

Aussender: Pressedienst Messe Wels



In Echt live dabei. Digital mittendrin.

Messe Wels präsentiert das neue Hybrid-Konzept zur WEBUILD Energiesparmesse 2022 und setzt nun auch digital völlig neue Maßstäbe

Der Slogan der Messe Wels „In Echt live dabei.“ trifft es wohl am besten. Das vergangene Jahr hat gezeigt, dass Messen durch nichts ersetzt werden können. Daher wird die WEBUILD Energiesparmesse 2022 wieder in gewohnter Stärke und Umfang in den Hallen der Messe Wels stattfinden. Darüber hinaus bietet die Messe künftig ein komplett neues und einzigartiges digitales Erlebnis. In den letzten Monaten wurde eine Vielzahl an neuen Features mit sehr vielen Vorteilen - sowohl für Aussteller als auch Besucher - ausgearbeitet. „Die WEBUILD wird die erste und größte Hybridmesse in Österreich sein und wir betreten hier gemeinsam mit unseren Ausstellern ein Stück Neuland.“, eröffnet Geschäftsführer Dir. Mag. Robert Scheider die Pressekonferenz.

Messe Wels startet wieder durch!

"Wir öffnen wieder und blicken sehr optimistisch in die Zukunft!", so beginnt Hermann Wimmer, Präsident der Messe Wels GmbH, seine Ansprache. Die gesamte Messelandschaft und so auch die Messe Wels ist durch sehr schwierige Zeiten gegangen.

Die Messe Wels hat laut Wimmer ein sehr schwieriges Jahr hinter sich, aber ist überzeugt, dass die Messe mit einem blauen Auge davongekommen ist. Dies beruht auf der Tatsache, dass das Unternehmen wirtschaftlich sehr gut aufgestellt ist. Wimmer verweist auf Einschränkungen, die Kurzarbeit war natürlich kein Vergnügen für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. In diesem Zusammenhang bedankt er sich auch bei jedem einzelnen des Messteams, der in dieser Zeit so tatkräftig mitgearbeitet hat.

„Dieser Event ist quasi der Auftakt eines neuen Messegeschehens.“, betont Wimmer. Die Messe Wels startet heuer noch mit einigen Veranstaltungen durch, zum Beispiel mit der Lehrlingsmesse der Wirtschaftskammer Wels. Es wird einige weitere Veranstaltungen geben wie die Austria ComicCon, die Messe Jugend & Beruf, das große Welser Volksfest im September sowie der Caravan Salon Austria im Oktober.

In den nächsten 35 Jahren wird kein Stein auf dem anderen bleiben

Der starke Trend hin zu Digital-Veranstaltungen beschäftigte die Messe Wels die letzten Monate besonders. Bereits Anfang 2020 wurde im Manifest der WEBUILD Energiesparmesse präsentiert, dass es sich bei dieser Messe sowohl um eine analoge als auch um eine digitale Messe handelt. Genau die Kombination dieser beiden Welten wird künftig die DNA der WEBUILD Energiesparmesse sein.

Geschäftsführer der Messe Wels Dir. Mag. Robert Schneider: *„Die WEBUILD soll die Plattform der Zukunft der nächsten 35 Jahre sein! Denn wir können sagen, dass auch in den nächsten 35 Jahren kein Stein auf dem anderen bleiben wird. Das hat uns die Pandemie eindrucksvoll gezeigt und beschleunigt.“*

Die Leitmesse wird künftig durch digitale Add-Ons ergänzt und so hat die Messe Wels ein innovatives Konzept unter dem Titel **„DIGITAL+ In Echt live dabei. Digital mittendrin.“** entwickelt.

Hybrid-Veranstaltungen sind das Eventformat der Zukunft

Das vergangene Jahr hat gezeigt, dass Messen durch nichts ersetzt werden können - die persönliche Begegnung und der direkte Austausch sind elementar und das Herz einer jeden Veranstaltung. Daher wird die nächste WEBUILD auch wieder in gewohnter Stärke und Umfang inklusive Fachtage, von 2. bis 6. März 2022, in den Hallen der Messe Wels stattfinden. Darüber hinaus bietet die Messe den Ausstellern und Besuchern künftig ein komplett neues und einzigartiges digitales Erlebnis.

