

[Beitrag lesen →](#)

[Im Konfigurator →](#)

LED-Inselstand für Beauty-Branche (Beautek)

BEAUTY Düsseldorf · MODULAP BIG ONE + Lightframes + LED-Theken + Modulap-Messeboden · 4 Produktzonen, Selfie-Point, hinterleuchtete Markeninszenierung.

35.701 €

STAND-KONFIGURATION

[Beitrag lesen →](#)

[Im Konfigurator →](#)

E-Mobilität mit Gewinnspiel (TEAG)

Erfurter Automobilmesse · MODULAP BIG ONE + LED-Theke + Videowall P2 · Großflächige Inszenierung, Opel-Grandland-Gewinnspiel, Ministerpräsident-Besuch am Stand.

27.218 €

STAND-KONFIGURATION

[Beitrag lesen →](#)

[Im Shop ansehen →](#)

Modulares System → Wiederverwendung → Investition statt Einmalkosten

Wie sich der Preis zusammensetzt

Bei einem modularen LED-Stand entfallen typisch **50 bis 60 Prozent** auf die Standkonstruktion selbst (Rahmen, LED-Module, Theken). **20 bis 30 Prozent** auf Druck und Grafik. Der Rest verteilt sich auf Logistik, Aufbau und Technik.

Wer das System **zwei- oder dreimal** einsetzt, halbiert oder drittelt die effektiven Kosten pro Messe. Das ist der Hauptgrund, warum sich modulare Systeme schon ab der zweiten Messe rechnen.

Kapitel 06

Die 5 häufigsten *Beratungsfragen*



Diese fünf Fragen kommen in fast jedem Beratungsgespräch. Hier sind die ehrlichen Praxisantworten, nicht die geschönten Verkaufsantworten.

F Brauche ich Werkzeug für den Aufbau?

Viele moderne Systeme sind **werkzeuglos**. Trotzdem ist "werkzeuglos" nicht gleich "ohne Vorbereitung". Entscheidend sind Reihenfolge, Grafikmontage, Ausrichtung und Kabelwege. Plane immer **30 Minuten mehr** ein als der Hersteller verspricht.

F Wie lange dauert der Aufbau wirklich?

Ein kleiner mobiler Stand: unter **1 Stunde**. Ein größerer modularer Stand: mehrere Stunden. Wichtiger als die reine Zeit ist die **Wiederholbarkeit**: Beim zweiten oder dritten Aufbau ist dein Team deutlich schneller, wenn das System logisch verpackt ist.

F Was kostet ein Motivwechsel zwischen zwei Messen?

Bei **textilen Grafikflächen** zahlst du im Wesentlichen den neuen Druck. Bei starren Platten, gebogenen Elementen oder hinterleuchteten Systemen können Handling und Material deutlich ins Gewicht fallen. Plane den Wechsel **schon beim Erstkauf mit ein**, dann sparst du langfristig.

F Kann ich den Stand später erweitern oder umbauen?

Bei einem modularen System: ja. Die bessere Frage ist nicht "**Passt der Stand für die nächste Messe?**", sondern "**Passt er auch für die übernächste?**" Ein gutes System ist nicht nur wiederverwendbar, sondern auch **anders** verwendbar.

F Sollte ich Monitor, LED-Wand oder Videowall direkt mitplanen?

Unbedingt. Technik nachträglich einzubauen führt fast immer zu Kompromissen: Bildschirme hängen zu tief, Kabel liegen sichtbar, Inhalte passen nicht zum Format. **Die beste Technik ist die passend integrierte Technik**, nicht die größte.

Kapitel 07

So planst du *wie im Konorg-Showroom*

! Wenn ein Erstaussteller bei uns anruft, führen wir ihn in einer festen Reihenfolge durch die Planung. Diese Schritte kannst du auch alleine durchgehen, bevor du das erste Angebot anforderst.

1 Hast du schon konkrete Vorstellungen?

Hast du auf einer Messe einen Stand gesehen, der dir gefallen hat? Ein Foto, eine Skizze, ein Wettbewerber-Stand reichen. **Konkrete Bezugspunkte sind Gold wert** für die Beratung.

2 Wann wird der Stand benötigt?

Datum und Ort der Messe. Daraus ergibt sich der Realismus-Check. **Standfläche und Hallenhöhe** liegen meist in der Messeunterlage, ansonsten beim Veranstalter erfragen.

