

# Trade Fairs International

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR MESSEN UND EVENTS



**Focus** UFI in Johannesburg: Es ist Zeit für Afrika  
**International** Russland: Ist die Talsohle durchschritten?  
**Praxis** Messebau / Design: Die Botschaft in 3D

**Focus** UFI in Johannesburg: Time for Africa  
**International** Russia: Out of the woods?  
**Practice** Stand construction / Design: The message in 3D

ASIA / TURKEY

nen zu schaffen. „Das ist für ein Messezentrum dieser Art zu klein“, betont er. „Passend wäre eine Größenordnung von 5.000 Plätzen im größten Saal.“ Der Vorschlag der Kölner Berater wurde angenommen. Jetzt entsteht zusätzlich ein Ballsaal mit 6.000 Plätzen. Außerdem riet JWC zu dezentralen Konferenzflächen zwischen den Hallen. Hier können jeweils bis zu 500 Personen tagen, was den Bedürfnissen der Kunden entgegenkommt. So erhalten gleich mehrere Hallen einen Zugang zu diesen dezentralen Tagungsräumen – auch dieser Vorschlag wurde angenommen.

**Häufig werden die Weichen** bei Messebauten schon frühzeitig gestellt. So mancher Architekt träumt dabei von einem bombastischen, prägenden Gebäudeentwurf. Bei Veranstaltungstätten ist das außergewöhnliche Design jedoch häufig nicht zielführend. Vielmehr sollte sich die Form unterordnen. „Die Planung eines Messezentrums muss von der Funktionalität ausgehen“, betont Jochen Witt. Dabei geht es um elementare Fragestel-

## Die größten Messezentren der Welt 2018/19

Shenzhen World*	500.000
Hannover	463.000
NECC Shanghai	400.000
Frankfurt	367.000
Mailand	345.000
CIEFC Guangzhou	338.000
Kunming	300.000
Köln	284.000
Düsseldorf	262.000
Paris Nord Villepinte	242.000

\* Erste Ausbaustufe: 400.000 qm  
© JWC

lungen. „Etwa, wie schaffen wir es, 5.000 Besucher in 15 Minuten auf das Gelände zu bringen...?“ Eine fehlerhafte Planung und falsche Prämissen können in der Folge kostspielige Umbauten mit sich bringen – der

Berliner Flughafen BER liefert da guten Anschauungsunterricht. Auch bei Messegeländen verschlingen spätere Umbauten viel Geld. „Darüber hinaus leidet die Reputation“, weiß Gerd Weber.

**JWC teilt den Beratungsbedarf** beim Bau oder der Erweiterung von Messezentren in drei Bereiche ein: Sicherheit, Servicequalität und Effizienz. Zum Aspekt Sicherheit gehören die bauliche Infrastruktur, der Feuerchutz, die Elektrizität genauso wie Maßnahmen gegen Unwettereinflüsse. Eine zentrale Fragestellung ist, wie auf einem Gelände die Sicherheit von Standbauten, technischen Installationen und bei der Logistik gewährleistet werden kann. „Im Rahmen von Messen gibt es Besucherströme und Ausstellertransporte“, erklärt Jochen Witt. Einerseits sind Unfälle zu vermeiden. „Zum anderen darf nur Material auf das Messegelände, das auch tatsächlich sicher ist.“ Das Sicherheitsthema ist heutzutage viel relevanter als noch vor zwanzig Jahren. Viele Messegelände auf der Welt seien dabei mangelhaft: „Gerne wird

## SETTING STANDARDS IN GLOBAL EXHIBITION LOGISTICS

IELA is the global industry network that provides top quality performance and expertise for your exhibition logistics needs.

IELA members enable your operational excellence, serving well beyond expected industry standards in the care and safety of your exhibits and the success of your exhibitions.





IELA IN PRAG

# Sicherheit hat ihren Preis

Mehr Delegierte denn je nahmen am IELA-Jahrestreffen in Tschechiens Hauptstadt teil. Gemäß dem Motto „An der Schwelle zu einem neuen Zeitalter“ suchten sie nach Zukunftslösungen.

