



# Leitfaden für Aussteller

Wir freuen uns über eure Bereitschaft, auf der WorkflowAnalytica als Aussteller einen ShowCase zu präsentieren. Unsere Ausstellung „no products, just solutions“ ist ein wichtiger Bestandteil des Veranstaltungskonzeptes.

Ausgewählte Aussteller präsentieren hier ihre umgesetzten Projekte und Lösungen (ggf. gemeinsam mit Kunden) in Form einer Table-Top-Präsentation. Dabei sollen keine Produkte, Features oder Dienstleistungen beworben, sondern immer ein umgesetztes Projekt vorgestellt werden.

Hier wird weitestgehend auf Werbung verzichtet, sondern stellt der Weg der Lösungsfindung bzw. die Arbeit der Umsetzung dargestellt. Dass dabei Tools und Features etc. zum Einsatz gekommen sind, ist klar, stellt aber bitte nicht den Kern der ShowCases dar.

## Euer Ausstellungspaket

Ihr habt Euch für das Ausstellungspaket entscheiden und darin ist Folgendes enthalten:

### Tisch und Bestuhlung

Wir stellen euch einen (1) (Hoch-) Tisch und Bestuhlung zur Verfügung. (Daneben könnt ihr beispielsweise noch ein Rollup-Banner platzieren. Bitte verzichtet aber auf weitere werbliche Mittel).

### Strom, Internet und Beleuchtung

An eurem Tisch werden wir entsprechende Mehrfach-Stromleisten anbieten. Solltet ihr bereits wissen, dass ihr viele Anschlüsse benötigt, bringt bitte noch eigene Mehrfachsteckdosen mit. Wir sorgen für eine entsprechende Leistung und Absicherung am Verteilerschrank.

Am Veranstaltungsort werdet ihr durchgehend per WLAN Zugang zum Internet haben.

Solltet ihr bezüglich Strom, Internetzugang besondere Anforderungen haben, schreibt uns bitte eine E-Mail an [wfanalytica@mi-nautics.com](mailto:wfanalytica@mi-nautics.com)

### Catering

Wir versorgen euch ganztags mit Getränken und immer wieder mit Snacks. Sollte etwas nicht am Tisch zur Verfügung stehen, sprecht bitte Mitarbeiter des Veranstaltungsortes an.

## Eure Standgestaltung – das Erlebnis

Die Kommunikation ist ein wichtiges Element bei der Ausstellung. Die Teilnehmer sollen Fragen stellen können und Antworten erhalten. Persönlichkeitsabhängig brauchen einige Teilnehmer hierzu vielleicht Unterstützung. Diese könntet ihr ihnen bieten durch Action, Spielzeuge, Exponate, Modelle oder sonst etwas. Dadurch provoziert ihr dann hoffentlich ein „Ach, was ist das denn interessantes?“ und schon seid ihr im Gespräch.

### Sonder-Exponate

Solltet ihr Sonderexponate mitbringen wollen, die nicht auf den Tisch passen und vielleicht nebenan auf dem Hallenboden platziert werden sollen, sprecht uns bitte ebenfalls per Email an [wfanalytica@mi-nautics.com](mailto:wfanalytica@mi-nautics.com) an. Dies gilt auch, wenn ihr dieses bereits am Vorabend aufbauen müsst. Gemeinsam sprechen wir dann über ggf. benötigte



Infrastruktur. Behaltet aber im Hinterkopf, dass es hier eigentlich um table-top-Präsentationen gehen soll und nicht die Darstellung eurer Kompetenzen im Exponat-Bau. Die Reduktion des verfügbaren Platzes, soll Raum schaffen für Gespräche, Fragen und Antworten. Bitte wirkt darauf hin!

