

Messe Ordertage Dortmund was nun?

Beigesteuert von SunWorkerOne
Thursday, 25. September 2008
Letzte Aktualisierung Wednesday, 11. March 2009

Die Ordertage Inneneinrichtung ist eine Fachmesse (B to B) in den Messe Westfalenhallen Dortmund. Sie fand dieses Jahr vom 19. September bis zum 21. September statt. Die Messe beschäftigt sich mit allerlei Inneneinrichtungsthemengebieten, wie Teppich, Gardinen, Vorhänge, Stilgarnituren und natürlich auch Sonnenschutz.

Die diesjährig noch vertretenen namenhaften Aussteller / Konfektionäre in Deutschland zum Thema Sonnenschutz waren die Firmen MHZ Hachtel GmbH & Co. KG, Teba GmbH & Co. KG sowie KADECO Sonnenschutzsysteme GmbH und ERFAL Erler e. K. .

Hierzu ist zu sagen das die MHZ und die Teba wie immer einen soliden Auftritt gaben, der zu der heutigen Größe dieser Messe, von einer belegten Halle, angemessen wirkte. Die Unternehmen ERFAL und KADECO wirkten in Ihrem Auftritt etwas überrepräsentiert, da die längste Zeit mehr Personal als Kunden den Stand besetzte und die Messehalle mit Hilfe Ihrer Messestände fast als ausgefüllt zu erachten war.

Wie aus den vorherigen Ausführungen zu entnehmen ist, stellen die Ordertage nicht mehr eine zunehmende Größe in der deutschen Messelandschaft dar. Vor ca. Zehn Jahren wurden noch bis zu sieben Hallen besetzt. Positiv zu bemerken ist die stark vertretene Landesinnung und der Bundesverband der Raumausstatter, sowie der Stand der Raumausstattermeisterschule Oldenburg. Fachvorträge zu aktuellen Themen haben einen großen Informationsgehalt für die Besucher aus der Branche.

Die jährlich allgemein schwindenden Besucherzahlen werfen die Frage auf, ob Messen in einer derartigen Form, noch zeitgemäß sind. Hausmessen von Herstellern und Verbänden strapazieren das zur Verfügung stehende Zeitkontingent des Fachhandels und ziehen noch zusätzlich Besucher aus Dortmund ab.

Die geringe Besucherzahl zwingt die Hersteller zur Kostenreduktion und darunter leiden Stand- und Sortimentsgrößen. Damit sinkt der Informationsgehalt für den Fachbesucher.

Es ist ein klarer Trend der Hersteller und Sonnenschutzkonfektionäre zu erkennen auf Messen wie zum Beispiel in Dortmund mit kompakten kleinen Ständen und Warensortimenten lediglich die Präsenz zu wahren.

Nach Angaben des Messebetreibers liegt die Rentabilitätsgröße einer derartigen Veranstaltung bei viertausend Fachbesuchern. Die offiziellen Zahlen von Dortmund 2008 stehen noch aus. Ebenso kann man auf die daraus folgenden Konsequenzen gespannt sein.

In der Nachbetrachtung der Messe Leipzig für die Sonnenschutzanbieter sind an diesem Messeplatz die gleichen Tendenzen aufgetreten.

Man kann auf die Heimtex 2009 in Frankfurt gespannt sein, da sicher einige Stammaussteller aus dem Sonnenschutzbereich nicht präsent sein werden und lieber der R + T in Stuttgart den Vorzug geben.

Das Erfolgsgeheimnis dieser Stuttgarter Messe ist meines Erachtens darin zu sehen, das die Veranstaltung nur alle drei Jahre stattfindet. In diesem Zeitzyklus ist es gewährleistet, das Hersteller gravierende Neuheiten entwickelt haben und diese Vorstellen können. Vielleicht könnte dieses Modell auf die Ordertage Dortmund übertragen werden.

Im Fall Dortmund wäre noch anzumerken, dass von Seiten der Messeleitung in den letzten Jahren eine Menge getan worden ist, um die Ordertage zu erhalten und attraktiver zu gestalten. Aufgrund der geographisch zentralen Lage ist es

vorstellbar, dass bei einer Veränderung des Messezyklus auch namhafte Sonnenschutzhersteller aus Westfalen, wie zum Beispiel die Heinrich Büscher GmbH wieder ausstellen werden.

Ich selber halte Messen dieser Art zur fachlichen Information des Handels für unverzichtbar und diese sind nicht durch herstellerinterne Hausmessen auszugleichen. Hier stellt sich nicht nur die Frage nach dem Zeitaufwand sondern auch die des Informationsgehaltes.