



# Artificial Intelligence im Messewesen

Basics / Quickwins

03.11.2025 / HSD / Christian Poell

@Christian Poell / INPROSA Consult / Messe.Mensch.Maschine

# KI als Hype?

WSJ  
<https://www.wsj.com/articles>

## Refusing to Use the Internet

29 Dec 2009 — During the first half of the decade that e barely inched upward, to 59% of adult Americans from ..

---

BBC  
<https://www.bbc.com/news/articles>

## The people refusing to use AI

3 days ago — Worried about the environment rise of AI.

Menü  Abo testen

Verlagskooperation

stern+ Gesellschaft Politik Panorama Kultur Lifestyle Digital Wirtschaft Sport Gesundheit Genuss Reise Familie Auto

Kredit Energie Handy & DSL Finanzen Versicherungen Produkte Über uns

Vergleich > Verbraucher- und Produktvergleich > Elektronik > 7 unterschiedliche Faxgeräte im Vergleich – finden Sie Ihr bestes Faxgerät zum Verschicken Ihrer Dokumente – unser Test bzw. Ratgeber 2025

**\*Ihr Klick sorgt für Unabhängigkeit:** In diesem Vergleich befinden sich Affiliate-Links. Wenn Sie auf einen der Produktlinks klicken und ein Produkt kaufen, erhalten wir hierfür eine Provision. Für Sie entstehen aber keine Mehrkosten. Vielen Dank dafür! [Mehr erfahren...](#)

## 7 unterschiedliche Faxgeräte im Vergleich – finden Sie Ihr bestes Faxgerät zum Verschicken Ihrer Dokumente – unser Test bzw. Ratgeber 2025

von Nicole Hery-Moßmann  
 ↳ **Expertin für Büroequipment** | [Mehr über uns](#)  
 Als Selbstständige versende ich viele Daten. Dabei nutze ich verschiedene Kommunikationswege, meist E-Mail oder Fax. Je nachdem, was ich versende und wie schnell oder vor allem sicher die Daten bei...

Meine wichtigsten Kriterien Mehr anzeigen

- + Ausstattung + Technische und Druckdetails + Anzahl der Patronen
- + Papiergewicht

**Meine Produkt-Empfehlung:**

**Lexmark MB2236ADW Faxgerät**



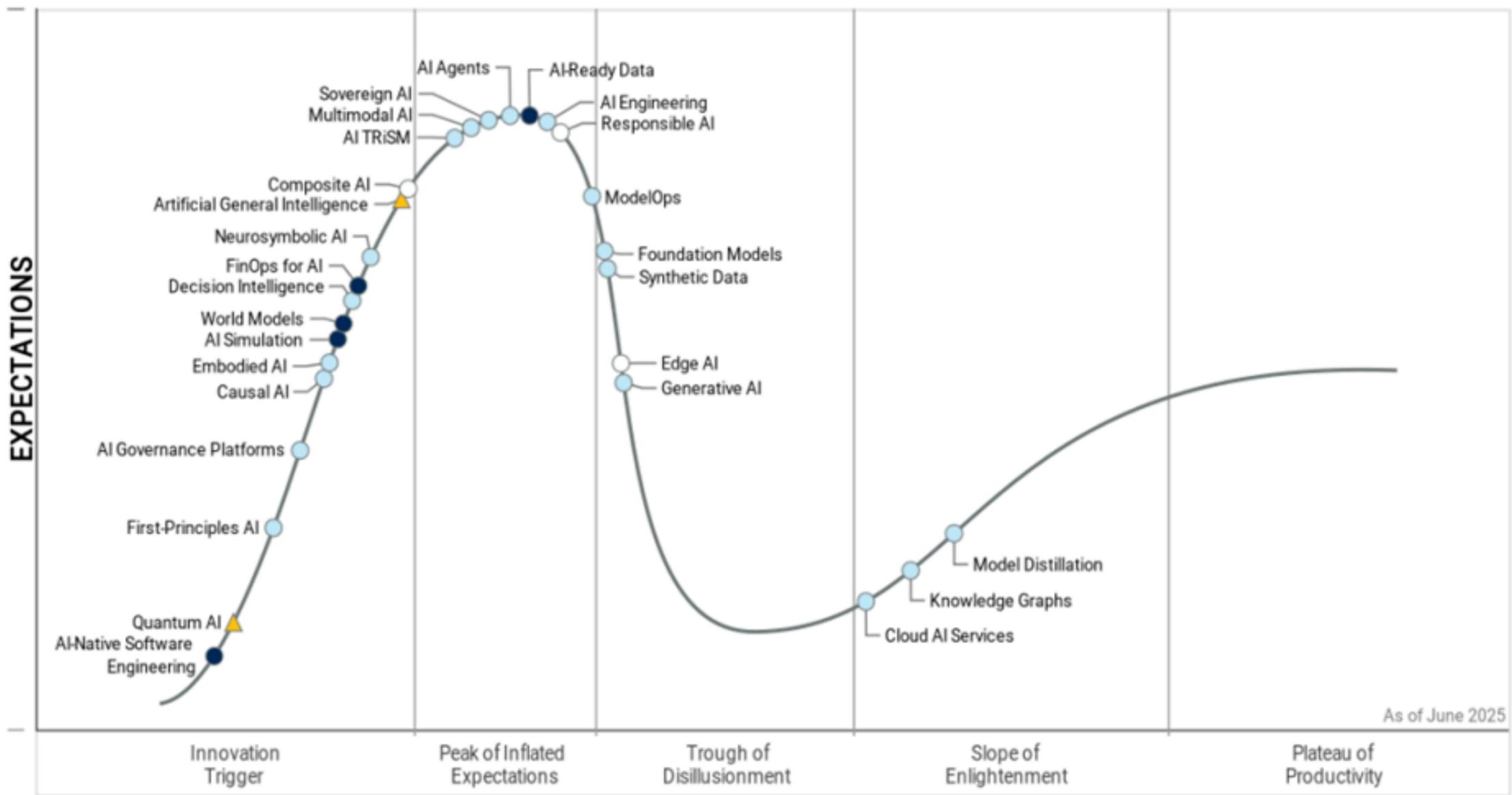
[Mehr Informationen](#)

# KI als Hype?



# KI als Hype?

Hype Cycle for Artificial Intelligence, 2025



As of June 2025

Plateau will be reached: ○ <2 yrs. ● 2-5 yrs. ● 5-10 yrs. ▲ >10 yrs. ⊗ Obsolete before plateau



# Two Years of AI Progress



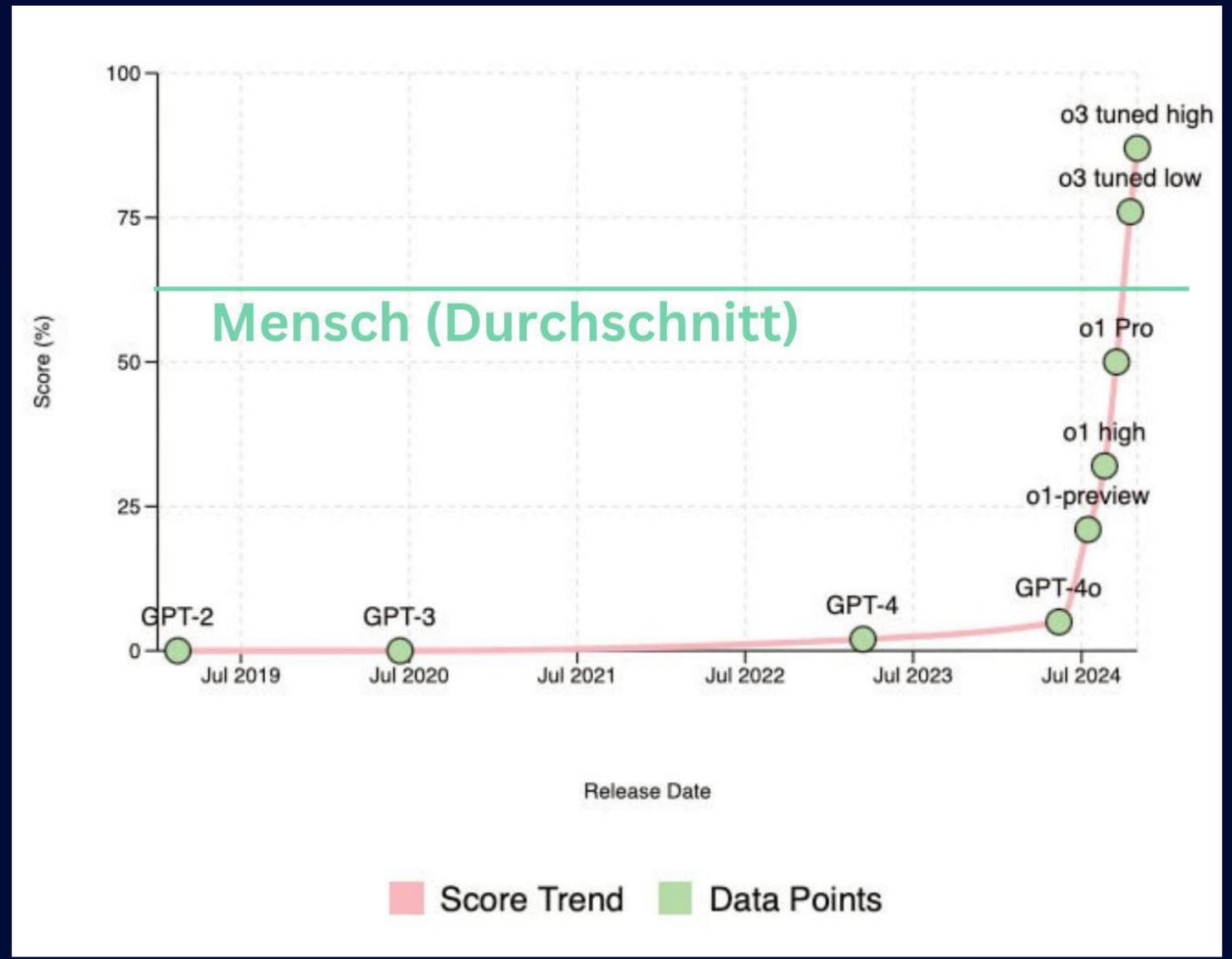
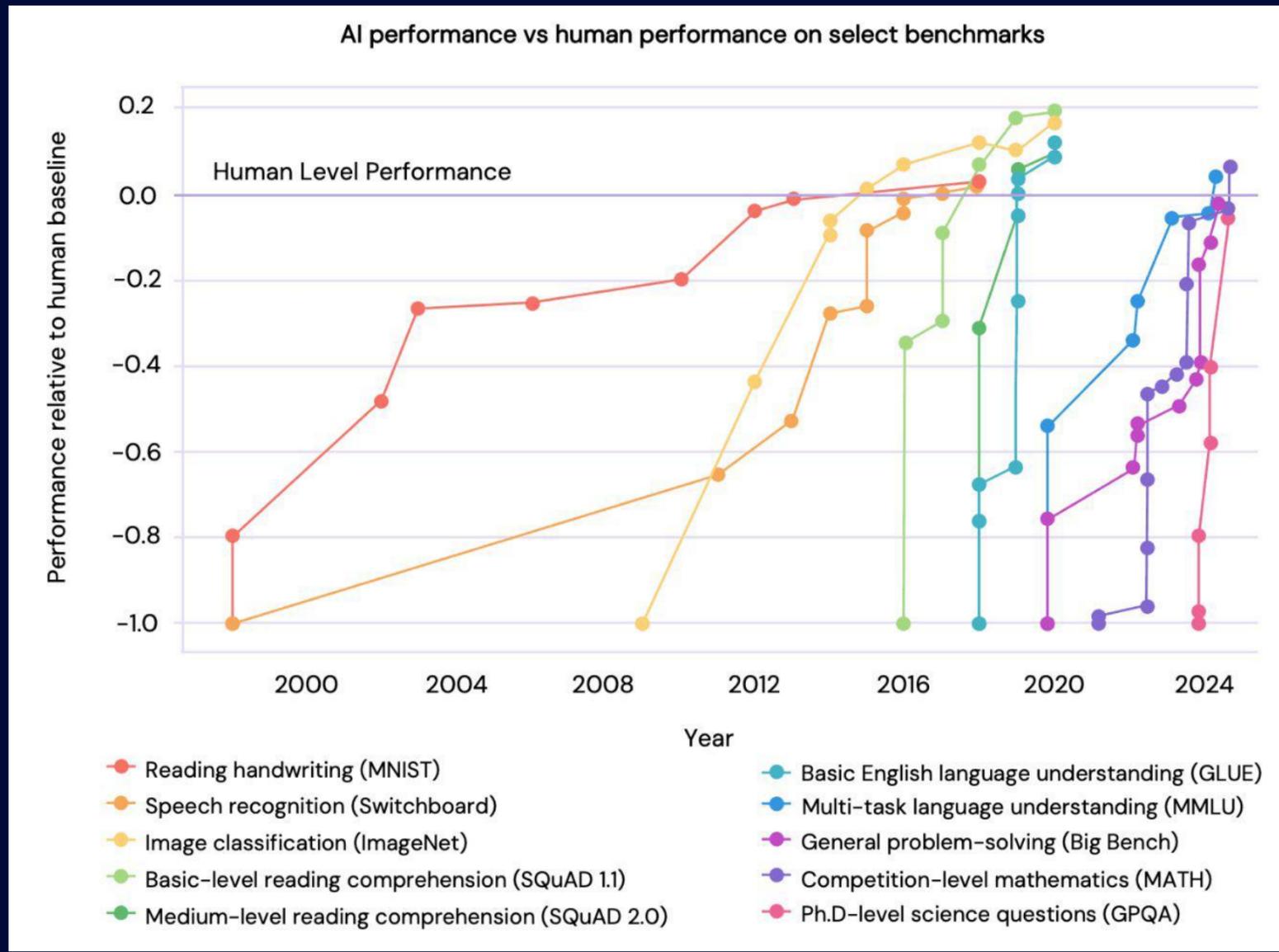
2023

