

## KLEIDER MACHEN LEUTE – AUFTRITT AN DER WOMEN'S EXPO



**In wenigen Tagen ist es soweit. In den Räumlichkeiten der Messe Zürich findet am 29. März die [Women's Expo Switzerland](#) statt. Für viele Unternehmerinnen ist dieses Datum seit Monaten dick in ihrem Kalender eingetragen. So auch bei Brigitte Frank, einer Ausstellerin an der diesjährigen Frauenmesse. Ein Kurzinterview mit ihr.**

**Seit wann bist du Unternehmerin?**

Ende 2013 habe ich die [„biz.dress ag“](#) gegründet und damit einen langgehegten Herzenswunsch realisiert und umgesetzt. Mit meiner Beratungsfirma bin ich bereits seit 1999 im Bereich Gründercoaching und Controlling selbständig.

**Was hat dich dazu bewogen, an der Women's Expo als Ausstellerin teilzunehmen?**

Meine Zielgruppe sind Frauen. Ich lasse hochwertige Kleidung für Businessfrauen in Europa fertigen. Da ist es naheliegend, die Kollektion auf einer Frauenmesse zu präsentieren. Zudem unterstütze ich die Idee von [Lisa Chuma](#), dass sich die Women's Expo zur führenden Frauenmesse etabliert.

**Du hattest letztes Jahr die Idee, einen Gemeinschaftsstand zu initiieren. Was sind die Vorteile eines Gemeinschaftsstandes gegenüber einem Einzelstand?**

Mit dem Gemeinschaftsstand haben wir grössere räumliche Präsenz. Zudem bieten wir mit den aufeinander abgestimmten Aktivitäten der gesamt sechs Ausstellerinnen den Besucherinnen eine inspirierende Erlebniswelt.

**Welchen Mehrwert erhoffst du dir aus der Teilnahme an der Women's Expo?**

Einerseits ist es mein Ziel, den Bekanntheitsgrad des Labels „b.dress“ zu erhöhen und andererseits die Vorteile der Vermarktung über Farb- und Stilberaterinnen und Events heraus zu streichen. Hier geht es um den „Auftritt mit Wirkung“. Wir wollen mit unserem gemeinsamen Auftritt Frauen motivieren, auch in einem professionellen Businessumfeld Kooperationen einzugehen und gemeinsam aktiv zu werden.

**Als Unternehmerin von „biz.dress ag“ bist du oft auf Messen anzutreffen. Haben Messen für die Vermarktung von Produkten und Dienstleistungen die gleiche Bedeutung wie früher?**

Für die „biz.dress ag“ ist es die erste Messeteilnahme. Bisher haben wir uns auf eigene Events konzentriert. In den letzten 30 Jahren besuchte ich viele Messen. Früher war ich als Angestellte für eine Ausstellerfirma tätig. Die Kunden heute sind besser informiert und anspruchsvoller als früher. Der erste persönliche Eindruck zählt! Kompetente Informationen über die angebotenen Dienstleistungen und die Produkte sind von grösster Bedeutung.

**Hast du für Neuausstellerinnen konkrete Tipps für einen optimalen Messeauftritt?**

Meine Tipps: Kommuniziere klar und deutlich die Kernbotschaft. Ausserdem stimme den Messeauftritt darauf ab. Und nicht zuletzt: Sei authentisch und überzeuge mit Kompetenz und Charme!

**Nutzt du Social Media für deinen Messeauftritt? Und wenn ja, welche Plattformen eignen sich deiner Meinung nach?**

Ja, wir nutzen Social Media für unseren gemeinsamen Messeauftritt. Wir haben die Teilnahme an der Women's Expo bereits auf Facebook und Xing publiziert. Bei Xing nutzen wir die Möglichkeit der verschiedenen Gruppen wie [SWONET](#) und [Verband Frauenunternehmen](#). Wir sprechen mit unseren Aktivitäten berufstätige Frauen an. Die Wahl der sozialen Plattformen stimmen wir mit unserer Zielgruppe ab.

Vielen Dank für das Interview, Brigitte.

**Zur Unternehmerin:**

Die „biz.dress ag“ produziert und vertreibt unter dem Label „b.dress“ stilvolle Business-Outfits. Weitere Informationen: [www.bizdress.biz](http://www.bizdress.biz)

**Kurzer Werdegang von Brigitte Frank**

Nach zehn Jahren Arbeitserfahrung im In- und Ausland absolvierte Brigitte Frank ein Aufbaustudium in „Internationales Marketing und Strategiemanagement“. Danach hatte sie eine leitende Position im Finanzbereich. Seit 1999 ist sie mit einem Beratungsunternehmen selbständig. Nach dem Umzug in die Schweiz 2009 gründete sie ihre Schweizer Beratungsfirma und Ende 2013 die „biz.dress ag“. Neu vermarktet Brigitte Frank das Label „b.dress“.