

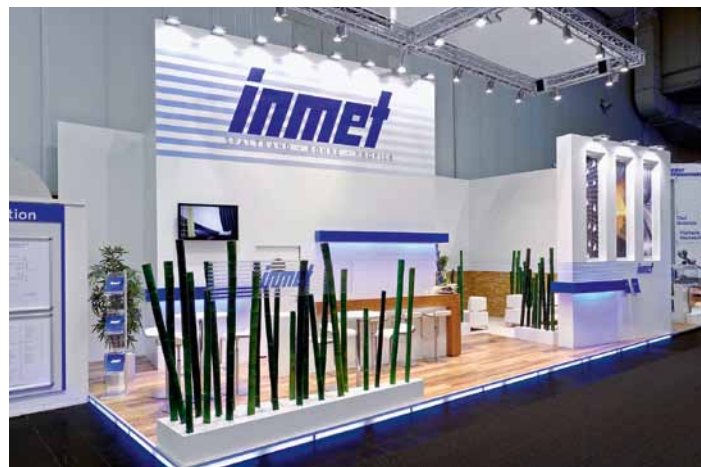


# Der entscheidende Moment

Bleiben oder weitergehen? Hunderte Male treffen Messebesucher diese Entscheidung auf ihrem Weg durch die Ausstellung. Meist unbewusst, meist in Sekundenbruchteilen. Sie in diesem Augenblick für sich zu gewinnen, ist für den Messebauer Hexel International jedes Mal die wichtigste Herausforderung.

**W**ir müssen den Besucher in kürzester Zeit emotional so stark berühren, dass er auf den Stand gezogen wird“, weiß Geschäftsführer Klaus Hexel, „und das selbst dann, wenn es um ein gefühlsmäßig unbesetztes Produkt wie Rohrschellen geht.“ Sein Geheimnis: Ein gutes Design mit der richtigen Form- und Farbgebung, das passende Licht und auch mal ein ungewöhnliches Give-Away wie eine Rose im Luftballon wecken Gefühle und machen neugierig. Hexel-kreierte Messestände bringen

stets funktionale und emotionale Aspekte in Einklang. Dass jeder Stand einzigartig und speziell auf die Bedarfe der Kunden zugeschnitten ist, versteht sich deshalb von selbst. „Alle Elemente sind aufeinander abgestimmt, alle Details erfüllen ihren Zweck und ergeben zusammen eine schlüssige architektonische Einheit. Unsere Kunden können darauf vertrauen, dass unsere Messestände funktionieren“, weiß der Messeprofi mit mehr als 25 Jahren Berufserfahrung. Erfolgreiche, gut besuchte und gelobte Messestände sind mit ein Grund, warum manche





Kunden bereits seit 18 Jahren auf die Hexel-Geschicke setzen. Mit viel Einfühlungsvermögen und Engagement gestaltet Klaus Hexel mit seinen zwölf Mitarbeitern sowie einem Auszubildenden derzeit rund 120 Messestände im Jahr – Tendenz steigend. In Spitzenzeiten können es innerhalb eines Monats bis zu 25 Stände auf 15 Messen sein. Architekten, Designer und ausgewählte Spezialisten aus dem Handwerk sorgen für eine termingerechte Umsetzung. Kunden, die gerne alle Leistungen aus einer Hand erhalten, profitieren vom umfangreichen Angebotsspektrum des bergischen Messebauers, das von der Beratung und Planung über die Produktion bis zur Einlagerung reicht. „Wir realisieren kleine Messestände mit einem überschaubaren Budget ebenso gewissenhaft und eindrucksvoll wie große Präsentationen für Firmen mit eigenem Werbeetat“, versichert der Chef des Hauses. Auf Wunsch kümmert er sich auch um Logistik und Catering.

### Die eigene Homebase

Für die Optimierung der Abläufe, mehr Flexibilität und noch bessere Leistungen haben die mit dem Messe-Fachpreis Adam Award ausgezeichneten Rader den Firmensitz auf dem Gelände der ehemaligen Wülfig Textilfabrik weiter ausgebaut. 2004 hatte Hexel International diesen Standort gewählt, weil

man hier „optimale Bedingungen durch die Unterstützung seitens der Wirtschaftsförderung, des Vermieters und der Bank“ vorfand, erläutert Hexel. So konnte Hexel International seit dem Einzug die Lager- und Produktionsfläche auf inzwischen 2.750 Quadratmeter verdreifachen. In der eigenen Schreinerei wurde im vergangenen Jahr in eine Tischkreissäge und eine zusätzliche Plattensäge investiert. Neben dem Einkauf externer Leistungen besorgt Hexel International nun auch selber die Fertigung von Displays sowie den Zuschnitt von Span- und Dekorplatten. Für Kundenzuwachs ist man also bestens gewappnet. Firmen aller Branchen aus ganz Deutschland und dem europäischen Ausland vertrauen in Sachen Messeauftritt der Crew aus Radevormwald. Darunter auch etliche aus dem Bergischen Land. Der weltweit tätige Klaus Hexel bekennt: „Ich freue mich darauf, künftig noch mehr Kooperationen in meiner bergischen Heimat zu haben.“ ■

**Hexel International**  
**Am Graben 2-6**  
**42477 Radevormwald**  
**Tel.: 02191 / 951 38-0**  
**messe@hexel.de**  
**www.hexel.de**