2025

## Exponentielle Entwicklung

## Will Smith: „damals“ vs. heute

# KI als Hype?



# KEIN Hype - KI verändert jeden Job – nicht irgendwann, sondern jetzt.

JOBS IN DER ZUKUNFT

## Heil: Spätestens 2035 kein Arbeitsplatz ohne Künstliche Intelligenz mehr

05. September 2023, 12:09 Uhr

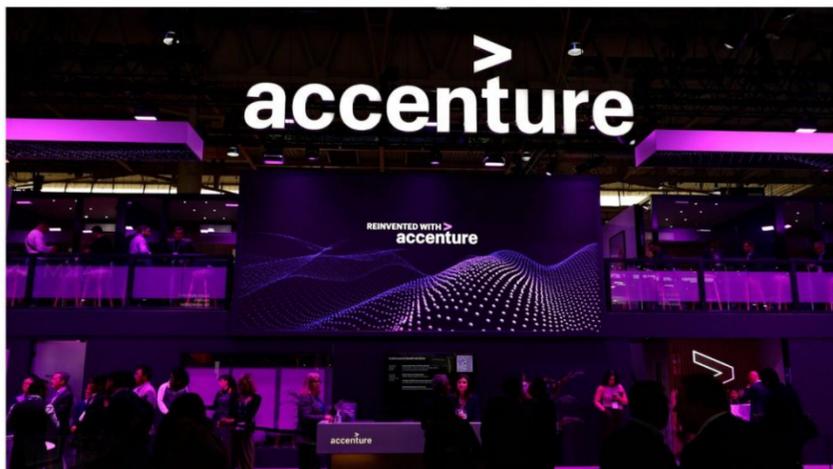
Arbeitsminister Hubertus Heil rechnet damit, dass der Einfluss von Künstlicher Intelligenz in den kommenden Jahren massiv steigen wird. Die Technologie könne für Beschäftigte viele Vorteile bieten – allerdings brauche es auch klare Regeln.

BUSINESS INSIDER PLUS WIRTSCHAFT KARRIERE POLITIK LEBEN MEHR GRÜNDERSZENE Abonnement

HOME > WIRTSCHAFT > SCHON 11.000 STELLEN ABGEBAUT: ACCENTURE ENTLÄSST MITARBEITER, DIE KEIN KI-POTENZIAL HABEN

### Schon 11.000 Stellen abgebaut: Accenture entlässt Mitarbeiter, die kein KI-Potenzial haben

Lee Chong Ming  
29 Sep 2025



← Post

Mark Cuban ✓  
@mcuban

Within the next 3 years, there will be so much AI, in particular AI video, people won't know if what they see or hear is real. Which will lead to an explosion of f2f engagement, events and jobs.

Those that were in the office will be in the field.

Call it the Milli Vanilli effect

2:21 PM · Jun 5, 2025 · 714K Views

- **Generative KI ist in überall angekommen.**
- **Routineaufgaben verschwinden, neue Rollen entstehen.**
- **Die Frage ist nicht mehr ob, sondern wie schnell Unternehmen KI implementieren – und wer dabei die Nase vorn hat.**

# Was ist eigentlich KI

**Künstliche Intelligenz (KI) bezeichnet Systeme oder Maschinen, die menschenähnliche Intelligenz nachahmen, um Aufgaben auszuführen und aus Erfahrungen zu lernen.**

Die Definition umfasst Fähigkeiten wie logisches Denken, Problemlösung, Wahrnehmung, Sprachverständnis und Lernen.

KI-Systeme können in verschiedenen Bereichen eingesetzt werden, von der Automatisierung einfacher Aufgaben bis hin zur Analyse komplexer Daten.

# Warum sollte man KI anwenden?

OMZ CONFERENCE STAGE

vodafone CONTENT PARTNER

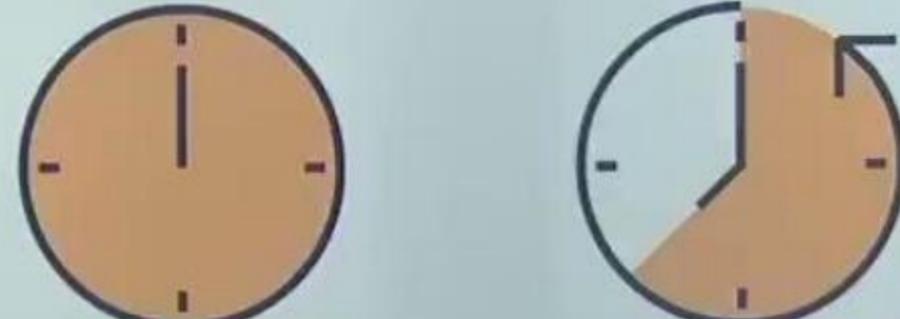


Time Machine

PROF G MEDIA

Writing Professional Memos & Strategy Documents: With vs. Without ChatGPT  
2023

37% faster



Not Using ChatGPT      Using ChatGPT

Writing quality was also better.

CONTENT PARTNER

vodafone

OMZ

# KI als Heilsbringer?

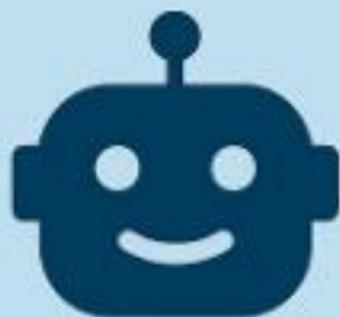
**KI weiß nichts –  
Sie schätzt nur auf Basis von Trainingsdaten**

**Die Qualität der Outputs hängt direkt von der Qualität der Trainingsdaten ab. Garbage in, garbage out – dieses Prinzip gilt bei KI mehr denn je. Kritisches Denken und menschliche Kontrolle bleiben unverzichtbar.**

# Über KI's, Bots und Agenten

## KI-VERGLEICH

### Bot



Regelbasierte  
Antwortmaschine

Reagiert auf  
einfache Anfragen,  
lernt nicht dazu.

z. B. für  
häufige Fragen

### ChatGPT



Intelligenter  
Textassistent

Generiert  
Antworten in  
natürlicher Sprache.

z. B. für  
Text und Content

### Customized GPT

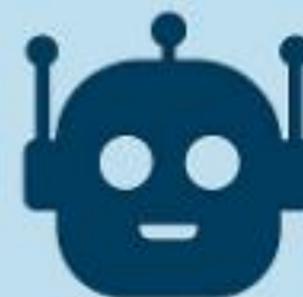


Anpassbare  
KI-Anwendung

Mit zusätzlichem  
Wissen und  
klarer Rolle.

z. B. für  
Follow-up-Mails

### KI-Agent



Autonomer  
KI-Assistent

Erreicht Ziele  
und nutzt dazu  
Daten und Werkzeuge.

z. B. für  
Rebooking-Prozesse

# Über KI's, Bots und Agenten

## CHATBOT

We're considering a 20 m<sup>2</sup> stand at Expo 2026. Do we get the early-bird rate?

The early-bird discount is available until 31 Oct.

All right, thanks.

All right, thanks.

12

## CHATGPT

We're considering a 20 m<sup>2</sup> stand at Expo 2026. Do we get the early-bird rate.

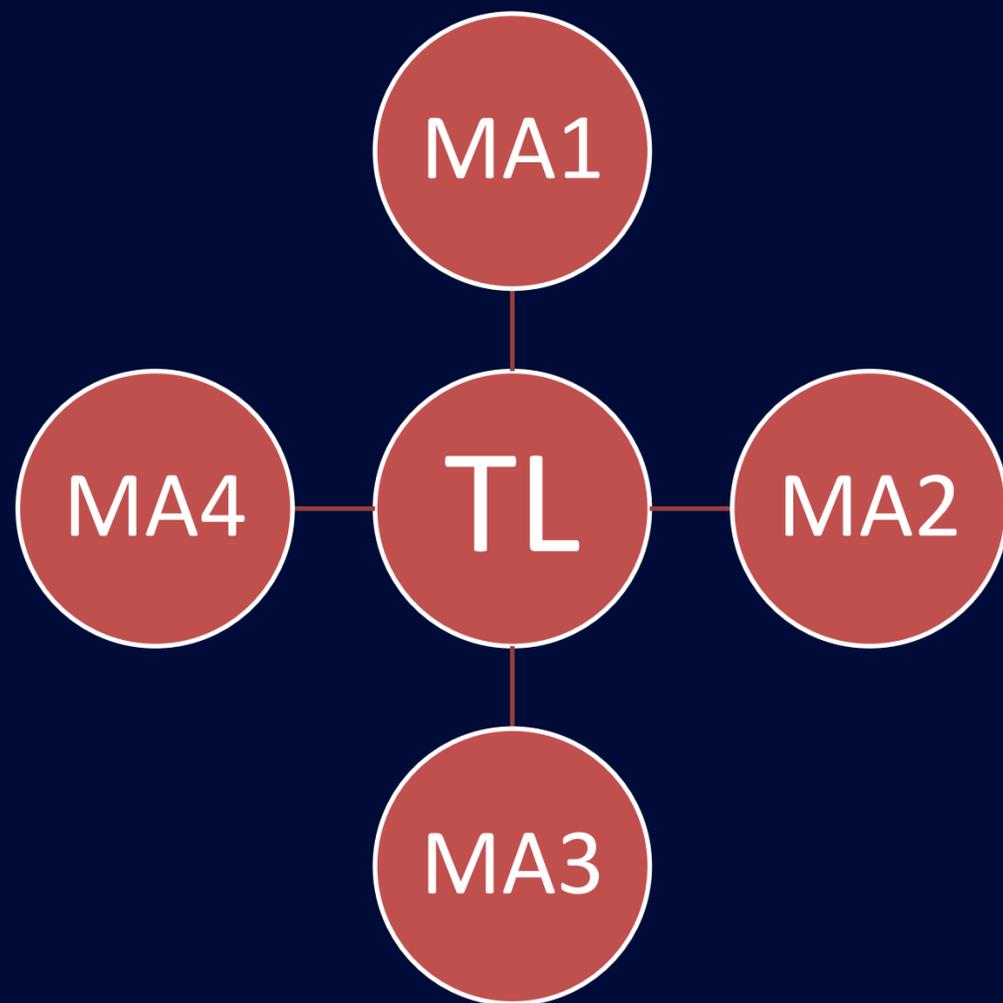
Based on a 20 m<sup>2</sup> stand and your 2024 participation, you're eligible for the early-bird rate.

If you confirm by 31 Oct, we'll apply the discount and send the floor plan right away.

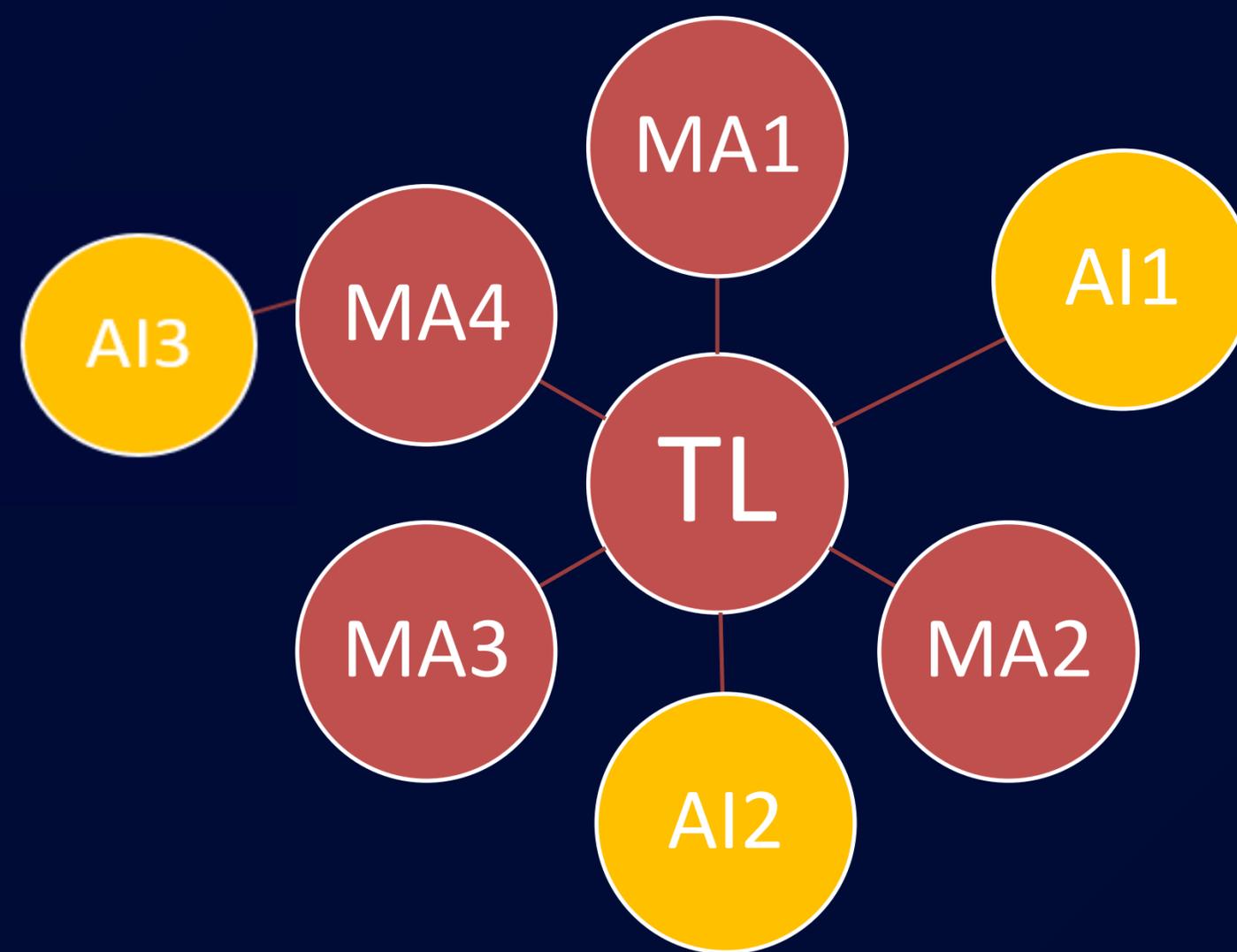
Sounds good, thanks.

