

The real cost of exhibiting in the U.S.

Ein praktischer
Leitfaden für
Marketingteams



**7 versteckte Kosten, die Sie
in Europa nicht finden —
und wie Sie sie vermeiden**



Gielissen

Interiors | Exhibitions | Events

Warum **Budget-überraschungen** passieren

Sie wissen, wie Messen funktionieren. Sie haben in Europa überzeugende Stände umgesetzt. Sie verstehen Budgets, Logistik und Fristen. **Dann betreten Sie den US-Markt und plötzlich fühlt sich alles anders an.**

Rechnungen kommen von verschiedenen Parteien. Basisdienstleistungen kosten mehr als erwartet. Dinge, die Sie normalerweise selbst erledigen, sind plötzlich „nicht erlaubt“ und zusätzliche Gebühren tauchen lange nach Ihrer Budgetplanung auf.

„Sie sind nicht über Nacht unerfahrener geworden. Sie haben nur ein anderes System betreten.“

Jeroen van Beeck, CCO bei Gielissen



Dieser Leitfaden hilft europäischen Teams, sich auf diese Realität vorzubereiten. In klarer Sprache, mit praktischen Tipps und Beispielen aus realen Projekten.

Wenn Sie eine Messe in den USA planen, hilft Ihnen dieser Leitfaden dabei:

- ✔ Kostentreiber zu verstehen, die Sie in Europa nicht kennen
- ✔ Teure Last-Minute-Überraschungen zu vermeiden
- ✔ Frühzeitig die richtigen Fragen zu stellen
- ✔ Ihr Budget und Ihren Seelenfrieden zu schützen



Gleiche Branche. *Andere Regeln.*

Europäische Messen sind oft unkompliziert: Sie mieten Fläche, beauftragen einen Messebauer, und die meisten Dienstleistungen laufen über diesen einen Partner.

In den Vereinigten Staaten funktioniert das anders:

- 🇺🇸 Der General Services Contractor kontrolliert viele Dienstleistungen auf dem Messegelände.
- 🇺🇸 Die Arbeit wird von Gewerkschaften geregelt, sodass Ihr Team vor Ort deutlich weniger selbst erledigen darf.
- 🇺🇸 Jede einzelne Posten hat sein eigenes Formular, seine eigene Frist und seinen eigenen Preis.
- 🇺🇸 Der obligatorische, gewichtsbasierte Materialumschlag ist in Europa unüblich.
- 🇺🇸 Regeln und Kosten ändern sich je nach Stadt und Veranstaltungsort.

Es ist nicht besser oder schlechter. Nur anders. Und Sie müssen wissen, wie dieses System funktioniert.



Gielissen hat lokale Messeexperten in:

- 🇺🇸 Atlanta
- 🇺🇸 Las Vegas
- 🇺🇸 Chicago
- 🇳🇱 Amsterdam
- 🇳🇱 Eindhoven
- 🇩🇪 Hanover
- 🇩🇪 München
- 🇩🇪 Stuttgart
- 🇪🇸 Barcelona *
- 🇦🇪 Dubai

* Lokaler Produktionspartner



Die **7**
versteckten
Kosten von
Messeauftritten
in den USA



1. *Drayage* (Materialumschlag)

„Wir haben mehr bezahlt, um unsere Kisten durch die Halle zu bewegen, als sie über den Ozean zu verschiffen.“

i Hintergrund

Drayage ist die obligatorische Gebühr für das Entladen Ihrer Fracht, den Transport zu Ihrem Stand und die Lagerung leerer Kisten bis zum Abbau.

📦 Typische Kosten

4 bis 6 \$ pro kg. Für einen 6x6 Meter großen Stand (3.600-4.500 kg) sind das 15.000 bis 25.000 \$+. In Premiumstädten wie NY oder Chicago können die Raten 6,5 bis 9 \$ pro kg betragen.

⚠ Risiko für europäische Teams

Diese Gebühr gibt es in Europa nicht. Deshalb wird sie häufig nicht eingeplant und Stände werden oft zu schwer konzipiert. In den USA bestimmt jedoch das Gewicht maßgeblich die Kosten.



👍 Cleverer Schachzug

Setzen Sie auf Leichtbau. US-Stände arbeiten häufig mit leichten Rahmenkonstruktionen. Reduzieren Sie die Anzahl der Kisten und lassen Sie das Gesamtgewicht frühzeitig von Ihrem Partner berechnen.