**M**it 253 Messelogistikern beim 32. Kongress und etwa 400 Mitwirkenden beim 6. Partnering-Event wurde ein Rekordzuspruch verzeichnet. Die Teilnehmer kamen aus 58 Ländern. Für den Verband um die IELA-Vorsitzende Mariane Ewbank bestätigt das Ergebnis die Bedeutung von persönlichen Kontakten. Bei den vorarrangierten Gesprächen gab es in Prag sogar ein Plus von fast 30 Prozent gegenüber 2016. Insgesamt wurden 4.678 Treffen im Vorfeld des Doppelereignisses vereinbart. Ein Highlight in diesem Jahr war die Veröffentlichung des ersten IELA Training Manual. Der Leitfaden leistet einen umfassenden veranstaltungsbezogenen Überblick

über Aktivitäten rund um internationale Transporte, Zollabwicklung und On-Site-Aufgaben.

**Den Kongress-Schwerpunkt** bildete das Thema „Service“ in Zeiten des Wandels, dem sich das „IELA-Forum 2017“ ausführlich widmete. Einblicke und Input wurden vom Hauptredner René Boender gegeben, einem Visionär und „Brain Agent“. Anschließend kamen Experten zu Wort, die einen Querschnitt der Messebranche darstellten: David Dubois (IAEE), Kai Hattendorf (UFI), Udo Schürtzmann (ITE India), Torsten Heinze (Czarnowski) und Rowena Arzt (WZF). Schließlich sind die Messebeteiligten – Ver-

IELA-Forum 2017 (v.l./f.t.l.): Mariane Ewbank, Rowena Arzt, Torsten Heinze, Udo Schürtzmann, David Dubois, Kai Hattendorf, Ravinder Sethi.



Photo: IELA

KNExpo & Event Logistics

# The backbone of great moments

Your success is our success

PROUD MEMBER OF IELA

IFES International Federation of Exhibition and Event Services

Kühne + Nagel (AG & Co.) KG  
KN Expo & Event Logistics

exposervice.sales@kuehne-nagel.com  
www.kn-portal.com/overland



Photo: IELA

Abendevent im Prager Palais Zofin: Für das Galadinner hatte sich die IELA ein prachtvolles Ambiente ausgesucht.  
*Evening event at Prague's Zofin Palace: a sumptuous setting for the IELA gala dinner.*

anstellungsstätten-Betreiber, Veranstalter, Messelogistiker und Standgestalter – gefordert, stetig am Service zu arbeiten. Die Vortragenden wurden von Moderator Ravinder Sethi, Geschäftsführer von R.E. Rogers India, in seiner charmanten, weltgewandten Art vorgestellt. Zudem beantworteten sie auf dem Podium die Fragen des Plenums.

Eine der intensiv diskutierten Herausforderungen ist die Sicherheit, die gerade Messtransporte, Auf- und Abbau zeitlich und damit finanziell tangiert. Wie können die veränderten Rahmenbedingungen den Ausstellern beigebracht werden? Udo Schürtzmann von ITE India sprach von der Notwendigkeit, dafür ein Bewusstsein zu schaffen. „Es muss vermittelt werden, warum der Sicherheitslevel erhöht wird“, sagte er. „Nämlich weil sich die Welt verändert hat.“ Einen interessanten Vergleich brachte Torsten Heinze in die Runde ein. „Wer ein Flugticket kauft, zahlt auch einen Aufschlag für Sicherheit“, betonte der Geschäftsführer von Czarnowski in Deutschland. „Manchmal sind diese Security Costs sogar höher als der eigentliche Ticketpreis.“ Jeder Passagier ist bereit, diesen zusätzlichen Aufwand zu leisten, Sicherheit hat nun mal ihren Preis. Eigentlich gibt es keinen Grund, warum das im Messegeschäft anders sein sollte.

**Auch die IELA-Awards** wurden in Prag wieder vergeben – für die von den Mitgliedern bewertete Leistung der Partner, mit denen 2016 zusammengearbeitet wurde. Als „Best Domestic Agent“ wurde ELF Shipping (Vereinigte Arabische Emirate) ausgezeich-

net, gefolgt von La Rouxnelle (Südafrika) und JES (Hongkong). In der Kategorie „Best Export Agent“ siegte Interflow (Irland) vor WEL (Frankreich) und BTG aus der Schweiz. Der nächste, 33. IELA-Kongress findet vom

21. bis 24. Juni 2018 in San Francisco statt. Unmittelbar danach beginnt das 7. Partnering-Event, das am 26. Juni endet. Es dient dem Netzwerken zwischen IELA-Mitgliedern und Nichtmitgliedern ([www.iela.org](http://www.iela.org)). **PB** ■

## IELA IN PRAGUE

# Security comes at a price

More delegates than ever took part in the annual IELA Congress in the Czech capital. True to the congress slogan, “On the Threshold of a New Age”, they focused on solutions for the future.

