



Foto: Rhodius

Bernd Lichter: „Anpassende Maßnahmen, wie der alternative Bezug von Rohstoffen direkt hier in Europa, sind denkbar.“

Kosten auf Minimum reduzieren

Kein größerer Schaden sei bei den reinen Messekosten entstanden, erklärt GYS Geschäftsführer Jean-Louis Slegers. Der Messestand sei ein Eigenaufbau, Hotels und Restaurants hätten zum Glück kostenfrei umgebucht werden können. „Eine Aussage zu entfallenem Umsatz ist schwer zu treffen, die internationale Messe hat einerseits die Funktion neue Kontakte zu knüpfen, alte Geschäftsbeziehungen zu pflegen und Image-Werbung zu betreiben – aber andererseits werden von Kunden auch Investitionsentscheidungen getroffen“, so Slegers. Auch Michael Adam, Prokurist und Marketingleiter beim Werkzeughersteller nws, konnte mit seinem Team die anfallenden Kosten auf ein Minimum reduzieren, schätzt aber die Möglichkeiten, den ideellen Schaden zu kompensieren, nicht sonderlich groß ein: „Gerne würden wir unseren Geschäftspartnern einige Neuheiten erst einmal persönlich und exklusiv vorstellen. Dies wird aber in Anbetracht der beunruhigenden Entwicklung des Coronavirus noch einige Zeit in Anspruch nehmen.“



Foto: Collomix

Herbert Geier: „Die für Collomix entstandene wirtschaftliche Schadenssumme betragen wir auf etwa 40.000 Euro.“

Weitere Beeinträchtigungen, die auf das Coronavirus zurückzuführen sind, beispielsweise in der Produktion, sind bei den von der EZ angefragten Unternehmen kaum zu vernehmen. „Die Günzburger Steigtechnik produziert ausschließlich am Heimatstandort in Günzburg, was uns in dieser Situation sehr zugute kommt“, heißt es beispielsweise aus Günzburg. Im Zuliefererbereich setze man vor allem auf Partner aus Deutschland und Europa. Ähnlich beschreibt Ludwig Kellner, Geschäftsführer von Bedrunka+Hirth, die Situation: „Die Fertigung erfolgt ausschließlich am Standort in Bräunlingen und es werden keine Halbfertigteile aus dem Ausland bezogen.“ Bernd Lichter von Rhodius ergänzt:

„Aktuell spüren wir noch keine Beeinträchtigungen. Anpassende Maßnahmen in der Beschaffung und Logistik, wie beispielsweise der alternative Bezug von Rohstoffen direkt hier in Europa, sind denkbar. Zudem beschränken wir unsere internationalen Reisetätigkeiten auf das notwendige Minimum.“

Lagerkapazitäten gegen Engpässe

Schweißgerätehersteller GYS sieht sich aus anderem Grund gut für etwaige Engpassituationen gerüstet. „Die GYS-Gruppe hat Anfang Januar 2020 das neue Logistikzentrum in Laval (F) mit 12.000 Paletten-Stellplätzen in Betrieb genommen. Dadurch sind wir mit erhöhten Lagerkapazitäten ins Jahr 2020 gestartet. Die derzeitigen Bestände sollten es daher ermöglichen, weiterhin die bestmögliche Qualität der Dienstleistung zu gewährleisten“, erklärt Jean-Louis Slegers die Situation für sein Unternehmen. Und Herbert Geier von Collomix verweist darauf, dass die Lieferungen aus Fernost per Schiff meist einen Zeitraum von ca. sechs Wochen benötigen. „Daher können wir aktuell noch keine Lieferverzögerungen von Komponenten aus Asien feststellen, wir stellen uns aber auf Verzögerungen und Engpässe spätestens bis Mitte/Ende April ein.“

Auf die Frage, welche Wege die Aussteller wählen, um doch noch mit ihren Kunden über die Neuheiten zu kommunizieren, erhielt EZ Tools & Trade ganz unterschiedliche Antworten. „Neuheiten auf einer Messe zu präsentieren, bedeutet für uns: „Qualität zum Anfassen“, Neues zu entdecken, um sich von der Beschaffenheit, der Qualität und der Funktionalität zu überzeugen“, erklärt Bedrunka+Hirth Geschäftsführer Kellner. Diese Mehrwerte könnten nicht über Prospekte, Internetauftritt oder ähnliches kompensiert werden. Daher lädt Bedrunka+Hirth die Kunden nach Bräunlingen oder Remscheid in die Ausstellungsräume ein. „Außerdem stehen natürlich alle Messe-Neuheiten digital auf der Website“, so Kellner. Ein anderer Hersteller, der interessanterweise nicht genannt werden will, hat intern eine kleine Hausmesse veranstaltet und die Presseinformationen mit Produktneuheiten an diverse Redaktionen verschickt.

Alternative Programme

Etwas erfindungsreicher zeigte sich die August Rüggeberg GmbH & Co.KG: „Durch die Absage der Teilnahme und die anschließende Verschiebung der Eisenwarenmesse können wir unseren Partnern und Kunden unsere Innovationen und Highlights des Jahres 2020 dort nicht zeigen“, bedauert Jörg Hesse, Pferd-Geschäftsführer Vertrieb und Marketing. „Darum starten wir am 1. März 2020, also am ursprünglich geplanten ersten Messetag, die ‚Pferd Innovation Days‘“. An jedem der Messetage hat der Hersteller ein neues Produkt vorgestellt, darunter gleich am Sonntag eine Weltpremiere im Trennen. „Erleben Sie die ‚Pferd Innovation Days‘ online und lernen Sie die Highlights im Pferd-Programm kennen“, wirbt Jörg Hesse dafür, der Aktion im Netz zu folgen. In den darauffolgenden Wochen werden weitere neue Produkte für effektiveres, wirtschaftlicheres und sicheres Arbeiten enthüllt, gibt der Pferd-Geschäftsführer einen Ausblick auf die Zeit „nach der Messe“.