Diese Stände haben auf der Messefläche große Wirkung erzielt. **Können Sie ihr Gesamtgewicht erraten?**

Wer Royal IHC

Wo OTC 2022 in Houston

Große Wirkung, geringe Last: Der smarte Einsatz von Aluminium hält die Drayage-Kosten niedrig.



Wer GE HealthCare

Wo HLTH 2024 in Las Vegas

Berücksichtigen Sie das Gewicht von LED-Wänden – sie sehen toll aus, erhöhen aber Ihre Drayage-Kosten.

Wer Marriott

Wo GBTA 2023 in Atlanta

Diese große Geste wirkt massiv, ist aber möglicherweise leichter, als Sie denken.



2. *Gewerkschafts-* *arbeit*

„Wir dachten, unser Team könnte den Aufbau übernehmen. Die Messehalle hatte andere Pläne.“

i Hintergrund

In vielen US-Messehallen dürfen nur Gewerkschaftsteams Fußböden verlegen, Strukturen bauen, Elektroarbeiten durchführen oder AV-Geräte anschließen.

📊 Typische Kosten

120 bis 250 \$ pro Stunde, oft mit einem Minimum von 4 Stunden. Überstunden- und Wochenendtarife sind höher.

⚠ Risiko für europäische Teams

Teams erwarten oft europäische Standards, doch Eigenleistung vor Ort ist meist eingeschränkt. Eigenmächtiges Arbeiten kann zu Verzögerungen, Bußgeldern oder Baustopps führen.

👍 Cleverer Schachzug


Buchen Sie Arbeitskräfte frühzeitig. Vermeiden Sie Überstunden. Fragen Sie Ihren Partner, was Ihr Team tun darf (und was nicht).



Fragen Sie

Joe

„Betrachten Sie Ihren Stand als Projekt, nicht als Einkauf. Planung und Teamwork machen den Unterschied.“

 Joe Forrest ist Teil unseres Teams in Atlanta.



3. *Rigging*

„Unser Budget hatte keine 2.000 \$ für eine Ingenieur-Unterschrift eingeplant.“

i Hintergrund

Viele US-Messehallen verlangen von Ingenieuren abgestempelte Rigging-Zeichnungen für Hängeschilder, Traversen oder schwere Strukturen. Las Vegas und andere Großstädte sind hierbei streng.

🔧 Typische Kosten

1.000 bis 2.500 \$ pro abgestempelter Zeichnung.

⚠ Risiko für europäische Teams

In Europa sind Rigging-Freigaben meist unkomplizierter. In den USA können jedoch zusätzliche Ingenieurprüfungen erforderlich sein. Wer das nicht früh einplant, riskiert Zusatzkosten oder Verzögerungen beim Aufbau.

👍 Cleverer Schachzug

Klären Sie frühzeitig, ob abgestempelte Pläne erforderlich sind. Reichen Sie Rigging-Zeichnungen rechtzeitig ein, um Eilgebühren zu vermeiden.




Ein großes **Hängeschild** sorgt dafür, dass Ihr Stand schon von Weitem sichtbar ist, lange bevor Besucher ihn erreichen.



Fragen Sie *Jeanne*

„Für mich geht es vor allem darum, dass der Kunde sich gut betreut fühlt. Wenn er sich auf sein Publikum konzentrieren kann, anstatt auf die Logistik, haben wir unseren Job gemacht.“

 Jeanne Powers ist Teil unseres Teams in Atlanta.



4. *Anschlüsse* (Strom, WLAN)

„Unsere AV-Wand war ein Highlight. Die Stromrechnung? Ein Schock.“

i Hintergrund

Jede Steckdose, Internetverbindung oder Wasserleitung wird als einzelne Dienstleistung abgerechnet. Dedizierte WLAN-Leitungen oder Hochspannungsanschlüsse können überraschend teuer sein.

💰 Typische Kosten

- Steckdosen: 1.000 bis 3.000 \$.
- Dediziertes WLAN: 3.500 bis 5.000 \$.
- Wasserleitung: 500 bis 1.000 \$.

⚠ Risiko für europäische Teams

In Europa sind solche Anschlüsse meist deutlich günstiger. Deshalb unterschätzen viele Teams die Preise in den USA. Werden Anschlüsse zu spät bestellt, kann sich die Rechnung schnell um 20–30 % erhöhen.

