



**KRISTINA MARQUARDT**  
Inhaberin und Designerin  
von krama & isa, Hamburg

*krama & isa präsentiert eine  
fröhlich bunte Kollektion vom  
Geschenkpapier bis zu Oster-  
eiern auf der Ambiente*

krama & isa lädt ein in eine eigene Welt. Wir präsentieren uns irgendwo zwischen Alice im Wunderland und Tante Emma.

Wir sammeln ununterbrochen Ideen, die wir auf den Messen verwirklichen. Das ist ein bisschen wie Wohnung einrichten.

Wir treffen auf den Messen fast alle unsere Kunden persönlich – da ist immer viel los. Dieser direkte Kontakt ist uns sehr wichtig.

Der Austausch und das halbjährliche Wiedersehen mit den anderen Ausstellern macht richtig Spaß. Das ist wie Klassentreffen.

Unsere Kunden kommen immer ganz begeistert zum Stand – das motiviert uns ungemein, genauso weiterzumachen.

Wir haben uns kleine Messeroller angeschafft – das verkürzt die weiten Wege.



**RAINER WITTEMANN**  
Geschäftsführer Eiko-Europe

*Der Lampenspezialist stellt  
die Neuheiten aus seiner  
Produktpalette auf der  
Light+Building aus*

Wegen eines optisch ansprechenden Stand-Designs und wegen unseres Produktmix mit interessanten Neuigkeiten.

Die Vorbereitung startet im Dezember, es gibt Meetings mit den Messebauern und Arbeitskreise für den Produkt- und Info-Mix.

Treffen am Stand um ca. 8.30 Uhr, dann Treffen mit Kunden und Walk-in-Interessenten. Abends meist Kundentreffen zum Essen.

Ein Gast aus Schottland feierte seinen 50. Geburtstag bei uns am Stand. Vorher vollkommen fremd, feierten wir bis Mitternacht.

Ein Lob unserer Kunden über das gelungene Standdesign und unsere kleinen, regionalen Leckereien.

Täglich um 17 Uhr ein Glas guten Sekt zur Betäubung.



**CARSTEN ZIMMERMANN**  
Eventmanager bei Carl  
Konferenz- & Eventtechnik,  
Hamburg

*Der Dienstleister für Veran-  
staltungen stellt sich auf der  
Prolight+Sound vor*

Wir sind Unteraussteller auf dem Hamburg-Stand. Da Hamburg eine sehr interessante Stadt ist, verweilen die Besucher gerne.

Wir laden frühzeitig Kunden ein, entweder persönlich, per E-Mail, Newsletter oder durch eine Information auf unserer Homepage.

Die Kundentermine werden genutzt, um unser Portfolio vorzustellen. Natürlich freuen wir uns auch über spontane Besucher.

Jede Messe hat ihren eigenen Charme, und bei allen hat man schöne und lustige Begegnungen.

Die Entstehung so mancher erfolgreichen Zusammenarbeit.

Das richtige Schuhwerk.

**„Mein Geheimrezept gegen müde Füße: die richtigen Schuhe und ein Pfefferminz-Fußspray“**

**RÜDIGER FLÖRCKS**  
Leiter der Eventabteilung  
des Cocoon-Clubs