



Dirk Gassen

ALEXANDERSOLIA & ASCOBLOC

DIRK GASSEN; GESCHÄFTS-FÜHRER ALEXANDERSOLIA, VERTRIEBSLEITER BEI ASCOBLOC

Es war ein rundum gelungener Neustart nach der langen Messeabstinenz! Wir haben von Anfang an an der Internorga festgehalten und unsere Standposition mit der deutlichen Vergrößerung unserer Fläche nie in Frage gestellt, wie es einige andere Anbieter getan haben.

Natürlich war dies ein Risiko. Wir wussten nicht, wie viele Besucher, Mitbewerber und Komplementäranbieter überhaupt an dem verschobenen Termin teilnehmen werden. Als wir am Auftag die doch stärker als erwartet reduzierten Hallen mit einigen Lücken gesehen haben, wurde es uns auch ein wenig mulmig. Aber nach einem – wie üblich – etwas schwächeren Auftakt am ersten Messetag und einem für einen Feiertag ganz guten Sonntag kamen zweieinhalb Tage, die unsere Erwartungen nicht nur erfüllt, sondern völlig übertroffen haben.

Es war nicht nur quantitativ mehr als zufriedenstellend, ja sogar teilweise mehr als in den Vorjahren, sondern vor allem qualitativ. Die Kunden haben sich nach Kontakt gesehnt und uns ganz bewusst aufgesucht. Wir konnten noch mehr Stammkunden zählen als sonst. Sicherlich liegt es auch daran, dass wir während der Pandemie alles gegeben haben, um – wenn es ging – den persönlichen Kontakt zu halten. Auf der deutlich größeren Standfläche direkt am Eingang der Messe konnte ascobloc seine völlig neue energieeffiziente Kühlgeräteserie optimal präsentieren und AlexanderSolia seine Innovationen der Universalgeräte M 6 und M 50, bei denen es neue Schrank- und Fahrgestelle sowie neue, noch sicherere Aufsätze zu begutachten gab.