Benefits einer Messe sind nun direkt messbar

„Wir wollen unseren Ausstellern neue messbare Benefits geben, die ihren Erfolg vor, während und nach der Messe befeuern. Wir erschließen neue Zielgruppen, generieren zusätzlich Leads und erhöhen die Reichweite.“, erklärt der Geschäftsführer der Messe Wels.

Schneider erklärt das neue Hybrid-Konzept folgendermaßen: *„Wir werden die WEBUILD durch digitale Add-Ons ergänzen. Das beste Beispiel für „hybrid“ ist diese Veranstaltung heute hier. Wir wenden uns an das Publikum, das gerade hier bei uns vor Ort in Wels ist und gleichzeitig an die vielen Teilnehmer die via Live-Stream, aus ganz Österreich zusehen. Für all diejenigen, die heute keine Zeit haben, wird diese Präsentation On-Demand auf unserer Website und auf diversen Social-Media-Kanälen verfügbar sein. Damit vervielfachen wir unsere Reichweite - genau das ist auch das Konzept der WEBUILD Digital+.“*

Weiters erklärt Messe Wels Geschäftsführer, dass durch das Hybridkonzept einerseits neue Zielgruppen - jene, die bis jetzt nicht zu den Messebesuchern zählten - angesprochen werden. Zusätzlich haben Besucher bereits Wochen vor offiziellen Messebeginn die Möglichkeit auf der WEBUILD DIGITAL+ Plattform virtuelle Rundgänge zu machen, sich an einer Vielzahl an Informationen bedienen, vorab Termine zu fixieren und sich so perfekt auf den Messebesuch in Wels vorbereiten. Die WEBUILD Energiesparmesse ist somit am 6. März nicht zu Ende, sondern bleibt für die für Aussteller und Besucher geöffnet und bietet weit über den Messezeitraum hinaus On-Demand-Content und Kommunikationsmöglichkeiten.

„Unsere Aufgabe als Messeveranstalter ist es, für Frequenz zu sorgen und damit auf der Messe die „richtigen Besucher“ und Leads zu unseren Ausstellern zu bringen. Das garantieren wir in Zukunft auch digital mit unserer Online-Messe.“, beschreibt Schneider einen der vielen Mehrwerte für die Aussteller. Hier bietet die Messe vorgefertigte Messestände, aber auch die Möglichkeit, seinen eigenen virtuellen 3-D-Messestand zu designen und anschließend mit Inhalten und Informationen zu bestücken. Durch die virtuellen Messestände erwartet Besucher künftig ein komplett neues Messeerlebnis – mit einem Messeticket öffnet sich somit eine ganz neue Messewelt mit sehr vielen digitalen Zusatznutzen. Die Reichweite der Messe wird so bedeutend verlängert – und das alles ohne Mehrkosten für die Besucher.

Die Digitale Messetasche

An das Eintrittsticket werden künftig viele Funktionen geknüpft, die Robert Schneider folgend beschreibt: *„Wir nennen das digitale Messetasche. Der Besucher geht auf einen Messestand, interessiert sich für ein Produkt – der Aussteller kann daraufhin das Ticket des Interessenten anhand eines Apps abscannen und papierlos die konkreten Produktinformationen in die persönliche Messetasche legen. Der Besucher kann sich nach der Messe gemütlich alle Inhalte durchsehen und mit dem Aussteller in Kontakt treten. Das funktioniert übrigens auch mit Tickets, die direkt an der Tageskasse gekauft wurden.“*