**N**ew records were set, with 253 trade fair logistics professionals at the 32nd congress and around 400 at the 6th partnering event. Delegates from a total of 58 different countries came to Prague. For the association, with chairwoman Mariane Ewbank at its helm, this illustrates the importance of personal contacts. There were almost 30 percent more pre-arranged meetings in Prague than in 2016. A total of 4,678 meetings were arranged in advance of this two-pronged event. A highlight this year was the publication of the first IELA training manual. The manual provides a comprehensive, event-related overview of the activities involved in international shipping,

customs clearance and the on-site work required.

The main focus of the congress was “service” during a time of change, which was addressed in depth at the IELA Forum 2017. Keynote speaker René Boender, a visionary and “brain agent”, provided insights and input. Experts representing a cross-section of the trade fair industry then contributed: David Dubois (IAEE), Kai Hattendorf (UFI), Udo Schürtzmann (ITE India), Torsten Heinze (Czarnowski) and Rowena Arzt (WZF). The delegates – venue operators, organisers, trade fair logistics companies and stand designers – were urged to work constantly on service. The speakers were intro-

duced by Ravinder Sethi, managing director of R.E. Rogers India, who proved to be a charming and urbane moderator. The speakers also took questions from the audience.

Among the intensively discussed challenges was security, which affects the scheduling of trade fair transport and construction and dismantling work and thus has a financial impact as well. What is the best way to inform exhibitors of these changed circumstances? Udo Schürtzmann of ITE India spoke of the necessity creating an awareness of this. "It must be explained why the security level is now higher," he said. "Essentially, it's because the world has changed." Torsten Heinze, managing director of Czarnowski in Germany, came up with an interesting comparison. "If you buy a ticket for a flight, you pay extra for security. Sometimes these security costs are higher than the price of the actual ticket." Every passenger is prepared to pay this additional cost; security comes at a price. There is actually no reason why that should be any different in the trade fair industry.



Netzwerken in Prag.  
*Networking in Prague.*

Photo: IELA

The IELA awards were presented again in Prague in recognition of outstanding work done by partner companies with which members had worked in 2016. ELF Shipping of the United Arab Emirates was voted Best Domestic Agent, followed by La Rouxnelle of South Africa and JES of Hong Kong. In the Best Export Agent category, Interflow of Ireland came

out top ahead of WEL of France and BTG of Switzerland. The next IELA Congress, the 33rd, will be taking place in San Francisco from 21 to 24 June 2018. It will be followed immediately afterwards by the 7th Partnering Event, which allows IELA members and non-members to network with each other and will finish on 26 June ([www.iela.org](http://www.iela.org)). **PB** ■



## EUROFAST – DIE MESSESPEDITION DIE NEUE QUALITÄTSMASSTÄBE SETZT!

Wir sind Experten, wenn es um Ihre Messen- und Spezialverkehre geht. Europaweite Transportplanung, Koordinierung am Messeplatz und ein intelligentes Partnernetzwerk garantieren Ihnen einen sicheren Erfolg.

Nutzen Sie ein klar strukturiertes System mit höchster Effizienz und erreichen Sie damit einen wichtigen Wettbewerbsvorteil.

Stellen Sie eine unverbindliche Anfrage an:  
[project@europfast.com](mailto:project@europfast.com)



MESSELOGISTIK



EVENTLOGISTIK



ZOLLABWICKLUNG

Europfast Internationale Spedition GmbH

Albstrasse 10 · D-73765 Neuhausen

Phone +49 (0) 7158 / 980 18 - 10 · Fax +49 (0) 7158 / 980 18 - 291

[project@europfast.com](mailto:project@europfast.com) · [www.europfast.com](http://www.europfast.com)





## 2nd Operations Summit

Good service is easily defined: Timely delivery, competent customer care and just the little bit extra the client does not have to ask for: The extra mile-with a smile. The key for achieving these goals are well educated employees. In order to ensure that all IELA members deliver the best service, the association cultivates a modern and well developed knowledge exchange. IELA makes sure that its members are always beyond the standards due to unique tools to further develop personal and professional skills: Starting with customs manuals and venue information from various countries up to the new IELA Training Manual and regular complimentary webinars for our members. Flagships of IELA's knowledge transfer are its events:

- The Winter Seminar for the members' newest employees
- The IELA Congress where the Management shares their insights over the year
- The Operations Summit to constantly improve the operational staff
- IELA Webinars to boost personal and corporate performance every second Wednesday per month



Photo: HKCEC

**The next IELA Event** will be the 2nd Operations Summit in Hong Kong from **February 1st until 3rd 2018** focussing on Operational Excellence. The association invites all members to send their delegates on this IELA funded event to ensure that the future of the industry is in the hands of highly educated and trained professionals. At the beautiful Hong Kong Convention and Exhibition Center IELA members and guest speakers from Messe Düsseldorf and Lufthansa Cargo AG amongst others will share their experience and insights during our conference programme specially tailor made for the operational level.