# KI-Nutzung ist Mitarbeiterführung

Vor GPT



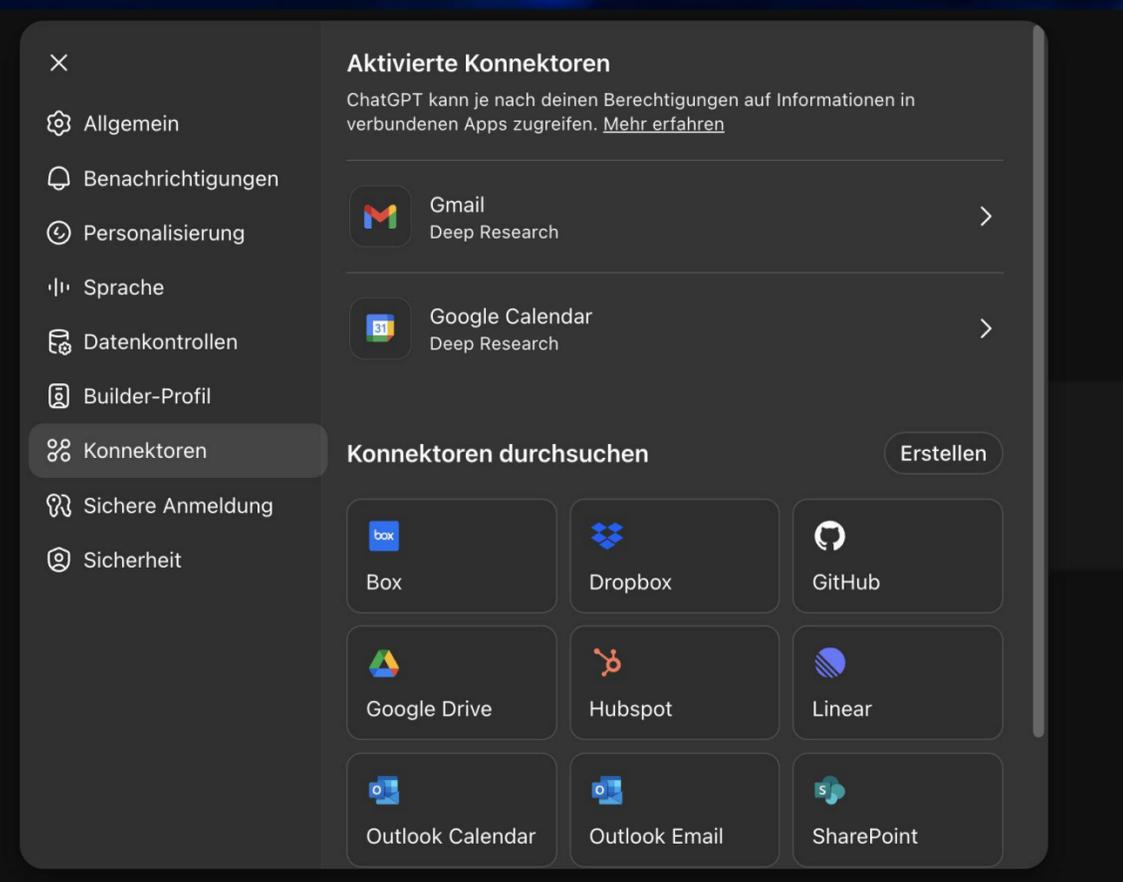
Seit GPT





# Konnektoren und Systeme

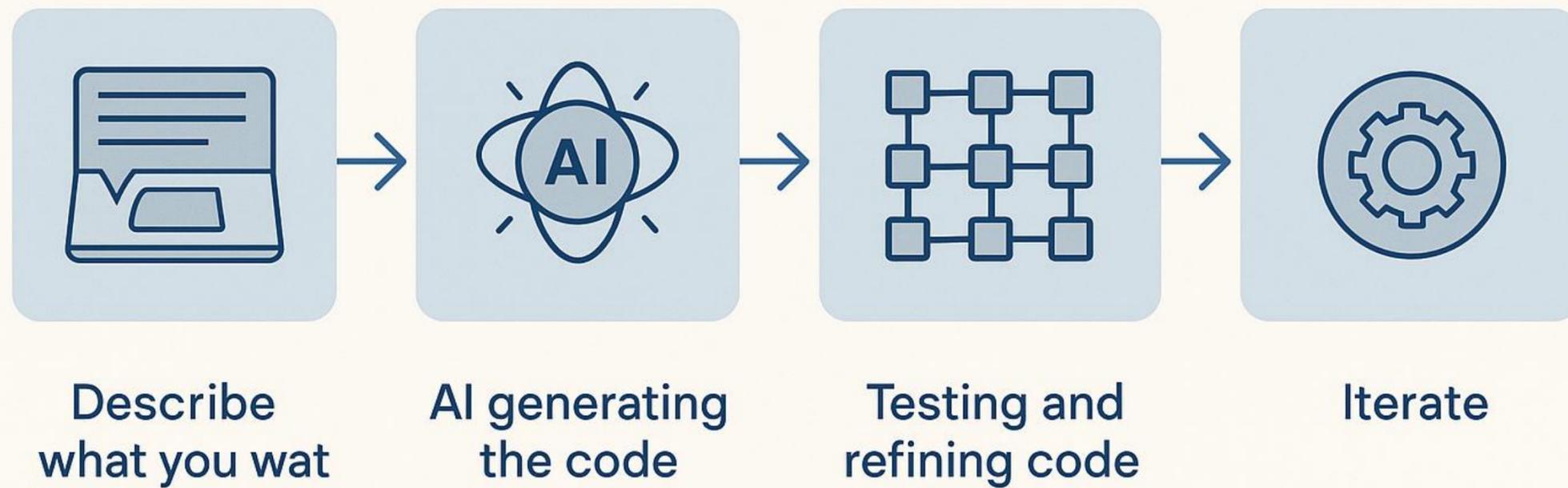
Die wahre Stärke von KI entfaltet sich erst durch Integration in bestehende Systeme. Konnektoren verbinden KI-Modelle mit CRM-Systemen, Datenbanken, Kommunikationstools und anderen Unternehmensanwendungen.



Ohne solide Integration bleiben KI-Tools isolierte Insellösungen. Der Schlüssel liegt in der Orchestrierung: Alle Systeme müssen reibungslos zusammenarbeiten, um maximalen Mehrwert zu schaffen.

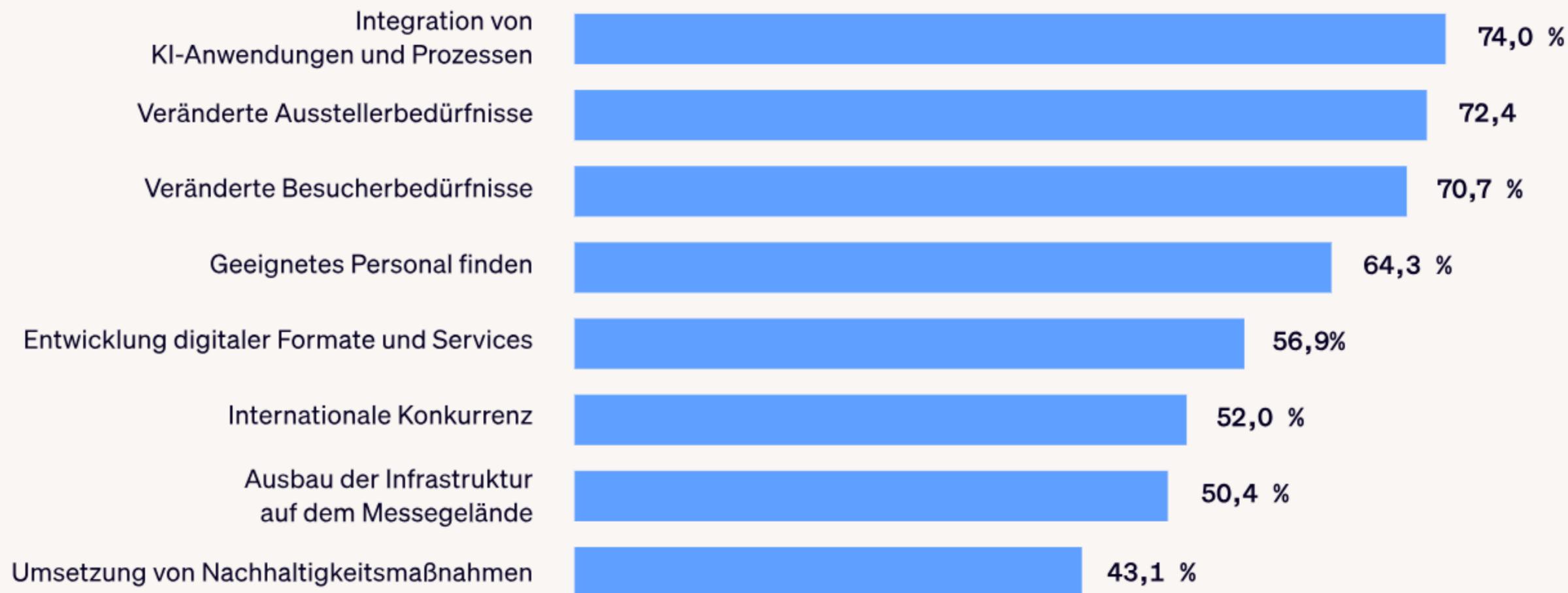
# Vibe Coding

## WHAT IS VIBE CODING?



# AUMA Befragung

## Messespezifische Herausforderungen



Anteil in % der Befragten, die auf einer 5er-Skala „eher starke“ oder „sehr starke“ Herausforderung angaben (Top-2-Box). Quelle: AUMA-Veranstalter-Ausblick 2025/2026, n=123

# Messegesellschaften und KI: Aktuelle Beispiele

**XPONENTIAL Europe 2026 - Imagevideo**  
Messe Düsseldorf

01:04

**Image Video**

The main film envisions a future of intelligent human-machine interaction. With powerful visuals and emotional storytelling, it invites viewers to discover new perspectives on the role of autonomous technologies.

MESSE DORTMUND

DE | EN

**WestiGuide**  
Ihr digitaler Assistent

Guten Tag! Ich bin WestiGuide, Ihr digitaler Assistent, und beantworte Ihnen Fragen zur Westfalenhallen Unternehmensgruppe. Wie kann ich Ihnen behilflich sein?

Hinweis: Meine Antworten werden mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz generiert. Dabei mache ich manchmal noch Fehler. Bitte prüfen Sie daher wichtige Informationen nochmal nach.

Wenn Sie Fragen zu den Messen InterTabac oder InterSupply haben, können Sie zum Chatbot dieser Messe wechseln.

InterTabac InterSupply

Wie kann ich Ihnen helfen?

powered by Kauz.ai

# Beispiel: Nano Banana



# Messegesellschaften und Messen: Wo und wie KI nutzen & einsetzen

## Messe als KMU

Human Resources /  
Personal

Finance / Controlling

PR / Kommunikation

Business Development /  
Strategie

Admin und Rechtsabteilung

## Messe als Venue Owner

Logistik

Infrastruktur

Facility  
Management

Fuhrpark

Eingangs-  
management

## Produkt „Messe“

Sales & Leadgen

Marketing / Content

Besucher- &  
Ausstellermanagement

Customer Service und  
Dienstleistungen

Matchmaking & Services

Messe-Auswertungen

Hallenplanung

# Prototypen – KI x Messe



**Sales Assist.**

### Messe Sales Assist

Analyse Unternehmen, wähle passende Messen und generiere personalisierte Verkaufsemails – alles in einem Tool.