„Die Kommunikation über die ursprünglich und zusätzlich zur Messe geplanten Kanäle wird vollumfänglich stattfinden“, teilt Mario Sommer, Marketingleiter der Wiha Werkzeuge GmbH, mit. Und weiter: „Unsere Neuheiten begleiten ein breit angelegtes Paket an Print-, Online- und

Social-Media-Aktivitäten, die sowohl den Handel als auch die Anwender über unsere Einführungsprodukte informieren werden. Das gesamte Vertriebsteam arbeitet auf Hochtouren daran, die für die Messe geplanten, persönlichen Gespräche mit unseren Fachhandels- und Geschäftspartnern in kleinerem, geschütztem Rahmen nachzuholen. Produktmuster, Kommunikationsbeispiele sowie eine ausführliche Präsentation gehören dabei immer dazu. Zum Glück sind wir in der komfortablen



Foto: GYS

Jean-Louis Slegers: „Die Messe hat für uns die Funktion neue Kontakte zu knüpfen, alte Geschäftsbeziehungen zu pflegen und Image-Werbung zu betreiben.“

Situation, genügend Material zur Verfügung zu haben, auch fern der Messe-Plattform mit unterschiedlichen Instrumenten unsere Produkte und Displaylösungen adäquat vorstellen zu können.“ Wiha hält es insgesamt aber nicht für möglich, „einen von langer Hand und sehr repräsentativ geplanten Messeauftritt bei Veranstaltungen wie der Kölner Eisenwarenmesse zu kompensieren.“ Alternativprogramm bei Wolfcraft: Das Unternehmen lud seine Kunden ein, ab Sonntag, den 1. März, den digitalen Messestand unter digital-fair.wolfcraft.com zu besuchen, um sich dort über alle Messehighlights zu informieren. Der Hersteller Schellenberg, der die Baumärkte mit Rollladenantrieben, Smart-Home-Produkten und weiterem Zubehör beliefert, hat sich kurzerhand dazu entschlossen, seinen geplanten Messestand 1:1 am Unternehmensstandort in Siegen aufzu-

bauen und Kunden dorthin einzuladen. Eigenen Angaben zufolge soll der Messestand noch bis zum 31. August dieses Jahres dort zu besuchen sein.

Sicht der Händler

Von den beiden Einkaufsverbundgruppen E/D/E und E.I.S. war auf Anfrage von EZ Tools & Trade keine Stellungnahme zum Thema „Verschiebung der Internationalen Eisenwarenmesse“ zu bekommen. Lediglich Andreas Ridder, Geschäftsführer der Kooperation Nordwest, äußerte sich: „Wir hatten uns bereits vor der Terminverschiebung für einen Verzicht der Teilnahme an dieser Großveranstaltung aus Sorge um das Wohl unserer Mitarbeiter entschieden. Gesundheit ist das wichtigste Gut und steht an erster Stelle. Auch wenn wir diesen Schritt und die gesamte Entwicklung sehr bedauern.“ Die Eisenwarenmesse sei ein wichtiges Event, um sich komprimiert über die neuesten Trends in der Branche zu informieren, so Ridder weiter. „Das entfällt jetzt leider in diesem Jahr. Wir rechnen zudem mit einer wahren Terminflut in den kommenden Monaten als Konsequenz dieser Verschiebung, die so nicht eingeplant war. Und davon ist sicherlich auch unsere Terminplanung betroffen.“ Die derzeitige Beschaffung mancher Artikel ist bei Nordwest, wie bei vielen anderen Unternehmen auch, ein zentrales Thema.



Foto: Nordwest

Andreas Ridder: „Wir rechnen mit einer Terminflut in den kommenden Monaten als Konsequenz dieser Verschiebung, die so nicht eingeplant war.“

Man versuche, durch ein hohes Maß an Bevorratung die Lieferfähigkeit aufrecht zu erhalten und den wirtschaftlichen Schaden zu minimieren.

Ausblick

Wie die Koelnmesse erklärt, steht sie bereits mit den Ausstellern der Internationalen Eisenwarenmesse in Kontakt, um die weiteren Planungen für 2021 anzustoßen. Der Veranstalter befand sich zum Zeitpunkt des Redaktionsschlusses dieser Ausgabe in intensiven Vorbereitungen für die Eisenwarenmesse im nächsten Jahr. Seit dem 16. März 2020 erhalten die Aussteller ihre Standbestätigung für 2021.

Aktuelle Mitteilung der Koelnmesse

Nächste Eisenwarenmesse: 21. bis 24.02.2021

Die in diesem Jahr verschobene Internationale Eisenwarenmesse hat einen neuen Termin. Sie findet vom 21. bis 24.02.2021 in Köln statt.

Der neue Termin wurde in Abstimmung mit der Branche festgelegt und findet unter den Ausstellern breite Zustimmung. Alle bestehenden Verträge mit den Ausstellern behalten ihre Gültigkeit, die Hallenbelegung 2021 bildet 1:1 die bestehenden Planungen aus 2020 ab.

2021 gibt es in Köln nur eine Leitmesse der Hartwarenbranche: Die für März geplante Asia-Pacific Sourcing wird in die Eisenwarenmesse integriert. Die übernächste Veranstaltung findet dann wie geplant im Frühjahr 2022 statt.

Alle bezahlten Tickets werden automatisch erstattet. Die Koelnmesse wird dies in den kommenden Wochen zentral veranlassen, die Käufer müssen nichts weiter unternehmen.