For any further information please contact: [adminiela@iela.org](mailto:adminiela@iela.org) – [www.IELA.org](http://www.IELA.org)

## PRACTICE

arranged diagonally to the ceiling giving the booth a funnel-like appearance that drew the visitor into the exhibition.

Contrasting colours and materials added some suspense and variety to the 80-square-metre booth. The exhibits in white, blue and grey were featured against black floors. A communication area with a laser cabin out of wood and concrete stood out against this backdrop: Its function was that of a modern workshop where visitors could try their hand at welding. On the underside of the ceiling visitors also discovered a novel collage of colours and materials. It had a dual function: adding a 3D effect and demonstrating how the Alpha Laser can be used for smart and sophisticated welding operations. Bruns Messebau from Munich was responsible for the booth design and construction. "For years we have been working with Bruns on our trade show presence," recaps Claudia Thornton, Head of Marketing at Alpha Laser. "In 2017 it was time for a new concept. Our expectations were definitely surpassed and the result was absolutely stunning ([www.bruns-messebau.de](http://www.bruns-messebau.de)).

**Objects and designs** can be used to attract attention. Likewise animation, images, light and sound. Messebau Süd from Ostelsheim combined these technologies to present the customer: Trelleborg, an industrial sealing systems manufacturer. The technology of choice was video projection mapping and it gave visitors at Hanover Fair in 2017 a thrilling experience. The Trelleborg booth boasted 350 square metres, arching over 80 square metres of aisle space. The area for the mapping show was 17 metres wide and featured 13 elements arranged at varying heights in a polygon structure. "The projection space was above eye level. The images displayed there, created an absolutely plastic 3D effect," says Messebau Süd's delighted managing director Bernfried Weber. "Visitors were immersed in the world of Trelleborg." Under the projection space there were tables for various industries with backlit product presentations. If the film was about a certain product, this was reflected on the table.

Visitors were able to see the benefits of the Trelleborg products not just virtually but also in practice. A development area among the exhibits was to spark the customers' curiosity. There the manufacturer offered a bit of insight into the develop-

ment of seals and parts for a coffee machine. A 3D printer produced the prototypes of this application. Across the aisle there was also a hospitality area for visitors, where a bread sommelier pampered them with extraordinary bakery creations. "A catering concept that was as tailor-made as the solutions by Trelleborg," says Bernfried Weber and asks: "Why should hardly visible industrial products not also be thrilling and exciting?" ([www.messebau-sued.de](http://www.messebau-sued.de)).

**Bringing the HQ to the fair** – an idea that trade fair expert mac took quite literally. mac built a booth for its long-standing customer Bausch + Ströbel that strongly resembled the company's headquarters. This temporary HQ was featured at Interpack 2017 in Düsseldorf. The double-storey main pavilion towered over the exhibition space at the front. And a flag with the logo of the leading manufacturer of special machinery for the pharmaceutical industry was flying over the booth – just like at the HQ in Baden-Württemberg. "At the sight of the booth visitors were reminded of the entrance area at Bausch + Ströbel's HQ," mac project manager Kira Dreßler explains the concept. The double-storey main building was intended for talks with trade visitors. The remaining booth space served to display the exhibits.

Among other things, mac realised a machinery arena tented by white gauze. "Thanks to the translucent fabric visitors could guess from the outside what was happening behind the façade. This created a bit of suspense," says Kira Dreßler. Another special feature: a Black Room, where the exhibits were presented using a virtual reality multimedia display. To make the booth look more dynamic, the professionals worked with sloping ceilings. There was not a single straight wall. One design element that pervaded all the areas was a wave image. It was created a few years ago by designer Hartmut Sorg. Ever since, the exhibitor has been using it at every fair as a signature image. After Interpack Bausch + Ströbel's managing director Markus Ströbel thanked mac personally: "We have been working with mac for twelve years and are simply on the same wavelength. The booth design and product presentation were just the way we wanted" ([www.mac-messeexperten.de](http://www.mac-messeexperten.de)).

JK ■