**Unternehmens-Analyse**

Gebe einen Firmenamen ein und erhalte sofort eine detaillierte Analyse zu Produkten, Märkten und Zielgruppen.

**Messe-Matching**

Wähle aus verschiedenen Messen und erhalte passende Empfehlungen basierend auf der Unternehmensanalyse.

**E-Mail Vorlagen**

Generiere automatisch personalisierte E-Mail-Vorlagen für die Kontaktaufnahme und Follow-up Kommunikation.

← Starte mit der Eingabe eines Unternehmens unten

Unternehmen eingeben (z.B. Siemens AG) Analysieren

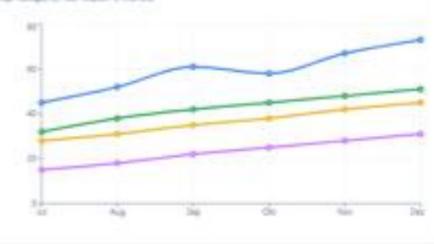
Trends erkannt  
**127**

Produkten generiert  
**89**

Domains verfügbar  
**76**

Aktive Nutzer  
**1.2k**

**Trend-Entwicklung DACH**



**Top Keywords diese Woche**



**Aktuelle Trends**  
Neueste Trends aus dem DACH-Raum mit Produktideen und Domains

**Branchen**

KI & Tech 
  Nachhaltigkeit 
  Kreiswirtschaft 
  E-Commerce 
  Mobile Apps 
  Gesundheit 
  Mobilität 
  Bildung 
  Lifestyle 
  Gaming



**TrendScout**

Demo-Daten laden
Daten zurücksetzen

Dashboard
Übersicht
Planung
Erweitert

### Sales Team Dashboard

Einfache Ressourcenplanung für Messen und Events

**Aktive Messen**

**6**

2 in den nächsten 4 Wochen

**Team**

**5**

150h Gesamtkapazität/Woche

**Auslastung**

**84%**

150h von 180h

**Diese Woche**

**0h**

0h von 30h geplant

**Messen verwalten**

→

**Zeitplanung**

→

Interaktive Planung und Ressourcenverteilung über das Jahr

Planen

**KI-Vorschläge**

→

Automatisierte Ressourcenverteilung und Optimierungsvorschläge

Analysieren

### Event Intelligence Platform

## Event Strategieanalyse

Analysieren Sie Events strategisch mit KI-gestützter SWOT-Analyse, Wettbewerbsvergleich und Wachstumspotenzialen

Event-Analyse
Event Vergleich

**Event-URL Analyse**

Event Website URL

https://tempel-messe.de

**Analyselinks (optional)**

z.B. Fokus auf internationale Märkte, Digitalisierungsaspekte, Nachhaltigkeitsmaßnahmen...

Geben Sie spezifische Aspekte an, die in der Analyse besonders berücksichtigt werden sollen.

**Lead-Generierung**

Die Lead-Generierung wird derzeit überarbeitet und optimiert. Für individuelle Anfragen und Lead-Listen kontaktieren Sie uns gerne über...



**Sales Kapa Planer**



**Strategy Analyzer**

# Quickwins - Let's GO



# Quick Win - Prompten und sprechen

Wie kann ich dir helfen?

Erstelle mir eine Marketing Kampagne



 Erstelle ein Bild

 Gib mir Tipps

 Erstelle eine Zusammenfassung

Mehr

# Quick Win - Prompten und sprechen

Prompt Warrior > Posts > 5 prompt frameworks to level up your prompts

## 5 prompt frameworks to level up your prompts

RTF, RISEN, RODES, Chain of thought and Chain of density



Moritz Kremb

October 13, 2023



## 11 ChatGPT Prompt Frameworks Every Marketer Should Know



Maab Saleem

Published on September 24, 2024

Updated on October 8, 2024

17 min read

15.05.2024 Artificial Intelligence

## 9 PROMPT FRAMEWORKS FÜR CHATGPT / GEMINI / COPILOT

Effektives Prompting ist entscheidend für die Qualität der Interaktion mit Systemen wie ChatGPT, Gemini oder Copilot. Prompting umfasst die Kunst, Anweisungen und Fragen so zu formulieren, dass sie die gewünschten Informationen oder Ergebnisse von der KI hervorbringen. Das Verständnis und die Anwendung verschiedener Prompt-Frameworks können dabei helfen, die Kommunikation zu optimieren, egal ob es um schnelle Fakten, kreative Ideen oder komplexe analytische Fragen geht. Jedes Framework bietet spezifische Ansätze, die auf unterschiedliche Bedürfnisse und Herausforderungen zugeschnitten sind, um die Interaktion mit der KI effektiver zu gestalten und das volle Potenzial dieser Technologien auszuschöpfen.

 Thomas Hutter
  5 Min. Lesezeit
  Keine Kommentare
  Share / Save

# Quick Win - Prompten und sprechen

## Shit in – Shit out

**Wichtig: KI-Systeme sind wie neue Mitarbeiter.  
Je präziser das Briefing, desto besser das Ergebnis.  
Vage Anfragen führen zu vagen Antworten**

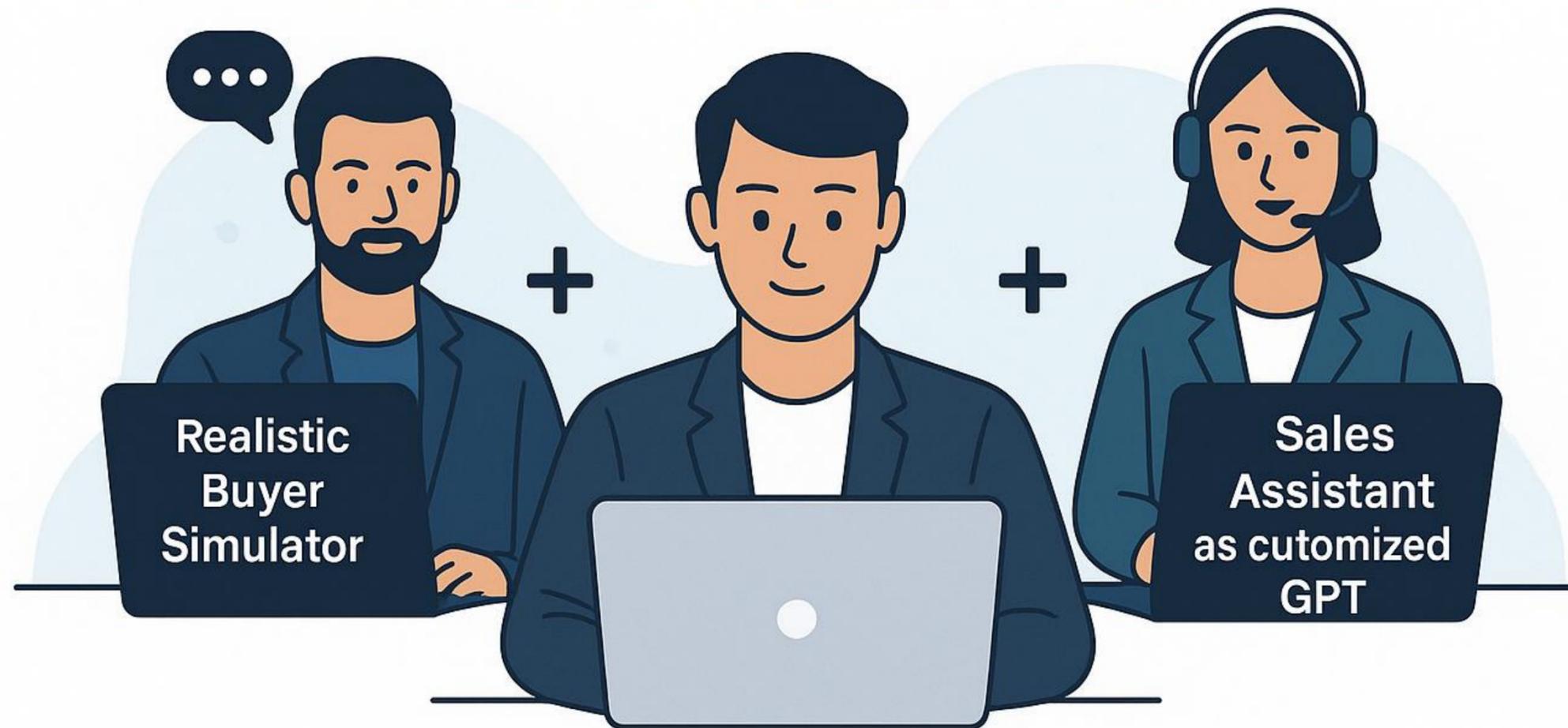
# Quick Win - Prompten und sprechen

## PROMPT-7-Modell

- |          |   |  |
|----------|---|--|
| <b>P</b> | – <b>Position (Rolle)</b>               | 👉 Welche Rolle hat die KI? (z.B. KI-Experte, Strategieberater, Influencer) |
| <b>R</b> | – <b>Rahmen (Kontext)</b>               | 👉 Was ist der Kontext, in dem die KI helfen soll?                          |
| <b>O</b> | – <b>Orientierung (Anliegen)</b>        | 👉 Was genau willst du von der KI? (Frage / Aufgabe)                        |
| <b>M</b> | – <b>Mission (Ziel)</b>                 | 👉 Was ist dein Ziel – was willst du konkret erreichen?                     |
| <b>P</b> | – <b>Puffer (Einschränkungen)</b>       | 👉 Gibt es Einschränkungen, Grenzen oder Bedingungen?                       |
| <b>T</b> | – <b>Typ des Outputs (Outcome)</b>      | 👉 Welche Form soll die Antwort haben? (Liste, Mail, Strategie...)          |
| <b>7</b> | – <b>7. Schritt = Dank &amp; Anreiz</b> | 👉 Bedanken, motivieren, nächste Aktion andeuten.                           |

# Setup eines Custom GPT

Imagine giving your sales team two virtual colleagues:  
a realistic Buyer Simulator and a Sales  
Assistant as customized GPTs.



With tools like this, even small sales teams become  
faster, more precise, and more scalable.

# Setup eines Custom GPT

**Custom GPT ≠ Tool**  
– sondern Teammitglied



Rolle



Tools



Regeln



Grenzen



Output

# Custom GPT für den Sales



## INCOM Sales Trainer GPT

Von Christian Poell INPROSA Consult 

- ✓ Vom Ersteller empfohlenes Modell wird verwendet: GPT-4o
- Messe-Sales-Trainer für das INCOM Sales Team



## INCOM Sales Pitch Assistant GPT

Von Christian Poell INPROSA Consult 

- ✓ Vom Ersteller empfohlenes Modell wird verwendet: GPT-4o
- Text- und Mailing-Coach für Follow-ups, Pitches & Kundenkommunikation für die INCOM Messe



## INCOM Buyer GPT – Markus Isolier

Von Christian Poell INPROSA Consult 

- ✓ Vom Ersteller empfohlenes Modell wird verwendet: GPT-4o
- Kritischer Entscheider als Gesprächsparringspartner / Buyer für die INCOM Messe

# KI Sales Dashboard

MESSE SALES ASSIST

BETA

+ Messe hinzufügen



Messe:

innoEXPO 2025



🔍 TestCompany

Analysieren

## 📄 innoEXPO 2025 – Messe-Factsheet

**AGB:** AGB der innoEXPO 2025...

**Preise:** Standpreise ab 3.500 € / 9qm

**Besucher:** Zielgruppe: Entscheider Industrie, Tech, Innovation (~18.000 Besucher)

**USP:** Deutschlands innovativste B2B-Messe. All-in-Service.

**Organisatorisches:** Check-In: ab 06:00, Aufbau: 17.3., Opening: 19.3.

## 🔍 Analyse für: TestCompany

### Produkte:

- Produktlinie Alpha (Sensorik-Lösungen)
- IoT-Plattform SmartConnect
- Innovative Industriesteckverbinder

### Märkte:

- Maschinenbau
- Automatisierung
- Industrie 4.0

### Zielgruppen:

- Entscheider im technischen Einkauf
- Innovationsmanager
- Produktentwicklung B2B

## ➔ Empfohlene Stand-Angebote für innoEXPO 2025

**Premiumstand** (18qm, Designbau, Lounge, Branding) **ab 8.500 €**

**Startup-Paket** (6qm, Einfachstand, Marketing-Boost) **ab 2.000 €**

**Tipp:** Deutschlands innovativste B2B-Messe. All-in-Service.

## ✉ Zwei individuelle Mail-Vorschläge

Betreff: Ihr Auftritt auf der innoEXPO 2025 – Exklusive Chancen für TestCompany 

Hallo TestCompany-Team,

als Spezialist für innovative Messestände habe ich Ihr Unternehmen im Bereich Maschinenbau und Ihre starken Produkte (Produktlinie Alpha (Sensorik-Lösungen), IoT-Plattform SmartConnect, Innovative Industriesteckverbinder) identifiziert. Besonders für die Zielgruppe (Entscheider im technischen Einkauf, Innovationsmanager, Produktentwicklung B2B) bietet die innoEXPO 2025 mit Zielgruppe: Entscheider Industrie, Tech, Innovation (~18.000 Besucher) ein optimales Umfeld zur Neukundengewinnung, Leadgenerierung und Markenpräsentation.