Othmar Fetz, Geschäftsführer dMAS GmbH, der mit seiner Firma an der Entwicklung des hybriden Konzepts beteiligt war, fasst die Vorteile für die Aussteller zusammen: *„Zusätzlich zum Live-Messeauftritt, können sich Aussteller nun dank DIGITAL+ online präsentieren. Die Verwaltung der Online-Stände erfolgt über ein eigenes Back-End. Das heißt, dass jeder Aussteller einen Online-Zugang erhält und dort Inhalte verwalten und sich so perfekt für diese*

hybride Messe vorbereiten kann. Aussteller sind dadurch nicht nur in den Messehallen präsent, sondern haben bereits vor der Messe die Möglichkeit, Besuchern Texte, Videos und Dokumente zur Verfügung zu stellen und sie so bestens auf den Messebesuch vorzubereiten lassen. Besucher können nun genau jene Dinge anschauen, die sie interessieren und auch direkt in die sogenannte digitale Messetasche legen. Mit einem Messticket eröffnet sich zusammengefasst nun eine ganz neue digitale Welt: sei es der Zugang zu allen Informationen bereits vor der Messe, eine unkomplizierte Terminvereinbarung, die digitale Messetasche, oder schlicht die zeitliche Erweiterung der gesamten Messe.“

Damit die Aussteller gefunden werden, gibt es laut Fetz mehrere Möglichkeiten: natürlich das klassische Aussteller Verzeichnis - sprich eine Liste von Ausstellern die auf der Messe ausstellen. Zusätzlich gibt es kuratierte Messe-Rundgänge sowie einen intelligenten Filter, der auf Basis der Besucher-Interessen passende Aussteller vorschlägt. Ein weiterer großer Vorteil ist, dass diese Liste an relevanten Aussteller direkt abgespeichert werden kann und anhand der App vor Ort abgearbeitet bzw. die jeweiligen Aussteller besucht werden können.

Messe bringt künftig Menschen in der Realität und in der digitalen Welt zusammen

Gerhard Kürner, CEO & Founder 506 Performance & Data Management GmbH, bringt es auf den Punkt: „Die Messe der Zukunft bringt Menschen in der Realität und in der digitalen Welt zusammen.“ Kürner ist überzeugt, dass das Konzept DIGITAL+ exakt den Zeitgeist trifft. Mit dem DIGITAL+ Paket und der digitalen Messetasche, hat man das Beste aus beiden Welten zusammengeführt.

Die Agentur 506 unterstützt die Messe Wels dabei, digitale Daten über eine Customer Data Plattform DSGVO konform zu sammeln, um so agieren zu können, wie es Facebook und Google tun. Nämlich – sofern der Benutzer zustimmt – kann das gesamte Nutzerverhalten auf der Website mitgetrackt werden. Kürner weist darauf hin, dass Google einen Marktanteil von 84 Prozent hat und sich diese Daten selbst behält. Die Messe Wels bietet mit der Customer Data Plattform Google die Stirn und sammelt künftig Daten selbst. Diese gesammelten Daten können dann sowohl durch die Messe, als auch von den Ausstellern – hier wird es vorgefertigte Pakete geben - für die gezielte Ansprache über diverse Kanäle verwendet werden.

Kürner bestärkt den Weg der Messe: „Meiner Meinung nach ist die Messe Wels mit diesem Tool momentan Vorreiter – in Europa ganz sicher. **Im Deutschsprachigen Raum gibt's keine Messe die so etwas jetzt bereits bedient.**“

Noch raschere und einfachere Erfassung der Daten

Michael Holter, Geschäftsführung Fritz HOLTER GmbH und treuer Aussteller bei der WEBUILD Energiesparmesse beschreibt den großen Nutzen von DIGITAL+ aus Ausstellersicht wie folgt: „DIGITAL+ bedeutet für uns eine raschere, einfachere Erfassung der Kontakte. Mit HOLTER Online haben wir vor vielen Jahren eine digitale Plattform für Installateure geschaffen und in der Branche eine Vorreiterrolle in Sachen Digitalisierung übernommen. Heute erfolgen etwa drei Viertel aller Warenbestellungen auf diesem Wege. Wir wollen Kunden damit möglichst schnell zum Ziel führen und jene Produkte und Informationen anbieten, die für sie wirklich Relevanz haben. In Zukunft wird es auch für uns darum gehen, überall dort, wo wir mit Kunden in Kontakt kommen, Daten zu sammeln und diese intelligent zu vernetzen. Das ist ein Thema, das uns im Unternehmen derzeit sehr beschäftigt. Auf der Messe selbst ist seit Jahren eine App im Einsatz, um Leads zu erfassen. Hier wird uns das Konzept DIGITAL+ der Messe Wels zusätzlich sehr unterstützen können.“

