



Foto: Koelnmesse

# domotechnica 2006: Lifestyle und Weiße Ware

Tanja Heß

Die neue domotechnica, die vom 13. bis 16. Februar 2006 auf dem Kölner Messegelände stattfinden wird, soll zentraler Treffpunkt für Entscheidungsträger der europäischen Elektro-Fach-, Groß- und Einzelhändler werden. elektrobörse-Handel sprach mit Wolfgang Kranz, Geschäftsführer der Koelnmesse GmbH.

**?** Was aktuell die Branche bewegt ist natürlich die Meldung, dass es im nächsten Jahr wieder eine domotechnica geben wird. Was hat die Koelnmesse zur »Wiederbelebung« bewogen?

Wir reagieren mit dem Relaunch der domotechnica auf den Bedarf der internationalen Hausgeräte-Branche, die Planungssicherheit sucht und eine Branchenmesse wünscht, die sich alle zwei Jahre an einem zentralen europäischen Standort auf das Wesentliche konzentriert. Diesen Wunsch haben wir in unserem Konzept für die neue domotechnica aufgegriffen und bieten in Köln der Branche eine Informations- und Kommunikationsplattform, auf der sich alle Marktbeteiligten ab 2006 kompakt über neueste Branchentrends informieren und austauschen können. Gleichzeitig wird sie eine lupenreine Fachmesse sein, mit produktivem Arbeitsklima und einer eindeutigen Businessorientierung. Auch dies war übrigens ein Wunsch, der von vielen an uns herangetragen wurde.

**?** Wird es ein Relaunch der »alten domo« oder starten Sie mit völlig neuen Ideen und Konzepten?

Wir werden natürlich auf unsere jahrzehntelange Erfahrung mit der nationalen und internationalen Hausgeräte-Branche zurückgreifen. Gleichzeitig stellen wir uns aber mit unserem Messekonzzept auch den aktuellen Bedürfnissen. Die domotechnica 2006 wird Handel und Industrie eine Business-Plattform bieten, die ein signifikanter Beitrag zur Unterstützung ihrer Marketing- und Vertriebsziele ist. Dazu gehört die eindeutige Fachhandelsorientierung, sprich konsequente Mobilisierung des europäischen Elektrofachhandels. Gleichzeitig wird durch eine Preisstaffelung nach Standgröße und einer Standflächenbegrenzung, die eine kompakte Ausstellerpräsentation gewährleistet, der Kostendruck für die Aussteller zurückgeschraubt. Inhaltlich wollen wir Themen aufgreifen, die der Branche neue Chancen aufzeigten. Beispielsweise erhält das Thema »Lifestyle« auch im Markt der »Weißen Ware« eine immer größere Be-

## e ZITAT



Wolfgang  
Kranz,  
Geschäfts-  
führer der  
Koelnmesse  
GmbH:

**»Service am Kunden ist für uns nicht nur ein Schlagwort sondern ein Versprechen, das wir einlösen wollen und werden.«**

deutung. Hausgeräte müssen heute nicht mehr nur funktionell sein, sondern sollen dem gesteigerten Bedürfnis nach besserer Wohn- und Lebenskultur entsprechen. Was im Bereich der Unterhaltungselektronik in den letzten Jahren immer stärker in den Fokus gerückt ist – die intelligente Vernetzung von Einzelkomponenten zu einem einheitlichen Ganzen – gelangt auf dem Sektor der Hausgeräte erst langsam in das Bewusstsein von Industrie und Handel. Dabei bietet dieser Ansatz sowohl der Industrie wie auch Handel und Handwerk völlig neue Marktchancen. Die domotechnica wird damit auch zu einem interessanten Messeplatz für Handwerker, Architekten und Designer, die immer stärker die Kundenbedürfnisse nach homogenen, intelligenten und vor allem integrierten Lösungen zu berücksichtigen haben.

**? Wie war die Resonanz auf die Meldung von Unternehmer- und Handelsseite?**

Unser Messekonzept orientiert sich, wie eingangs bereits erwähnt, stark an

den Bedürfnissen und Wünschen der Branche und bietet Ausstellern und Besuchern in Punkto Serviceausrichtung einen eindeutigen Mehrwert. Entsprechend positiv haben sich deshalb auch führende Branchenverbände sowie Vertreter aus Industrie und Handel bislang zu unseren Vorschlägen geäußert.

Insbesondere der Fachhandel hat es begrüßt, dass es mit der domotechnica zukünftig wieder eine zentrale Informationsplattform geben wird, die ein effektives Arbeiten erlaubt und ihm mehr Zeit für den eigenen Kunden schafft.

**? Was unternimmt die Kölnmesse um den Elektrofachhandel zurück nach Köln zu holen?**

Der Fachhandel selbst hat die domotechnica eingefordert. Sie soll demnach der neue zentrale Treffpunkt für die Entscheidungsträger des europäischen Fach-, Groß- und Einzelhandels sein. Dementsprechend will die domotechnica das ganze Angebotsspektrum – Haushaltselektro-Groß- und Kleingeräte sowie Komponenten – bieten.

Kurzum: Der Handel kann somit mit nur einem Messebesuch seine Geschäfte tätigen. Um dies bei den potenziellen Messebesuchern deutlich zu machen, werden wir mit einer mehrstufigen international angelegten PR- und Werbekampagne das Angebot, unser Rahmenprogramm und die den Besuchern angebotenen Services für Anreise, Unterkunft und Unterhaltung kommunizieren. Hierbei können wir auf unser europäisches und weltweites Netz von Vertretungen und Tochtergesellschaften zurückgreifen, die einen unmittelbaren Kontakt in der jeweiligen Landessprache ermöglichen. Aber auch über das Internet stellen wir rund um die Uhr alle notwendigen Informationen zur Verfügung. Service am Kunden ist für uns nicht nur ein Schlagwort sondern ein Versprechen, das wir einlösen wollen und werden.

**? Wurde für die domotechnica 2006 der zeitnahe Termin zur Ambiente bewusst gewählt?**



Nein. Der von uns festgelegte Termin entspricht dem Zeitfenster der vergangenen HomeTech- und domotechnica-Veranstaltungen.

**? Können Sie schon Auskunft über das geplante Rahmenprogramm geben?**

Wir werden den Ausstellern und Fachbesuchern ein arbeitsgerechtes Rahmenprogramm anbieten, das sich an den Bedürfnissen der Branche orientiert. So wird es beispielsweise für den Handel eine Business-Lounge geben, die den Fachbesuchern optimale Arbeits- und Gesprächsbedingungen im entspannten Rahmen bietet. Des Weiteren bieten wir an allen vier Messetagen ein den Elektrofachhandel unterstützendes Expertenprogramm an. Dieses berücksichtigt alle Angebotsbereiche Haushalts-groß- und -kleingeräte, Komponenten sowie aktuelle Trend- und Designthemen.

**? Wird es Endverbraucheritage geben?**

Nein. Die domotechnica ist eine lupenreine Fachmesse.

**Herr Kranz, vielen Dank für dieses aufschlussreiche Gespräch.**