Dank des besonderen Messe-USPs ("Deutschlands innovativste

Messen verwalten:

innoEXPO 2025

machermesse 2025

# Beispiele meiner Custom GPTs



## Dein Rebooking Guide

Von Christian Poell INPROSA Consult 

Dein Experte für Rebooking-Strategien, der Dich als Messeveranstalter unterstützt, innovative Lösungen zu entwickeln und umzusetzen, um Aussteller nachhaltig zu binden und Deine Messe zu stärken. (BETA-Testversion)

Was ist Rebooking und wie kann es dir helfen?

Welche Erfahrungen hast du mit Rebooking...

Wie können wir deine Messe mit Rebooking stärken?

Brauchst du eine Checkliste für deine Rebooking-...



## Dein Messe Guide

By Christian Poell INPROSA Consult 

Dein Messe-Guide für Neueinsteiger und Experten. Fokus auf Messeplanung, Marketing, Organisation, Besucherbindung und Trends. Mit Tipps, Kennzahlen und Empfehlungen für langfristigen Erfolg (BETA-Testversion).



## Eric Engagement

By Christian Poell INPROSA Consult 

LinkedIn Engagement Hilfe



## Karl KI Rechtsberater

By Christian Poell INPROSA Consult 

Du bist ein spezialisierter juristischer Assistent für Christian Poell. Deine Expertise liegt im Europäischen AI Act, der DSGVO und deren konkreter Anwendung auf KI-Projekte, insbesondere im Kontext von Messeprojekten, Messeberatung und digitalen Tools



## Lisa LinkedIn Ersteller

Von Christian Poell INPROSA Consult 

Du bist ein spezialisierter LinkedIn-Coach, Content-Stratege und Engagement-Experte mit tiefem Verständnis für virale B2B-Kommunikation im Messewesen.

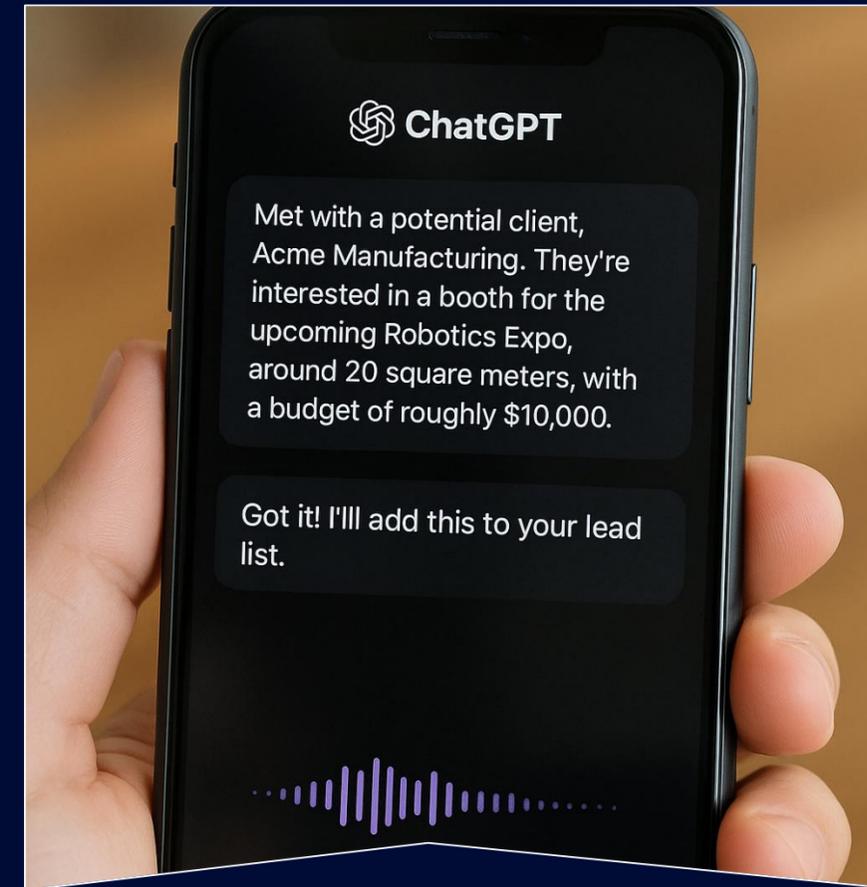


## Agent Task BuilderGPT

By Christian Poell INPROSA Consult 

Hilft dir, aus jeder Idee eine strukturierte, agententaugliche Aufgabe zu machen – inkl. Toolchain-Empfehlung und Workflow-Vorschlag

# Quick Win – Leads unterwegs sammeln



Company	Contact Person	Role	Preferred Stand Size	Interest in India	Estimated Budget	Suggested Show	Lead Interest Area	Email	Phone
opez-Schneider	Barbara Pace	Marketing Lead	25 sqm	Yes	9394 EUR	IndTech Expo Mumbai 2025	Export	katrinafrazier@yahoo.com	3259437738
ohnson PLC	Tamara Walker	Sales Manager	14 sqm	Yes	15461 EUR	IndTech Expo Mumbai 2025	Innovation	andrewstamara@gmail.com	(678)893-7787x32899
Washington, Fisher and Hall	Maria Lopez	CEO	39 sqm	Yes	29073 EUR	IndTech Expo Mumbai 2025	Export	clayton53@edwards.biz	4034543722
Aoyer, Price and Dominguez	Donna Thomas	CEO	13 sqm	Maybe	17295 EUR	IndTech Expo Mumbai 2025	Export	aprilasantana@murray.biz	884-581-2428x0969
artinez LLC	Steven Carr	Sales Manager	27 sqm	Yes	19623 EUR	IndTech Expo Mumbai 2025	Export	adammoore@gmail.com	633.320.4924x1358
ernandez Inc	Travis Henry	CEO	26 sqm	Yes	21413 EUR	IndTech Expo Mumbai 2025	Sustainability	henrykimberly@baker.com	(314)148-2986
Ailler, Pineda and Grant	Janice Aguilar	Marketing Lead	24 sqm	Yes	11566 EUR	IndTech Expo Mumbai 2025	Innovation	sabrina49@baker.com	+1-507-744-0023x600
tevenson-Sanders	Chad Gonzalez	Sales Manager	32 sqm	Yes	26119 EUR	IndTech Expo Mumbai 2025	Automation	jacksonsteven@hotmail.com	001-192-651-1666x412
anning Ltd	Amy Tucker	Marketing Lead	39 sqm	Yes	18611 EUR	IndTech Expo Mumbai 2025	Automation	lopezheather@sanders.org	+1-320-664-7005x513
opez-Campbell	William Palmer	CEO	24 sqm	No	23568 EUR	IndTech Expo Mumbai 2025	Automation	dennis65@garrett-beck.com	983-963-8366x9667
ennington-Conner	Evan Johnson	Sales Manager	37 sqm	Yes	19977 EUR	IndTech Expo Mumbai 2025	Sustainability	emily77@hotmail.com	+1-381-105-8359
reen-Perez	Mark Roberts	CEO	36 sqm	No	28127 EUR	IndTech Expo Mumbai 2025	Innovation	henrydiane@green.com	(731)104-4276x478
tenderson, Martinez and Johnson	Bailey Ward	Marketing Lead	40 sqm	Maybe	12732 EUR	IndTech Expo Mumbai 2025	Innovation	sharonjohnson@sanchez.biz	(662)467-2902x610
obinson, Smith and Ortiz	Kathy Myers	Sales Manager	18 sqm	Maybe	8579 EUR	IndTech Expo Mumbai 2025	Innovation	donnawatson@yahoo.com	8153802325
owers LLC	David Costa	CEO	13 sqm	Yes	14612 EUR	IndTech Expo Mumbai 2025	Innovation	mmorrow@gmail.com	(846)691-4615

From scribbled notes and business cards ...  
...to structured digital leads in minutes

# Quick Win – Gesprächsvor- und nachbereitung

**Ein GPT kann vor oder nach einem Kundengespräch, einen Call oder einen Pitch vorbereiten und hilfreiche Insights erstellen.**

**Eine schnelle Potenzialanalyse liefert Firmenprofil, News, Website-Auswertung, Marktinteressen, Kernprodukte, etc.**

**Ein Matching mit vergangenen Besucherdaten ist sinnvoll.**



# Quick Win – Meetingtool nutzen

My Feed Tasks AI Apps **NEW**

**C Rebooking Interview 2**  
Wed, Jun 4 · 9:01 AM

- Strategien des Rebookings:** Es wurden verschiedene Ansätze wie Scoring- und Kundenwertmodelle diskutiert.
- Potenzielle Kontakte:** Christian Poell stellte Kontakte vor, die [redacted] für Rebooking nutzen kann.
- Herausforderungen im Change Management:** Die Diskussion beleuchtete die Herausforderungen des Rebookings, insbesondere im Change Management.
- Zusammenarbeit betont:** Die Notwendigkeit enger Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Abteilungen wurde hervorgehoben.
- Zukünftige Kooperationen:** Mögliche Kooperationen wie ein Rebooking-Handbuch und der Einsatz von KI wurden besprochen.

---

**C [redacted]**  
Tue, Jun 3 · 4:29 PM

- Effizienz von AI im Vertrieb:** Diskussionen über die Rolle von AI zur Steigerung der Vertriebseffizienz wurden angestoßen.
- Innovationen für die Pharma-Branche:** Neue Ansätze wie personalisierte Follow-ups mit ChatGPT wurden für eine Präsentation erörtert.
- Networking-Möglichkeiten:** Updates zu Verkaufsaktivitäten und strategischer Beratung wurden im Rahmen der Diskussion besprochen.
- Kommunikation verbessern:** Missverständnisse zwischen Teilnehmern wurden analysiert, um die Zusammenarbeit zu verbessern.
- Workshops planen:** Die Agenda umfasste die Planung von Workshops und die Weiterverfolgung von AI-Kooperationen.

← Read Meeting Notetaker ⋮ ×

Fügen Sie Read zu jedem Meeting mit der [Chrome Erweiterung](#) hinzu

**Read Notetaker** CP

**Christian** Private  ⋮

Add to the recap...

Note Topic Action Question

Recap Label Timeline

**Notepad** 0 ▾

Zu Einstellungen wechseln

Personen Heben Reagieren Ansicht Räume Apps Weitere Kamera Mikro Teilen **Verlassen**

**Aktivität beenden**

Aufzeichnung beginnen

Transkription starten

**Aufzeichnen und transk...**

Bespr **Aufzeichnen und transkribieren**

Videoeffekte und -einstellu...

Audioeinstellungen

Sprache und Sprechen >

Einstellungen >

Hilfe

# Quick Wins – Cheat-Sheet

Eine praktische Übersicht der wichtigsten Quick Wins für den sofortigen Start. Diese Liste können Sie direkt in die Umsetzung bringen – ohne große Investitionen oder IT-Projekte.

## Sofort umsetzbar

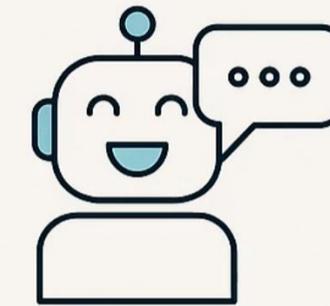
- Custom GPT für wiederkehrende Aufgaben
- Visitenkarten-Scanner mit KI
- Meeting-Transkription Tools
- E-Mail-Entwürfe automatisieren

## Mittelfristig (1-3 Monate)

- CRM-Integration mit KI
- Automatisierte Lead-Qualifizierung
- Content-Creation Workflows
- Intelligente Besucheranalyse

# KI in der Messepraxis – 3 Quick Wins

Oft bekomme ich die Frage: Was lässt sich mit KI schnell in der Messe- und Veranstaltungswirtschaft erreichen? Hier sind drei erste Steps, die jede:r umsetzen kann:

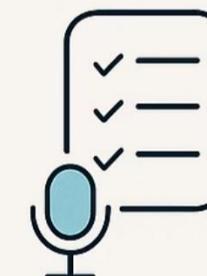


## 1. KI-unterstützte Chatbots

- Ob als Besucher-Guide oder als interner Assistent einsetzbar
- On-Premise möglich
- Entlastung & besserer Service

## 2. Individualisierte E-Mail-Vorlagen

- Messeanfragen schneller und persönlicher beantworten
- Unternehmen analysieren & abgleichen
- Antworten effektiv vorbereiten



## 3. Protokoll- & Transkriptionstools

- Meetings protokollieren & Aufgaben zuweisen
- Erleichtert Follow-ups & Briefings

Darüber hinaus: Analysiere Prozesse, identifiziere Potenziale – und bleibe bei Tools und Funktionen flexibel.

Wichtig ist, was für deinen individuellen Anwendungsfall passt.

# KI-Abschlussarbeit: Rebooking & Hallenplanung

## Ausgangslage:

- Rebooking ist: manuell, mühsam, fehleranfällig.
- CRM, Excel, Wunschlisten – alles wird irgendwie zusammengefügt.

## Die Idee:

- Eine KI, die Hallendaten (z. B. Gangbreiten), Ausstellerwünsche und Historie aus dem CRM nutzt, um in wenigen Minuten einen datenbasierten Erstentwurf zu liefern
- Auf Wunsch direkt ins CAD-System per API-Export oder zur Weitergabe an Technik bzw. ans Projektteam als CSV-Export.