👍 Cleverer Schachzug

Prüfen Sie den Strombedarf bereits in der Designphase. Buchen Sie Anschlüsse rechtzeitig vor Ablauf der Fristen.



Wir beraten Sie bei der optimalen Platzierung von Strom, WLAN und Wasser, damit jeder Anschluss Ihre Standstrategie unterstützt.



5. *Lebensmittel-richtlinien* & Catering

„Wir haben 2.500 \$ bezahlt, nur um unseren eigenen Kaffee auszuschenken.“

i Hintergrund

Die meisten US-Messehallen haben exklusive Verträge für Speisen und Getränke. Eigene Snacks, Kaffee oder Catering mitzubringen ist meist nur gegen eine sogenannte Buy-out-Gebühr möglich.

🚫 Typische Kosten

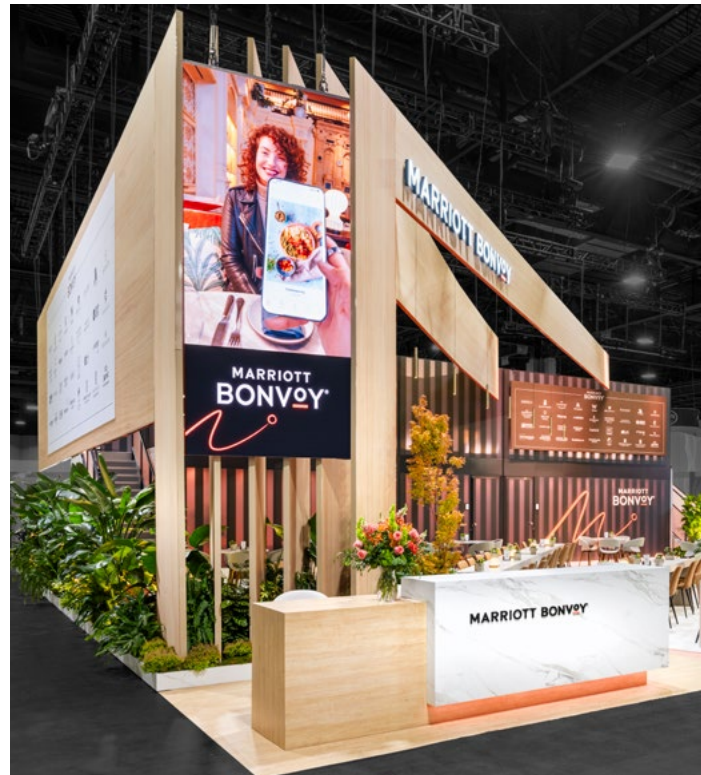
2.000 bis 5.000 \$ für ein Buy-out, zuzüglich der Kosten für Servicepersonal. Selbst ein Fass Bier kann über die Messehalle 1.000\$ kosten.

⚠️ Risiko für europäische Teams

Viele Teams planen mit einer Espresso-Bar oder Cocktails und stellen erst später fest, dass dies stark reguliert und deutlich teurer ist als erwartet.

👍 Cleverer Schachzug

Wenn Getränke oder Snacks Teil Ihrer Strategie sind, planen Sie das messeeigene Catering in Ihr Budget ein und vereinbaren Sie eventuelle Ausnahmeregelungen frühzeitig.




Für Marken aus der Reise- und Hospitality-Branche ist der Komfort der Gäste entscheidend – doch Catering unterliegt immer den Regeln des Veranstaltungsortes.



Fragen Sie

Dagmar

„Als Kaffeeliebhaberin genieße ich den Kontrast. Kaffee in Europa ist klein und stark, in den USA ist er groß und gefiltert. Beides bietet auf seine eigene Art Komfort.“

 Dagmar Bloeming ist Teil unseres Teams in Eindhoven.



6. *Reinigung*

„Wir wollten selbst staubsaugen. Die Messehalle sagte nein.“

i Hintergrund

Die tägliche Standreinigung ist in der Regel vorgeschrieben und muss vom offiziellen Dienstleister durchgeführt werden.

📦 Typische Kosten

500 bis 1.500 \$+ abhängig von Standgröße und Messedauer.

⚠ Risiko für europäische Teams

In Europa ist die Reinigung oft inbegriffen oder wird selbst organisiert. In den USA ist sie vorgeschrieben, streng geregelt und wird separat berechnet. Wird sie nicht eingeplant, wirkt Ihr Stand schnell unprofessionell.