## Eure Botschaften

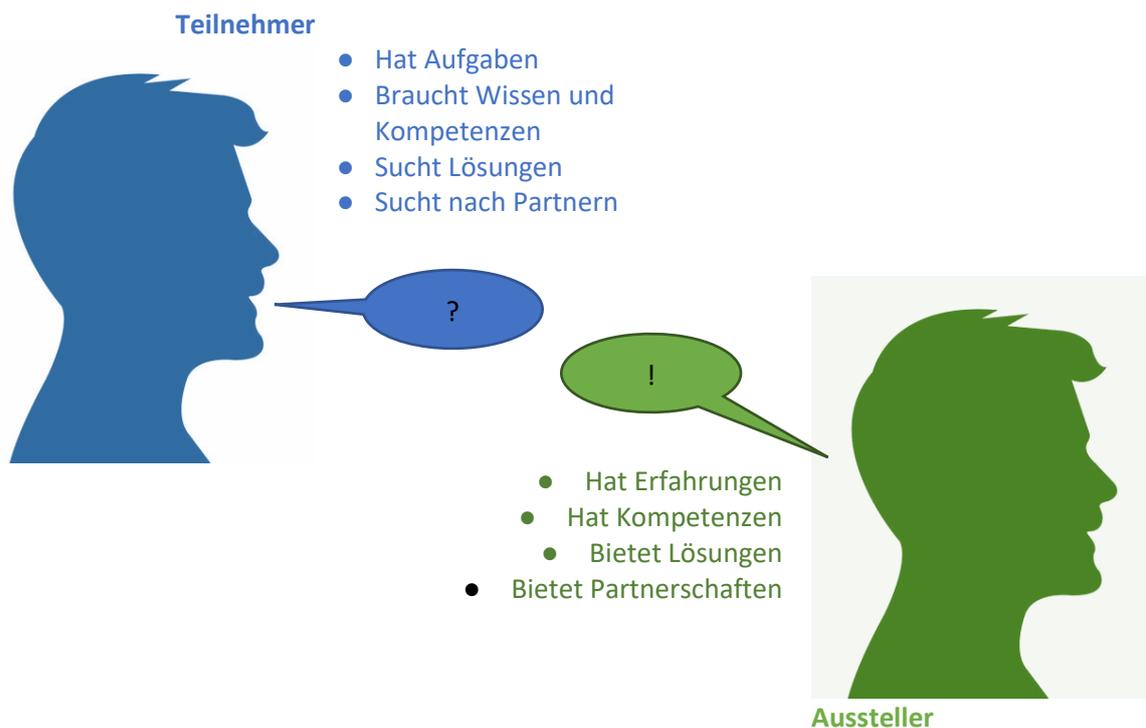
Bitte verhindert auf jeden Fall den Eindruck eines Verkaufsgesprächs, sondern bietet Einblicke in euren Erfahrungs- und Werkzeugeschatz. Überzeugt durch Kompetenz! Vielleicht hilft Euch folgende Einordnung für die Vorstellung eurer Lösungen und Ansätze:

| Eigenschaften ->   | Vorteile ->  | Nutzen  |
|--|--|---|
| Welche sachlichen Eigenschaften hat Deine Lösung, Dein Ansatz?   | Was ist besser als vorher? Was ist besser als beim Wettbewerb?   | Was hat der Kunde davon?  |
| Beispiele: <ul style="list-style-type: none"> <li>● Modellgetrieben</li> <li>● Flexibel</li> <li>● OpenSource</li> </ul> | Beispiele: <ul style="list-style-type: none"> <li>● Großer Image</li> <li>● Niedrigere Kosten</li> <li>● Hohe Kundenzufriedenheit</li> </ul> | Beispiele: <ul style="list-style-type: none"> <li>● Ersparnisse</li> <li>● Qualitätsverbesserungen</li> <li>● Convenience-Vorteile</li> </ul> |

Eure Botschaften sollten auf der Eigenschaften- und Vorteils-Argumenten basieren. Wenn ihr zu sehr die Nutzenargumentation darlegt, kriegt das Gespräch eine Verkaufscharakter. Vielleicht bietet ihr eurem Gesprächspartner an, dass die individuellen Nutzenargumente in einem Folgegespräch erarbeitet und konkretisiert werden?

Verwendet für eure Botschaften die Medien, die ihr für geeignet hältst. Wir bitten euch jedoch stets die Zielgruppe zu bedenken. Solltet ihr z.B. Programmiercode zeigen wollen, seid euch der Zielgruppe bewusst. Nutzt die IDE sehr, sehr sparsam und erklärt mehr, als ihr es normalerweise tun würdest.

## Erwartungshaltung der Teilnehmer



## Ziele der Ausstellung

Ziel der Ausstellung ist, dass die Teilnehmer durch Betrachten und Erfragen selbst Erkenntnisse für die eigene Arbeit sammeln können und ggf. eigene Projekte reflektieren, um gute Erfahrungen zu übernehmen und schlechte Erfahrungen nicht machen zu müssen.

Bei der teilnehmenden Zielgruppe kann von allgemeinen IT-Kenntnissen, aber **überwiegend keinen Programmierkenntnisse**, ausgegangen werden.

Die anwesenden **Business Analysten, Requirements Engineers, Product Owner, IT-affine Qualitätsmanager, IT-affine Prozessmanager, Compliance/ Risk Manager o.ä.** agieren auf der Arbeitsebene und suchen nach **möglichst konkreten** Ansätzen, Lösungen für ihre eigene Arbeit und ggf. nach Partnern. Bitte verzichtet weitestgehend auf Buzzword und Management-Schnack. Unsere Teilnehmer kommen zu euch an den Stand, um Inspiration, Wissen um best practices und bestenfalls sofort anwendbares Wissen zu erlangen. Richtet euch bitte darauf ein!