### Beispiel/Auszug einer Rohdaten- bzw. der Rebookingliste

Company	Wunsch min	Wunsch max	Stand	Standtyp	Notiz/Hinweise
Company A	0	30	Hall-15-E36	Reihenstand (1 Seiten offen)	Nach Rücksprache mit XX XX würden wir gerne ...
Company B	0	190	Hall-13-B01	Kopfstand (3 Seiten offen)	However, we would prefer to remain on the main aisle
Company C	60	60	Hall-16-G13	Eckstand (2 Seiten offen)	Hiermit buchen wir für 2026 ca. 60 qm Eckstand laut Rabattflyer...
Company D	0	54	Hall-21-B23	Eckstand (2 Seiten offen)	Bitte nicht in Nachbarschaft zu XX
Company E	0	40	Hall-15-D37	Eckstand (2 Seiten offen)	Nach Rücksprache mit XX XX würden wir gerne ...

### Optimierte Positionen und Optimierungslogik

Auf Basis der Anforderungen der Unternehmen (Flächenwünsche, Standtyp, bevorzugte Hallenpositionen, etc.) kann die KI aus den Rohdaten optimierte Positionen vorschlagen.

#### Schritt 1: Optimierte Positionen als CSV

Unternehmen	Wunschfläche	Standtyp	Optimierte Position	Begründung
Company A	30 m <sup>2</sup>	Reihenstand (1 Seiten offen)	Halle 15, Stand E40	Nähe zum Eingang, Fläche entspricht Anforderungen.
Company B	190 m <sup>2</sup>	Kopfstand (3 Seiten offen)	Halle 13, Stand B05	Beibehaltung des Standorts am Korridor.
Company C	60 m <sup>2</sup>	Eckstand (2 Seiten offen)	Halle 16, Stand G15	Fläche exakt erfüllt, zentrale Position.
Company D	54 m <sup>2</sup>	Eckstand (2 Seiten offen)	Halle 21, Stand B25	Sichtbarkeit durch Eckposition optimiert.
Company E	40 m <sup>2</sup>	Eckstand (2 Seiten offen)	Halle 15, Stand D38	Gemeinschaftsstand erfüllt alle Vorgaben.

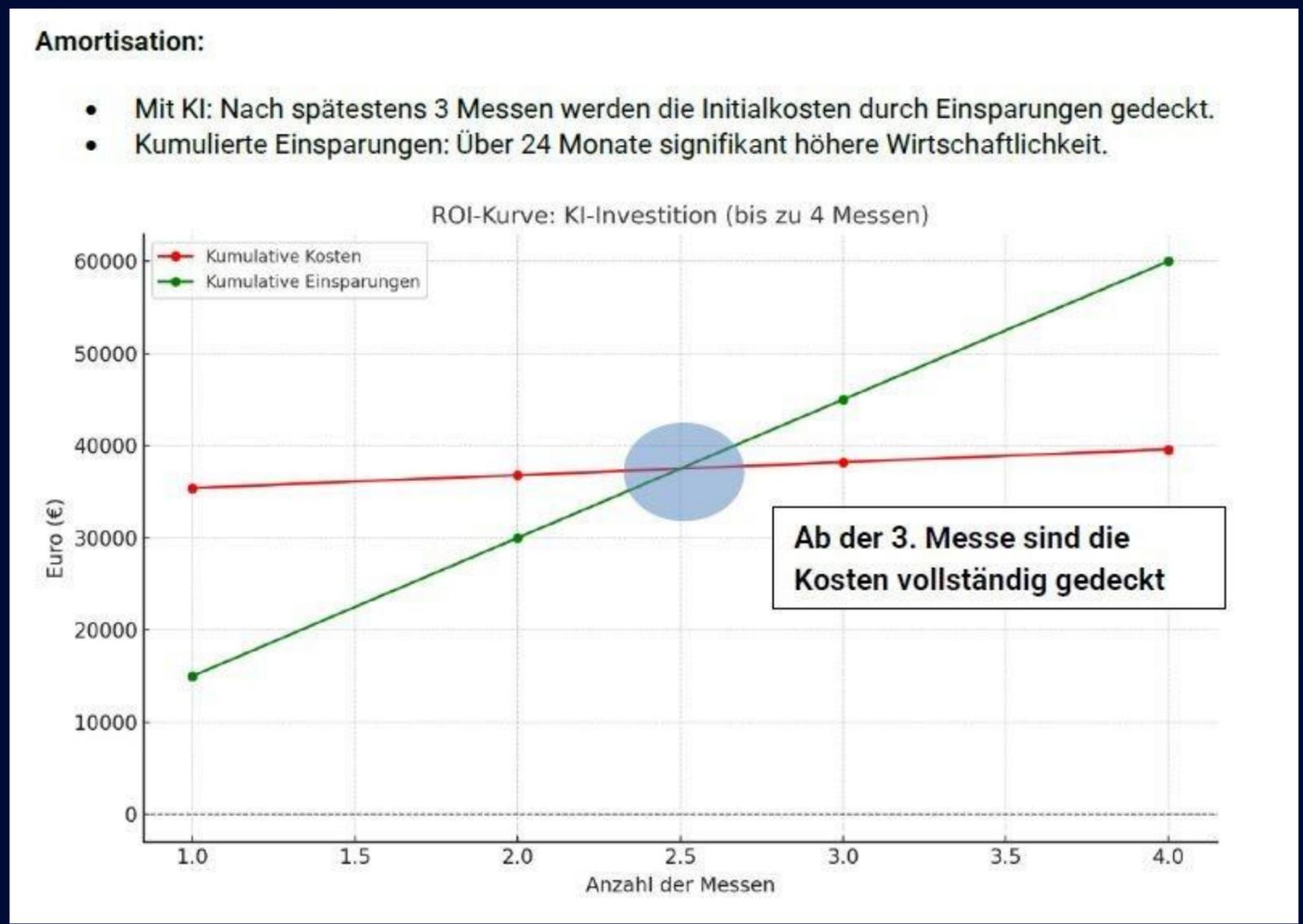
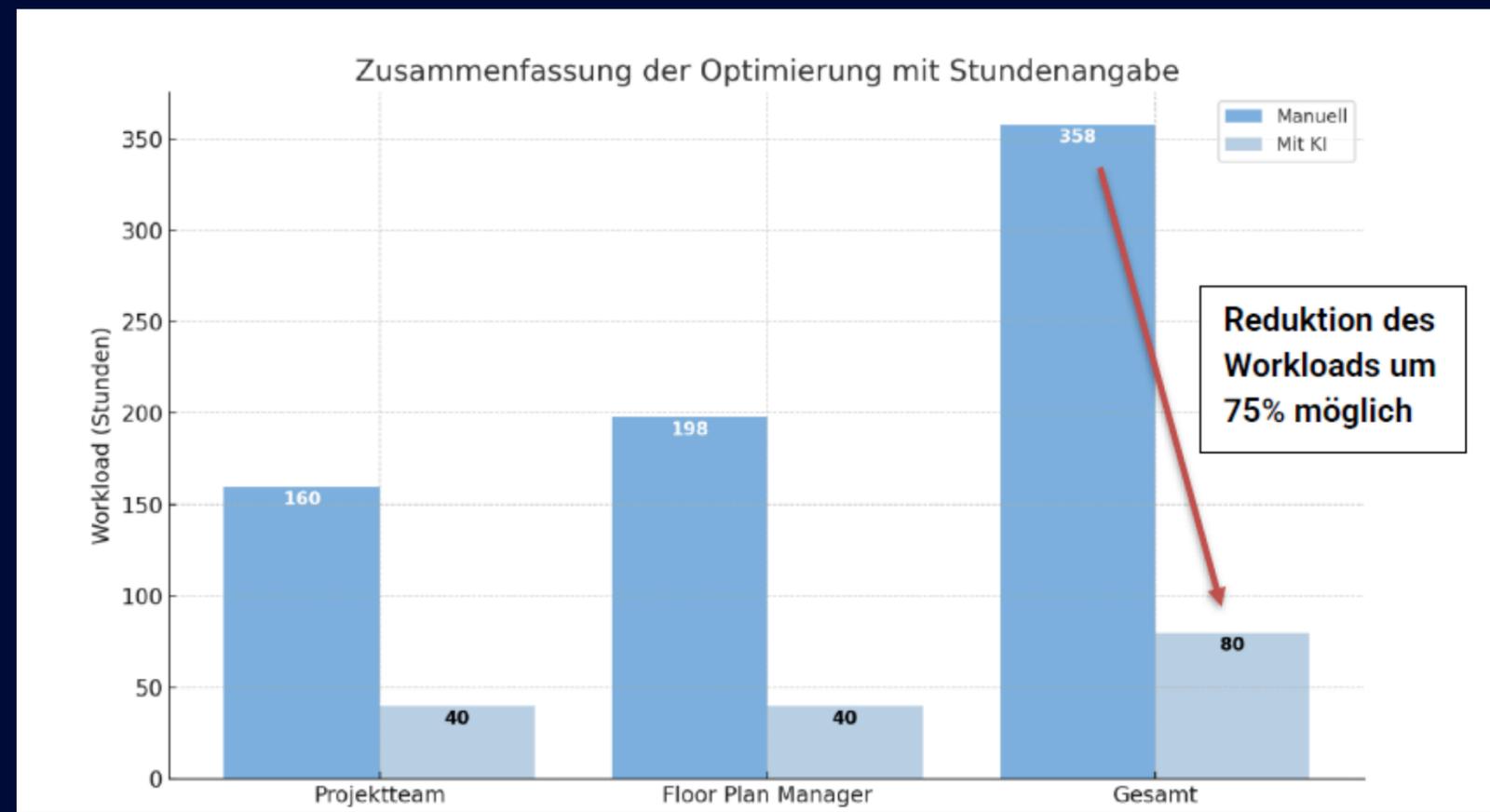
#### Schritt 2: Grundaufplanung der Halle (Quelle: eigene Darstellung)



#### Schritt 3: Optimierte erste Standoptionen in die Aufplanung integrieren (Quelle: eigene Darstellung)



# KI-Abschlussarbeit: Rebooking & Hallenplanung



# KI-Abschlussarbeit: Rebooking & Hallenplanung

## Datenqualität: Checkliste vor dem Start

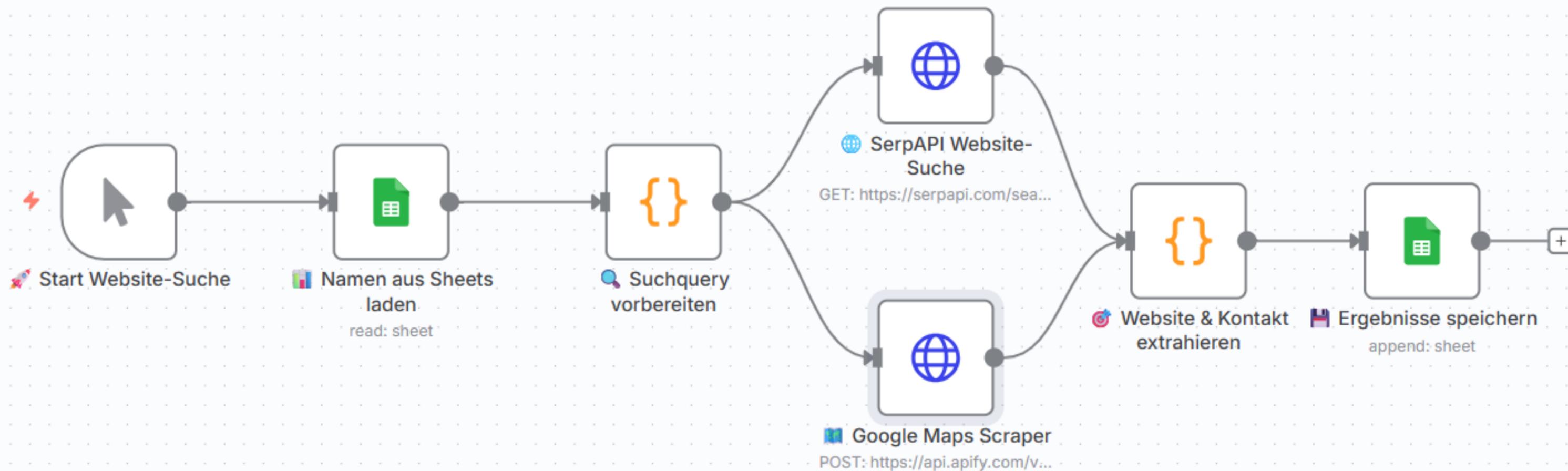
- ✓ **Aussteller-Stammdaten**
    - Namen eindeutig?
    - Kontaktdaten vollständig?
  - ✓ **Stand- & Flächenwünsche**
    - Fläche in m<sup>2</sup> klar definiert (Min/Max)?
    - Standtyp korrekt angegeben (z. B. Eckstand)?
    - Sonderwünsche dokumentiert?
  - ✓ **Hallenpräferenzen**
    - Wunschhallen/Platznummern vermerkt?
    - Nähe zu Eingängen o. Ä. berücksichtigt?
  - ✓ **Format & Konsistenz**
    - Einheitliche Formate (z. B. m<sup>2</sup>)?
    - Pflichtfelder vollständig?
    - Kommentare sinnvoll zusammengeführt?
  - ✓ **Historie (optional)**
    - Vorjahresplatzierungen & Flächen korrekt?
    - Wiederholer vs. Neukunden markiert?
- Technische Schnittstellen**
- CRM-/Datenbank-Export möglich (CSV, JSON)?
  - API für Integration vorhanden?