👍 Cleverer Schachzug

Buchen Sie Reinigungsdienste für jeden Messetag. Planen Sie höhere Budgets ein, wenn Ihr Stand Teppiche, Lounges oder viel Laufkundschaft hat.



Ist Teppichboden immer notwendig, oder kann Ihr Stand auch ohne überzeugen? Eine bewusste Entscheidung, die nachhaltiger ist.



7. *Fristen für* Messe- dienstleistungen

„Wir haben die Frist für Strombestellungen verpasst. Die Zusatzkosten betragen 30%.“

i Hintergrund

Jede US-Messe legt strenge Fristen für die Bestellung von Dienstleistungen wie Rigging, Strom und Möbel fest. Nach Ablauf der Frist steigen die Preise sofort.

📦 Typische Kosten

Bei verspäteter Bestellung steigen die Preise um 20–30 %.

⚠ Risiko für europäische Teams

In Europa ändert das Verpassen einer Frist selten den Preis. In den USA schon. Ein verpasstes Formular kann Ihre Rechnung um Tausende erhöhen, und jede Dienstleistung hat ihre eigene Frist, ihr eigenes Formular und ihren eigenen Anbieter.

👍 Cleverer Schachzug

Erstellen Sie eine zentrale Fristenübersicht für alle Dienstleistungen und legen Sie klare Verantwortlichkeiten fest. Reichen Sie alle Formulare deutlich vor den Stichtagen ein.




Hinter einem reibungslos wirkenden Auftritt steckt eine klare Planung und eine Fristenliste, die längst abgehakt ist.



Fragen Sie *Susanne*

„Budgetüberraschungen können vermieden werden, wenn Sie Ihren Messebauer frühzeitig einbinden. Je früher wir sprechen, desto reibungsloser der Prozess.“

 Susanne Alt ist Teil unseres Teams in Stuttgart und München.



Wie Sie die ***Kontrolle behalten***



Mit Blick auf US-Regeln planen.

Sparen Sie Tausende bei Drayage dank Leichtbau-Modulen.



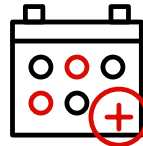
Nutzen Sie lokale Hubs.

Reduzieren Sie transatlantische Transporte mit unseren lokalen Hubs in Las Vegas und Atlanta.



Planen Sie frühzeitig.

Grafik-Deadline: 60+ Tage. Späte Änderungen kosten extra.



Fristen im Blick behalten.

Ein verpasster Bestellschluss kann Ihre Kosten um Tausende erhöhen.



Bestellen Sie alles im Voraus.

Strom, WLAN und Möbel sind im Voraus 20-30 % günstiger.



Auf die richtigen Partner setzen

Transatlantischer Messebau: Wir die Details, Sie der Erfolg.



Ihr *nächster Schritt*

Ein klarer Blick auf die US-Kosten bedeutet weniger Überraschungen und bessere Entscheidungen.

„Benötigen Sie einen Kostenvoranschlag für die USA? Lassen Sie uns gemeinsam Ihren Plan erstellen.“

Gielissen verbindet Ihren europäischen Workflow mit der Umsetzung in den USA.

- ✓ Ein Partner
- ✓ Ein Budget
- ✓ Volle Klarheit

Ihr Team von Ort finden

 **Deutschland**
info@gielissen.de
+49 7161 503900


 **Niederlande**
info@gielissen.nl
+31 40 235 36 37

 **USA**
sales.us-ga@gielissen.com
+1 770 718 9282



Fragen Sie *Maylo*

„Wuff! Ich weiß nicht viel über Drayage, aber ich weiß, wie man Menschen zum Lächeln bringt.“

 Maylo ist Teil unseres Teams in Stuttgart und München.



Warum **Gielissen**?

Messeauftritte in den USA werden deutlich einfacher, wenn Ihr Partner auf beiden Seiten des Ozeans aktiv ist. Wir entwickeln Ihren Stand in den Niederlanden oder Deutschland und unsere Teams in Las Vegas und Atlanta setzen ihn nahtlos nach US-Regeln, Kostenstrukturen und Zeitplänen um.



Mehr dazu auf
gielissen.com oder
scanne den QR-code



420+
Mitarbeitende



9.0 durchschnittlicher NPS-Score



Über **85+**
Jahre Erfahrung



1,500
Projekte/Jahr



Aktiv in **72**
Ländern



13
Standorte



building
unforgettable
stories



Gielissen
Interiors | Exhibitions | Events