

# 2018 ist ein Messejahr



Uwe Schaffitzel, Mitglied des Vorstands  
Bundesverband des Elektro-Großhandels  
(VEG) e.V.

In diesem Jahr reihte sich ein Messehighlight an das nächste. Nicht nur aufgrund der Light + Building im Frühjahr, sondern auch wegen der Regionalmessen im Herbst. Dabei finden unsere Fachmessen nicht um ihrer selbst willen statt. Sie sind für die Branche ein entscheidendes Tool, um miteinander in den Dialog zu treten. Aufgrund der immer kürzer werdenden Innovationszyklen reicht es nicht aus, sich alle zwei Jahre in Frankfurt zu treffen. Was im März Produktvorschau war, wird im November bestellt.

Auch wenn inzwischen viele Informationen schnell digital weitergegeben werden können, ist das In-Augenscheinnehmen am Stand nicht zu ersetzen. 3D-Ansichten und Videos sind nicht dasselbe wie taktiles Erfahren und persönliche Gespräche. Deshalb unterstützt der VEG-Elektrogroßhandel die regionalen Fachmessen GET Nord und belekto. Hierbei stehen der sachliche Dialog und die fachliche Information im Vordergrund. In Berlin und Hamburg geht es weniger um atemberaubende Messekonzepte und prächtige Stände. Hier steht das Produkt im Mittelpunkt, das Besucher und Aussteller miteinander verbindet.

Jede Messe ist anders. Ziel ist es, für Besuchergruppen und Regionen die jeweils passenden Angebote zu entwickeln. Dabei haben die Veranstalter insbesondere die Attraktivität für unsere Partner des E-Handwerks im Blick.

Die belekto setzte mit der Auswahl der Themenhallen eigene Akzente. Neben den Schwerpunkten Licht und Gebäudetechnik widmete sich ein Bereich dem Thema E-Mobilität. An der Werkstattstraße hatte der E-Nachwuchs Gelegenheit, die Neuerungen der Branche einem kritischen Praxistest zu unterziehen.

Die GET Nord punktet – genau wie unsere VEG-Geschäftsstelle – durch die Nähe zur SHK-Branche. Durch Smart Home

und Automatisierung entsteht eine immer engere Verzahnung beider Gewerke. So ist es sinnvoll, die unterschiedlichen Bereiche gemeinsam zu präsentieren und Synergien aufzuzeigen.

Beide Messekonzepte – das der belekto und der GET Nord – erlauben uns als E-Branche den direkten Kontakt und Dialog mit unseren Kunden und Entscheidungsträgern, die dahinter stehen: den Architekten, Planern und Installateuren. Wenn im Bauprozess der Großhandel ins Spiel kommt, ist es oft zu spät, um Innovationen und Weiterentwicklungen einzubringen.

Deshalb ist es unverzichtbar, genau diese Entscheider bereits im Vorfeld auf den Messen entsprechend zu informieren. Auf der GET Nord durch das ArchitekturForum und das PlanungsForum; auf der belekto durch das Architektenforum und das Forum Smart Home. Und auf beiden Messen durch das E-Haus unserer Vertriebspartner im E-Handwerk. Messen sind keine reinen Produktschauen, sondern durch das Rahmenprogramm auch Schulungs- und Weiterbildungsangebot.

In diesem Jahr fand die belekto Anfang November statt. Dadurch fiel die Eröffnungsfeier der Messe erstmals zusammen mit den Herbstsitzungen des VEG-Beirats und der Strategiekommission. Wir haben uns in diesem Jahr also nicht nur in Berlin getroffen, um intern über die zukünftige Entwicklung des VEG-Elektrogroßhandels zu sprechen. Wir haben außerdem auf Einladung der belekto die Eröffnungsveranstaltung besucht und gemeinsam auf die Zukunft der E-Branche geschaut.

Wir sehen uns! Auch in Hamburg.