



Welche Zukunft haben Messen oder sonstige Präsenzveranstaltungen in Zeiten politisch verordneter Kontaktverbote?

Diese Frage treibt die Kunststoffbranche zwar nicht allein um, aber als Investitionsgüterindustrie besonders stark. Beim Versuch, Großveranstaltungen am Leben zu erhalten, ist die Zahl der Optionen überschaubar. Man kann Termine

in den Sommer verlegen, wie es Arburg mit seinen Technologie-Tagen, der VDI mit seiner Automobiltagung PIAE oder die Messe Nürnberg mit ihrer Spielwarenmesse für 2021 gemacht haben – in der Hoffnung, dass das Infektionsgeschehen jahreszeitlich bedingt dann unter Kontrolle ist. Oder man setzt ein rigoroses Hygienekonzept auf, das den Infektionsschutz und das Informationsbedürfnis aller Teilnehmer in Einklang bringt sowie ein Mindestmaß an persönlicher Nähe zwischen Ausstellern und Besuchern erlaubt.

Gratwanderung zur Messe

Dass diese Gratwanderung gelingen kann, hat im September der Caravan Salon in Düsseldorf mit über 100 000 Besuchern an zehn Messtagen bewiesen. Ein Auszug aus dem Maßnahmenkatalog, an den sich Veranstalter und Standbauer ebenso halten müssen wie Aussteller und Besucher: Wegführung auf den Freiflächen, Abstandsmarkierungen an Eingängen und vor Messeständen, Video-Monitoring der Besucherströme, nach oben offene Standbauten, Tische mit Trennscheiben, leistungsstarke Lüftungsanlagen für Frischluftzufuhr, Pflicht zur Mund-Nase-Bedeckung (außer auf Sitzplätzen). Die Besucherzahl pro Tag ist limitiert, Besucher müssen online vorab E-Tickets erwerben und dürfen Messestände nur nach Scannen des Tickets betreten. Wenn man es positiv sieht, könnte das Messetreiben dadurch sogar entspannter und weniger hektisch werden.

Die Alternative sind digitale Messeformate, wie einzelne Unternehmen, z.B. Engel, und auch kommerzielle Anbieter sie bereits vorexerziert haben. Trotz der spezifischen Vorteile dieser Gattung, der Charme einer Präsenzmesse bleibt vorerst unerreicht: der fachliche Austausch zwischen Ausstellern und Kunden sowie das direkte Feedback der Anwender am Exponat, spontane Verkaufsabschlüsse, die persönliche Wiedersehensfreude – das alles sollte den höheren Einsatz wert sein. Auch wenn wir auf die Standpartys zur Belohnung wohl noch länger verzichten müssen.

Dr. Clemens Doriát [clemens.doriat@hanser.de]

HASCO[®]

hot runner



Single Shot Monodüse H63../...

Built to Perform.

Die Heißkanaldüse H63../... Single Shot bietet das beste Preis-/Leistungsverhältnis im Sektor der leicht zu verarbeitenden Kunststoffe. Unterschiedliche Spitzengeometrien garantieren optimale Abrissqualität und ideale Wärmeleitung bis in den Anschnitt.

- Düsenkopf optional mit Radius ohne Aufpreis
- Zwei Düsengrößen mit Schmelze-kanaldurchmessern von 7 und 9 mm
- Nur ein Regelkreis erforderlich
- Thermofühler separat wechselbar

www.hasco.com