# Ausblick – AI-Agenten

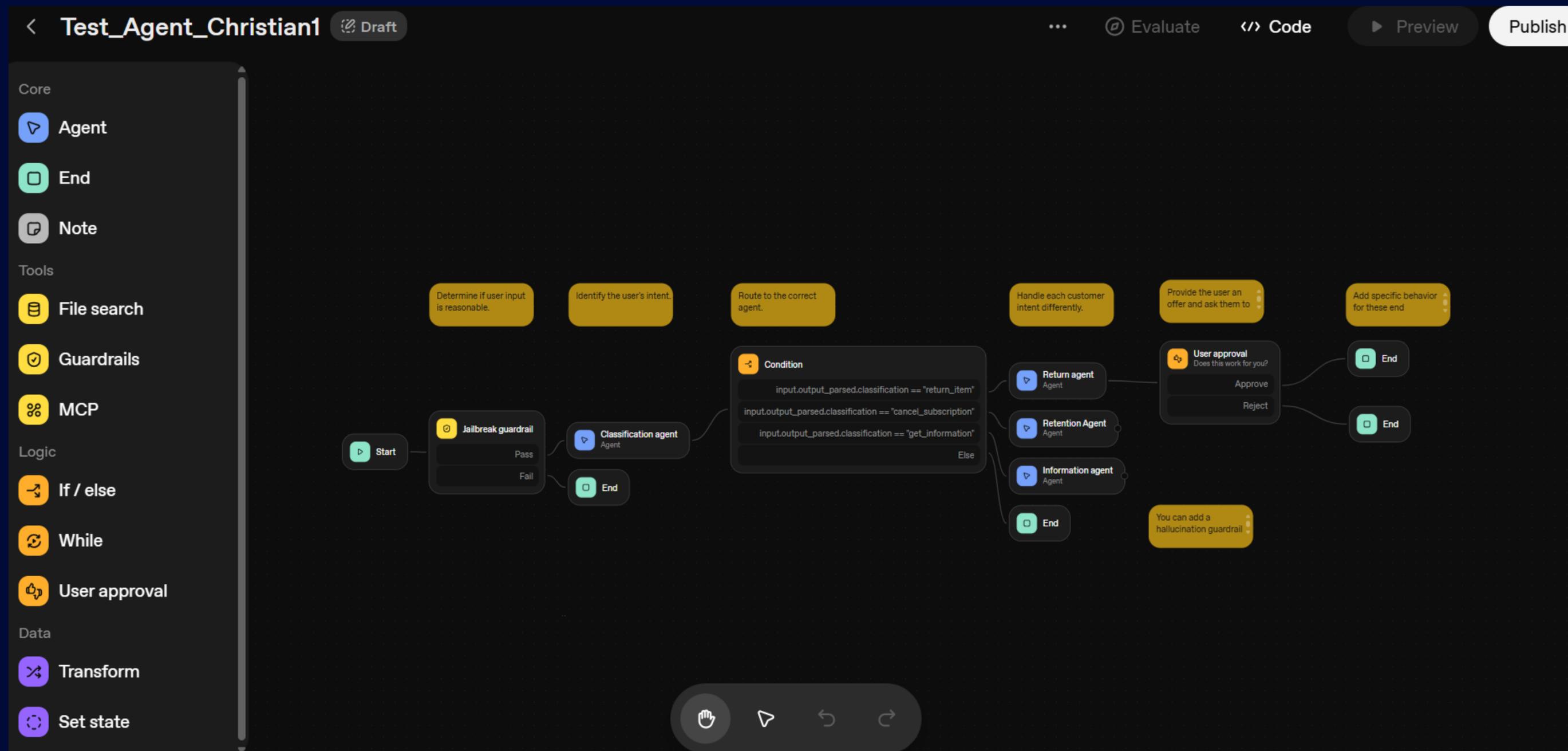
Reifegrad KI-Nutzung bei Bots/Agenten



# N8N Beispiel – AI-Agenten (Leads)



# Ausblick – AI-Agenten



# Ausblick - KI als Suchmaschine

## Traditionelle Suche

Keywords → Trefferliste → Manuelles Durcharbeiten → Synthese

## KI-basierte Suche

Natürliche Frage → Direkte Antwort → Quellen → Vertiefung bei Bedarf

Nachgedacht für 39s

Top! Für die passende Empfehlung brauche ich kurz deinen Rahmen (Tageswanderung vs. Mehrtagestour, Budget, Damen-/Unisex-Passform). Bis dahin hier meine kuratierte Auswahl in drei Größenklassen:



**Osprey Talon 22 (Daypack)**

**94,9 €**  
Snowleader.de + weitere ★ 4.6



**Deuter Trail 30**

**94,95 €**  
Bike-Discount + weitere ★ 4.6



**Deuter Futura 30 SL (Women)**

**139,95 €**  
Sport Conrad + weitere ★ 4.8

ChatGPT wählt Produkte unabhängig aus. Mehr erfahren >

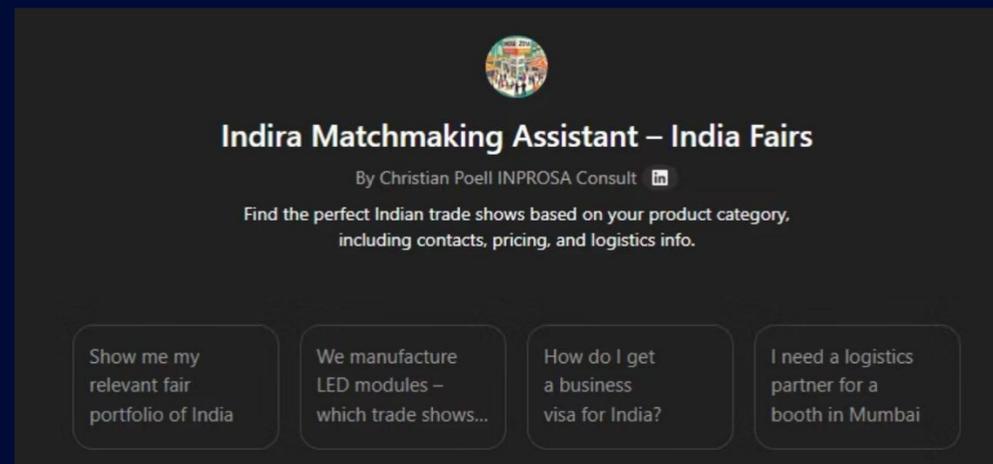
Kurzguide zur Größe

- 20–30 L: Tageswanderung/Handgepäck.
- 30–40 L: Hütte-zu-Hütte/ultraleichte Overnighter.
- 45–65 L: Mehrtagestouren mit Zelt/Kocher.

Warum diese Auswahl?

- #Agil & belüftet: Osprey Talon 22, Deuter Trail/Futura – sitzen nah am Rücken, gute Organisation

# Ausblick - KI als Suchmaschine...für Messen



**Indira Matchmaking Assistant – India Fairs**  
By Christian Poell INPROSA Consult

Find the perfect Indian trade shows based on your product category, including contacts, pricing, and logistics info.

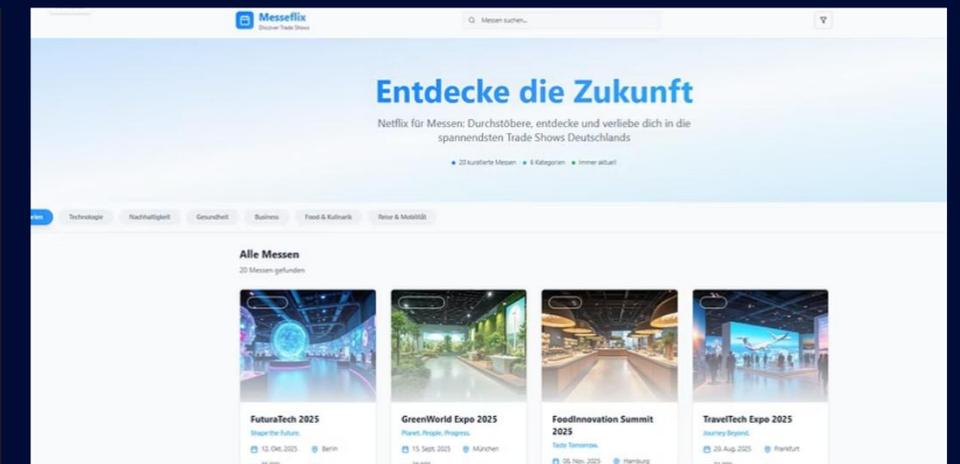
- Show me my relevant fair portfolio of India
- We manufacture LED modules – which trade shows...
- How do I get a business visa for India?
- I need a logistics partner for a booth in Mumbai



**Der Promo Messe Experte**  
By Christian Poell INPROSA Consult

Kompakter Berater für CEOs in der Werbeartikelbranche.

- Welche Messen sind für nachhaltige Werbeartikel...
- Gibt es 2025 neue Trends bei der PSI?
- Welche Wettbewerber sind auf der...
- Welche Strategie empfiehlst du für die GiveADays?



**Messeflix**  
Entdecke die Zukunft

Netflix für Messen: Durchstöbere, entdecke und verliebe dich in die spannendsten Trade Shows Deutschlands

Alle Messen

- FuturaTech 2025
- GreenWorld Expo 2025
- FoodInnovation Summit 2025
- TravelTech Expo 2025



## Intelligente Aussteller-Suche

"Zeige mir Hersteller von nachhaltigen Verpackungslösungen für Lebensmittel mit Exporterfahrung nach Asien"



## Programm-Empfehlungen

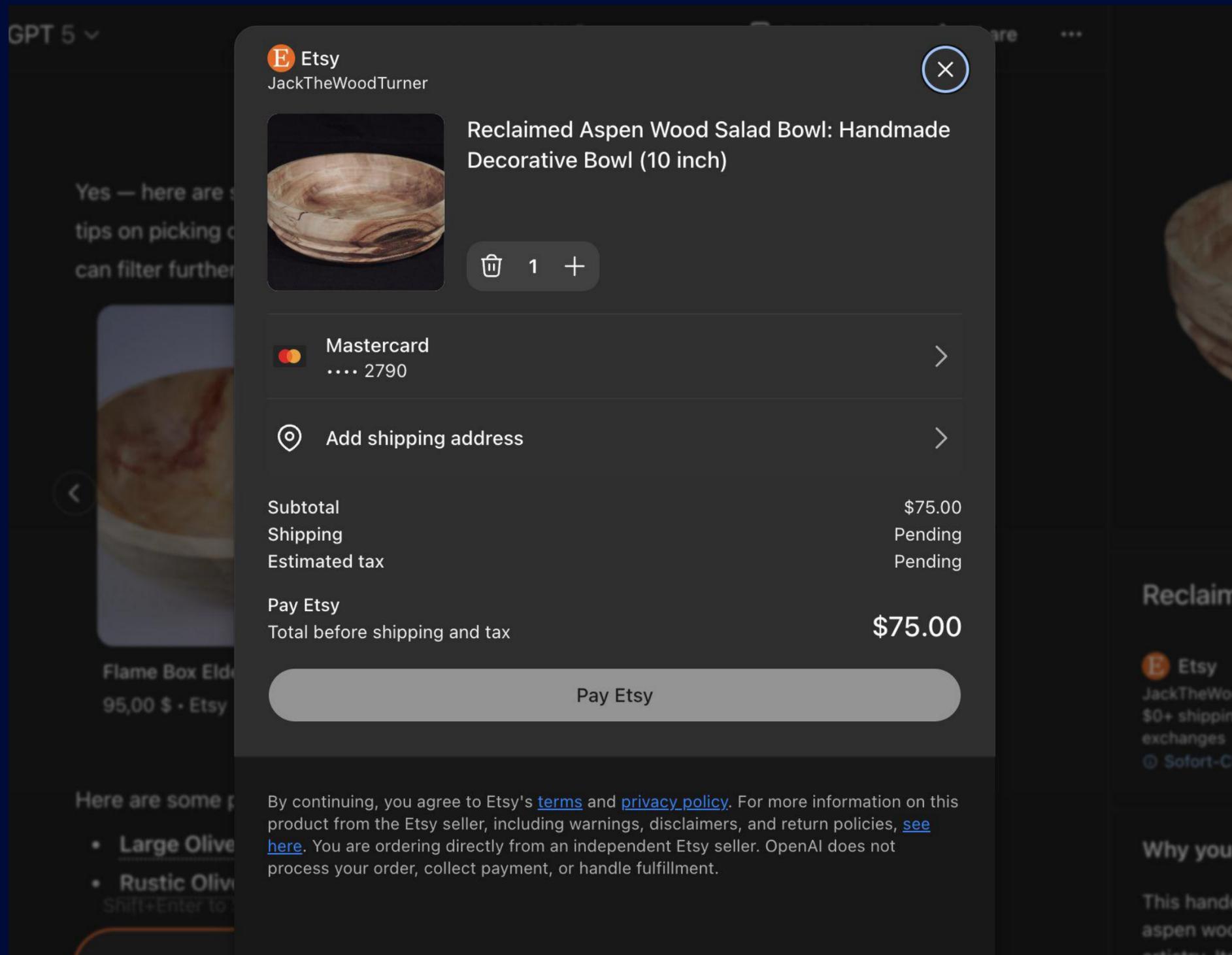
"Welche Sessions und Keynotes passen zu meinen Interessen?"