3 Welchen Budgetrahmen hast du im Kopf?

Wir fragen nicht aufdringlich. Aber ohne grobe Größenordnung kann niemand sinnvoll beraten. **"5.000 € maximal"** führt zu anderen Empfehlungen als **"30.000 € sind realistisch"**. Ehrlich ist effizient.

4 Was ist der Use Case?

Leadgewinnung, Produktpräsentation, Software-Demo, Recruiting oder Markenpräsenz? **Jedes Ziel braucht ein anderes Standkonzept**: Recruiting will Sichtbarkeit und Gespräche, Software will Touchscreens, Produkt will Inszenierung.

5 Welches System passt?

Wir zeigen **nicht alle Optionen**, sondern beraten gezielt. LED-Stände wirken durch Licht, Traversen-Systeme wirken durch Industriecharakter, Faltsysteme wirken durch Geschwindigkeit. Der Use Case entscheidet, nicht der Preis.

6 3D-Planung anfordern und entscheiden

Bei Konorg ist die **3D-Visualisierung kostenfrei**. So siehst du deinen Stand realistisch, bevor du etwas bestellst. Material- und Lichtsimulation, virtuelle Rundgänge, Designvarianten. Das ist der Moment, in dem aus einer Idee ein Plan wird.

Kapitel 08

Technik und Modularität von *Anfang an mitdenken*



Das ist der unsichtbarste Teil der Planung und gleichzeitig der, der über Jahre den größten Unterschied macht. Wer Technik und Modularität nachträglich einbaut, baut zweimal.

Technik integriert bedeutet: Monitor-Höhe, Kabelwege, Stromführung und Bildschirmformate sind **vor dem ersten Rendering** definiert. Nicht nach der Lieferung.



Modular gedacht bedeutet: dein Stand kann **schrumpfen, wachsen oder neu kombiniert** werden. Aus 9 m² wird im nächsten Jahr 12 m², aus einer Wand werden zwei.

Plug & Play am Stand · Werkzeugfrei · Im PKW transportierbar

Beispiel aus der Praxis: Bilstein auf der Essen Motor Show

Bilstein nutzt sein modulares **MODULAP-System** auf der Essen Motor Show, dem Caravan Salon und Spezialmessen wie der IAA in unterschiedlichen Konfigurationen. Die **Videowand wird mal als Rückwand, mal als Deckenhänger** eingesetzt.

Das gleiche Grundgerüst, drei völlig unterschiedliche Stand-Auftritte. **Eine Investition, drei Messen, kein neuer Kauf nötig.** Genau das ist die Idee hinter Modularität.

[Beitrag lesen →](#)

VOR DEM KAUF PRÜFEN

Checkliste: Modularität in 5 Punkten

1. **Lässt sich der Stand** in mindestens drei verschiedenen Größen aufbauen?
2. **Können einzelne Module** auch eigenständig (z. B. nur als Roll-up oder Counter) eingesetzt werden?
3. **Sind LED-Module, Theken und Boden** mit gleicher Logik austauschbar?
4. **Können Motive** ohne Materialwechsel ausgetauscht werden?
5. **Passt alles** in einen PKW oder kleinen Transporter?

Jetzt ist der beste Moment für den nächsten Schritt.

Lass uns dein Konzept gemeinsam *live im Showroom* kostenlos durchgehen.

In Köln auf 600 m² Ausstellungsfläche, digital per Video-Termin oder direkt am Telefon. Wir schauen uns deine Messe an, sortieren deine Optionen und du gehst mit einem klaren Plan raus. Klar, ehrlich und auf Augenhöhe.

• Jetzt Beratungstermin sichern →

Kostenlos · 3D-Service inklusive · ohne Verkaufsdruck

3D-Konfigurator

Stand live planen

Direkt im Browser konfigurieren und Preis sehen.

Showroom Köln

Vor Ort erleben

600 m² Ausstellungsfläche, alle Systeme live.

WEBSEITE

konorg.com

TELEFON

+49 2236 89555-0

E-MAIL

mail@konorg.com

Showroom Konorg Messesysteme

Auf 600 m² alle Systeme live erleben · Termine Montag bis Freitag 8 bis 17 Uhr

Dieser Planer dient der allgemeinen Orientierung und ersetzt keine individuelle Beratung. Alle Preisbeispiele sind Konfigurations-Beispiele aus dem Modulap-Konfigurator und können je nach Ausstattung, Druckumfang und Logistik abweichen.