## Eure Unterlagen, Case Studies o.ä.

Wir wollen unseren Teilnehmern im Nachgang eventuell genutzte Unterlagen/ Darstellungen unserer Aussteller zur Verfügung stellen. Wenn ihr also die Möglichkeit habt, euren Stand und dessen Aussage auf ein bis zwei A4-Seiten zusammenzufassen, wäre es sicher eine gute Erinnerungstütze für eure Besucher.

## Eure Eigenwerbung

Bereits klar dürfte sein, dass die Ausstellung keine Verkaufs-Show oder Werbeveranstaltung sein soll. Ein Rollup-Banner ist akzeptabel und auf eurem Tisch ausgelegte Dokumente sind auch in Ordnung. Wenn ihr weiteres Werbematerial aushändigen wollt, werden wir es gerne den Teilnehmern aushändigen. Sprecht uns bitte an. Für eure Eigenwerbung finden wir einen – ins Konzept passenden – Weg.

## Organisatorisches

### Deine Unterkunft

Wir haben auf unserer Website Hotelempfehlungen hinterlegt. Mit diesen Unterkünften haben wir teilweise bereits Preise vorverhandelt, so dass wir euch empfehlen – wenn ihr Interesse habt – den Buchungslink auf unserer Website zu nutzen.

<https://workflow-analytica.eu/>

### Deine Anreise

Wir haben auf unserer Website einige Anreiseinformationen hinterlegt. Sie helfen euch eure Anreise zu planen.

<https://workflow-analytica.eu/>

Am Vorabend der Konferenz veranstalten wir einen kleinen Welcome-Abend im empfohlenen Hotel. Vielleicht mögt ihr dazustoßen und in entspannter Runde, Snacks und Getränke genießen und euch von den Strapazen der Anreise entspannen.

### Vor Ort

Infos zum Veranstaltungsort findet ihr unter

<https://workflow-analytica.eu/>

Bitte registriert euch zunächst am Einlass. Dort erhaltet ihr eure beiden Aussteller-Badges, mit denen ihr freien Zugang zu allen Veranstaltungen der Konferenz habt.

### Aufbau

Bitte findet euch frühzeitig am Veranstaltungsort ein, so dass wir gemeinsam ggf. nötige Vorbereitungszeit haben. Für unsere Aussteller öffnen wir am ersten Veranstaltungstag bereits ab 07:00 Uhr die Türen. Es stehen also gut 60 Min Aufbauzeit morgens zur Verfügung, denn wir erwarten die ersten Teilnehmer ab 08.00 Uhr. Solltet ihr mehr Zeit benötigen besteht die Möglichkeit, am Vorabend aufzubauen. Ist die nötig, sprecht uns bitte per Email an [wfanalytica@mi-nautics.com](mailto:wfanalytica@mi-nautics.com) an!

### Konferenz

Wir bitten euch während der Konferenz durchgehend Standpersonal an eurem Tisch zu haben. Der Veranstaltungsort ist nicht so groß, dass man dort nichts vom sonstigen Geschehen mitbekommen wird.

Solltet ihr Gespräche während der Referenten-Vorträge weiterführen, achtet bitte auf eure Lautstärke. Wird es allzu lebendig, könnte es die Konferenz stören.

Während des letzten Vortragsblock (also zum Ende des Konferenztages) könnt ihr – falls nötig – bereits die ersten Dinge abbauen und verstauen. Der Sicherheitsdienst stellt aber sicher, dass über Nacht nichts entwendet wird. Am letzten Veranstaltungstag muss alles abgebaut und mitgenommen werden.

### Abendveranstaltung

Wir freuen uns auf eure Teilnahme an der AnalyticaNight sowie an der Award-Verleihung. Mehr Infos hierzu findet ihr unter

<https://workflow-analytica.eu/>

Wir benötigen von euch eine Rückmeldung, ob ihr tatsächlich an der Abendveranstaltung und Award-Verleihung teilnehmen werdet, da wir entsprechend planen müssen. Ohne Rückmeldungen gehen wir davon aus, dass ihr nicht dabei sein möchtet (was wir schade fänden).

## Deine Ansprechpartnerin:



Wir freuen uns mit euch gemeinsam eine tolle Veranstaltung zu organisieren!

Für individuelle und organisatorische Rückfragen steht euch Elena Warncke jederzeit zur Verfügung.

Mobil: +49 30 16639038

Mail: [elwarncke@mi-nautics.com](mailto:elwarncke@mi-nautics.com)