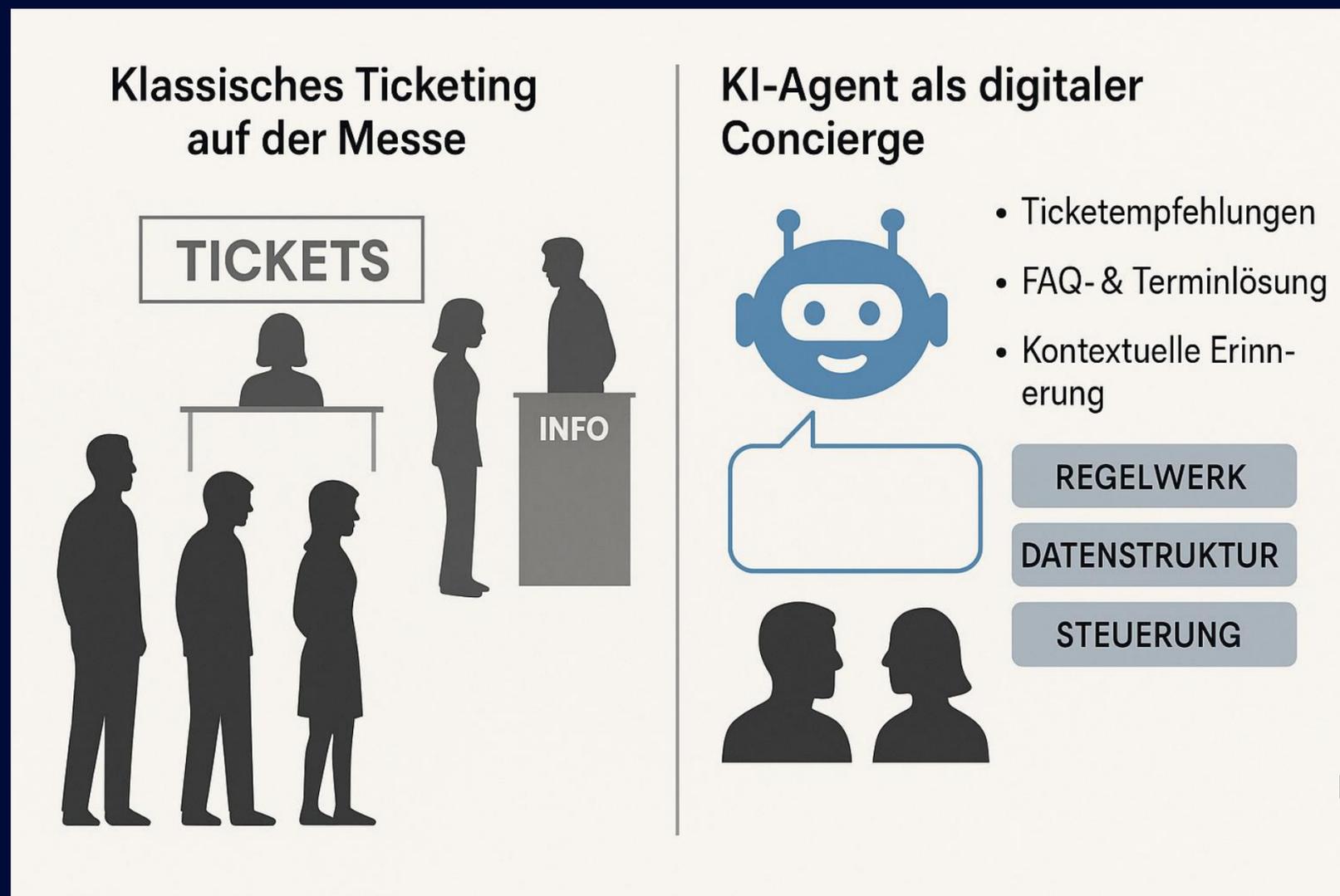
## Networking-Vorschläge

"Mit welchen Ausstellern sollte ich basierend auf meinem Geschäftsprofil sprechen?"

# Ausblick - KI als Point of sale



# Ausblick - KI als Point of Sale...für Besucher



- 1 **Interesse wecken**  
KI identifiziert Besucherbedürfnisse durch Conversation
- 2 **Produktempfehlung**  
Personalisierte Vorschläge basierend auf Profil
- 3 **Angebot erstellen**  
Automatische Generierung individueller Angebote
- 4 **Abschluss**  
Digitale Vertragsunterzeichnung direkt am Stand

Die Messe-App der Zukunft ist ein KI-Concierge, der jeden Besucher individuell betreut.

# EU AI Act & KI-Kompetenzen

## Warum das Thema jetzt relevant ist

- Der EU AI Act ist da – erste Regelungen seit 2025
- Messegesellschaften nutzen KI (Chatbots, CRM, Besucheranalyse) – und tragen Verantwortung
- Fehlende Kompetenz kann teuer werden – Bußgelder wie bei der DSGVO drohen

46

## Was gefordert wird

- Kompetenzerlangung (für jeden, der KI-Tools nutzt)
- Risikoeinstufung aller KI-Systeme (auch GPTs)
- Dokumentation & Transparenzpflicht



# Warum die meisten KI Projekte scheitern

## 1. Unrealistische Erwartungen –

KI wird als „Wunderlösung“ gesehen, ohne Grenzen oder Reifegrad zu verstehen (KI ist kein Selbstzweck).

## 2. Fehlendes Problemverständnis –

Technologie wird eingeführt, bevor klar ist, welches Problem sie lösen soll. (erst der Workflow, dann die KI)

## 3. Schwache Datenbasis –

Daten sind unvollständig, unstrukturiert oder gar nicht vorhanden.

## 4. Ressourcen- & Talentmangel –

Zu wenig Know-how, Zeit oder interne Verantwortliche für KI-Projekte. (Shit in – Shit out)

## 5. Organisation & Silos –

Fehlende Abstimmung zwischen Abteilungen; KI bleibt „Inselprojekt“.

## 6. Technische Hürden – Fehlende Integration in bestehende Systeme, Sicherheits- oder Schnittstellenprobleme.

### *Low Hanging Fruits:*

- *Klein anfangen*
- *Überlegen, welche „nervenden“ und repetitiven Aufgaben immer wieder vorkommen → KI-Potential*
- *Pilotprojekte und Raum zum testen schaffen*
- *Kontrollmechanismen einführen*

# KI für die Couch

## AlphaGo Documentary

Ein detaillierter Blick auf die Entwicklung von DeepMinds AlphaGo und dessen historischen Sieg über den Go-Weltmeister Lee Sedol, der einen bedeutenden Meilenstein in der Entwicklung der KI darstellt.

<https://www.youtube.com/watch?v=WXuK6gekU1Y>



## The Imitation Game

Ein biografischer Film über Alan Turing, einen Pionier der Informatik und künstlichen Intelligenz, der den Turing-Test entwickelte, eine Methode zur Feststellung, ob eine Maschine wie ein Mensch denken kann.

<https://www.youtube.com/watch?v=nuPZUUED5uk>



# Messe.Mensch.Maschine

## Der Messe-KI-Hub

**M<sup>3</sup> MESSE.  
MENSCH.  
MASCHINE.**

Strategie, Sales, Stories & Smart Tech



# Messe.Mensch.Maschine

## Der Messe-KI-Hub

**M<sup>3</sup> MESSE.  
MENSCH.  
MASCHINE.**  
Strategie, Sales, Stories & Smart Tech

## Messe.Mensch.Maschine

**Der KI-Hub für Messengesellschaften.  
Tools, GPTs & Pilotprojekte, die zeigen, wie Künstliche  
Intelligenz Messen effizienter macht.**

**Praxisnahe KI-Lösungen, Prototypen, GPTs, Workflows & Inhalte für  
Messeprofis entdecken. Von Buyer-Matching bis Ressourcenplanung. Teilweise  
noch in der Pilotphase – testen Sie mit und gestalten Sie mit uns die Zukunft**

Einsatzfelder  
entdecken

Custom GPTs  
starten

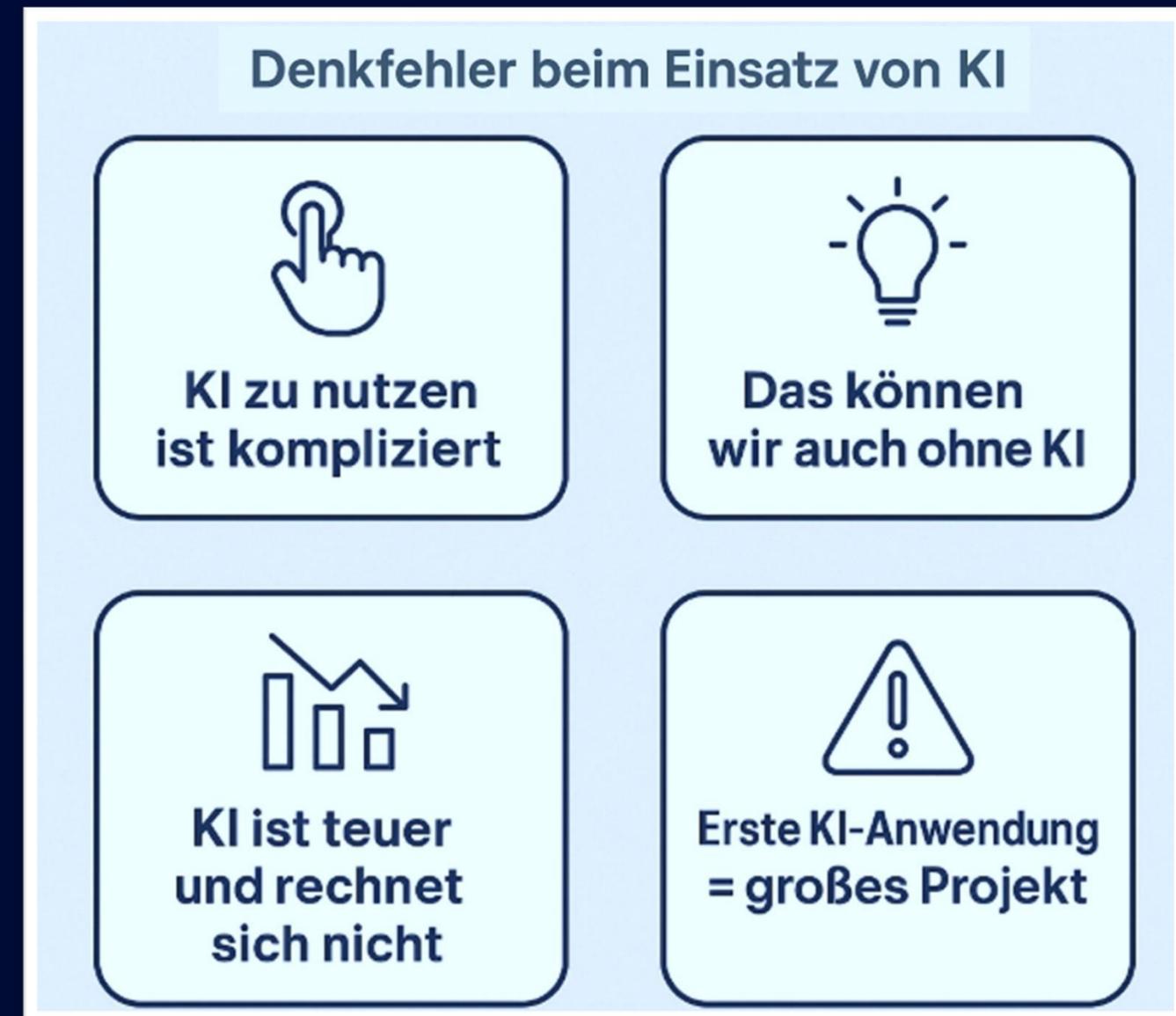
Pilotprojekte  
ansehen

Newsletter  
abonnieren

# RECAP & TAKE AWAYS

1. **KI ist kein Hype** – sondern Hebel.
2. **KI ist euer neuer Trainee.** Mit dem richtigen Briefing arbeitet er für euch.
3. **Quick Wins statt Großprojekte.** Kleine Schritte, große Wirkung.
4. **AI-Kompetenz wird Pflicht.** Der Gesetzgeber verpflichtet – Bereitet Euch vor.

51



# INPROSA CONSULT / Messe.Mensch.Maschine



Christian Poell - INPROSA Consult / Messe.Mensch.Maschine

[christian.poell@inprosa-consult.de](mailto:christian.poell@inprosa-consult.de)

+49 176 85959067

[www.inprosa-consult.de/](http://www.inprosa-consult.de/)

[www.messemenschmaschine.de](http://www.messemenschmaschine.de)

<https://www.linkedin.com/in/christianpoell/>

