

Mass-Customization an Messen und Events

Der Trend wird in den USA seit Jahren gelebt und in den nächsten Jahren die europäische Ausstellungslandschaft noch stärker prägen: Schneller, leichter, billiger, mobiler, einfach im Auf- und Abbau sind die Anforderungen, die den Wechsel vom gebauten Individualstand zum Systemindividualbau an Messen und Ausstellungen verstärken.

MARIO HUGGLER
Geschäftsführer,
EXPOformer AG, Bülach



Damit tritt das Berufsbild des Handwerkers in den Hintergrund und der lösungsorientierte Konzepter ist gefragt. Immer mehr Messen, immer mehr Events und stetig sich verkürzende Auf- und Abbauzeiten Ihrer temporären Unternehmensfiliale an Messen aus Ausstellungen. In Zukunft werden Sie in starkem Masse nur noch durch komplett modulare Systeme, aufbau- und einsetzbar vom eigenen Mitarbeiter in Minuten oder weniger Stunden, die Marketing-Inszenierungsschlacht bewältigen können! Unsere Kunden realisieren schon heute ganze Messestände auf der Basis modularer Systeme und bauen diese teilweise auch selber auf. Das bedeutet, dass auch der klassische Ausstellungs-Szenograph einen Wandel von der Produkte-Orientierung hin zu einer Lösungsorientierung vollziehen muss.

Sie haben mit Ihrem attraktiven Messestand gerade einmal drei Sekunden Zeit, um die Aufmerksamkeit des Besuchers auf Ihr Unternehmen zu lenken. Gelingt es, mit ungewöhnlichen Formen und grossbildlicher Ausdruckskraft Ihren Messestand zu einem Magneten für Kunden und Messebesucher zu machen, haben Sie eine wertvolle Kontaktmöglichkeit geschaffen. Unser hauseigener Ideen-Pool zeigt auf über fünfhundert Quadratmeter eine Vielzahl von Ausstellungs-Szenografien, vom kleinen Banner bis zum faltbaren Messestand. Die geschickte Kombination aus gemieteten und gekauftem Messe-Equipment ermöglicht einen effizienten Messeauftritt. Natürlich kann dabei bereits beste-



Roll-Up-Banner für Sloggi: Aufbauzeit eine Minute.



hendes Messematerial aus dem Kundenbestand integriert werden. Stand früher für unser Ausstellungsmacher (und unsere Kunden) das Produkt im Epizentrum einer Ausstellungs-Disposition (Marke, Eigenschaft, Gewicht, Modularität, Form, Farbe), so geht es heute vermehrt darum, mit dem Kunden zusammen eine Gesamtlösung zu entwickeln. Innerhalb derer ist er komplett frei, dort einzusteigen, wo er will. Er kann das Konzept vorgeben und von uns Teildienste übernehmen (CI-Grafiken oder Leinwände, Ausstellungskonzept, Licht, Auf- und Abbau, integrierte audiovisuelle Systeme, Games, individuell bedruckte Grafiken



Mosaik Plattensystem für Astra Zeneca mit integriertem Screen mit 10.4 und 15-Zoll-TFT-Display und CF-Karten bis 512 MB.



Mirage Pop Up für den schweizerischen TV-Hit Music Star.

oder Mietstoffe für Einmal- oder Mehrfacheinsätze) oder wir realisieren eine Inszenierung von A bis Z. Oft kommen Kunden bereits mit einer kompletten Designlösung zu uns und wir übernehmen die individualisierte Umsetzung davon in 3D. Das ist Mass-Customization oder Systemindividualbau.

Diese neuen Marktbedingungen, tendenziell stagnierende Messe-Budgets und die Verlagerung vom Messebau auf die Messe-Kommunikation verlangt auch von unserer Branche nach einer Veränderung des Selbstverständnisses. Sie muss sich in Zukunft viel stärker als kostengünstiger und vor allem schneller Provider von Kommunikationsleistungen im Raum sehen. Erinnern Sie sich an die Werbebotschaft von Swissair? Time is everything. Das frühere «wie schaffe ich für meinen Kunden einen design-schönen, szenografisch wertvollen Ausstellungs-Auftritt» wird heute erweitert durch «wie kann ich dazu beitragen, dass mein Kunde an seinem Marketing-Event erfolgreich ist».

«Das Nicht-Inszenierte ist nicht mehr Teil dieser Welt.» Peter Sloterdijk

Der Zeit- und Mobilitätsfaktor setzt sich auch in den sogenannten «emerging markets» durch. So wird in Dubai die Stufe des klassischen Individualbaus an Ausstellungen teilweise übersprungen und schon von Anfang an mit Displaysystemen geplant. Anders als bei massgeschneiderten Standbauten sind Faltdisplays, Paneelen und Grafiken grösstenteils reparaturfrei und eine Wartung ist

normalerweise erst nach fünf Jahren Einsatz notwendig. Kunden formulieren zunehmend auch den Anspruch, ein System beliebig kombinierbar einzusetzen, vom Showroom bis zum Messestand. Das heisst, er muss total modulierbar sein.

Lösungen (für den Kunden) zu entwickeln, anstatt Produkte zu verkaufen bedeutet, dass unsere Szenografen nicht mehr Hardware-Lieferanten, sondern Software-Provider sind für Expertisen, wie man auf Systembasis eine individuelle Handschrift entwickelt und bei der, auch optisch, das eingesetzte Ausstellungssystem in den Hintergrund tritt. In diesem Prozess gibt es keinen verbindlichen Standard mehr, höchstens Ideen-Pools. Unser hauseigener Show-Room stellt solche Ideen dar. ●

Ideenpool im grössten Showroom Europas

So gewinnen Sie Kundenblicke auf Ihrer Ausstellung:

- in 3 Sekunden mit Grossbildern und -grafiken
- mit dem Paket:
Produkt + Story + Problemlösung = Kundenerlebnis
- mit dem Showroom als Ideengenerator
- Kaufen oder mieten? Mixen Sie
- mit perfekt inszenierter Corporate Identity
- mit dem Medium als Botschaft
- indem sie die einfachen Faltdisplays zum Themenstand werden lassen