Besucher kommen immer besser informiert zur Messe

Christian Wimberger, Geschäftsführer der Wimberger Bau GmbH begrüßt die Entwicklung sehr: „Wir sehen in den letzten Jahren, dass die Besucher immer besser informiert kommen – ich würde sogar sagen, sehr vorinformiert. Die Digital-Strategie der Messe - etwa, dass wir als Aussteller unsere Online-Messepräsenz interessant gestalten können - unterstützt den Besucher und uns in unserer Strategie schon im Vorfeld der Messe sehr.“

„Wir versprechen uns vom neuen Konzept, dass wir dadurch neue Zielgruppen erschließen können. Sehr gut finden wir auch die Idee, mit der digitalen Messetasche: Wenn ich beispielsweise einem Besucher ein Prospekt einer bestimmten Häuserreihe hineingeben kann, für die er sich bei unserem Standbesuch interessiert hat. Dieses Prospekt kann er sich dann zuhause im Nachgang zur Messe in Ruhe durchsehen und wir kontaktieren ihn dann. Die digitale Messetasche ist ein Tool, das wir auch sicher nutzen werden.“, erläutert Christian Wimberger, weitere Vorteile des Hybrid-Konzeptes.

Lead-Managements hilft, Reichweiten zu erhöhen

Das Konzept des Lead-Managements gefällt auch der Heizungsbranche sehr gut, das konnte bereits in Vorgesprächen festgestellt werden. „Genau darum geht es auf einer Messe: Wir wollen unsere Kunden - sei es der einzelne Installateur, aber auch der Endkunde - auf den neuesten Stand der Heizungstechnik bringen. Wenn wir mit diesen neuen Möglichkeiten unsere Leads gut erfassen und verwalten können, dann wird uns das sehr helfen.“, zeigt sich Frau Dr. Elisabeth Berger, Geschäftsführerin der Vereinigung Österreichischen Kessellieferanten begeistert. „Oberösterreich ist ein bekannt dafür, Vorreiter zu sein und dass diese Rolle die Messe Wels mit dem Hybrid-Konzept nun ebenfalls einnimmt, begrüßen wir sehr. Die Heizungsbranche freut sich und ist in großer Erwartung, wenn die Leitmesse für Heizungsindustrie wieder nächstes Frühjahr stattfindet und wir unsere Kunden wieder persönlich begrüßen und beraten dürfen.“, fügt Berger abschließend hinzu.

Abschließend geht Robert Schneider noch auf den Plan der Messe Wels ein, das Hybrid-Konzept auf weitere Messe umzulegen: Ab 2022 soll es mehr Hybridmessen bei der Messe Wels geben - neben der WEBUILD Energiesparmesse soll das Konzept auf Messen wie die AGRARIA, Österreichs Leitmesse für Einsatzorganisationen die RETTER und die HANDWERK - die Fachmesse für Holz, Werkzeug, Farbe & Handel, umgelegt werden.

Den Mitschnitt des Live-Streams zur Präsentation ist auf energiesparmesse.at anzusehen.

Die WEBUILD ENERGIESPARMESSE Wels - Österreichs Leitmesse für erneuerbare Energien, Energieeffizienz, Wohnen, Bad und nachhaltiges Bauen - findet von 4. – 6. März 2022 am Gelände der Messe Wels statt. SHK-Fachtag, Mi, 2. März, Bau- & SHK-Fachtag, Do, 3. März.

Nähere Infos auf www.energiesparmesse.at

Download von Presstexten und Pressebildern in Druckqualität zur honorarfreien Verwendung unter Angabe der Bildquelle unter: <https://energiesparmesse.at/media/>

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

Andreas Ullmann

Leiter Werbung und PR

Tel.: +43 7242 9392-6651

a.ullmann@messe-wels.at