



Foto: Bieri Tenta AG

„Ob auf einem Schweizer Gletscher oder in der Großstadt ...“

Freiheit und Flexibilität sind Begriffe, die mit temporären Bauten in Verbindung gebracht werden können. Kurzfristig entstehen Räume auf Zeit, die ganz auf die Anforderungen der Nutzer ausgerichtet sind: ob als gemütliche Behausung für Nomaden, als mobile Forschungsstation bei Expeditionen oder – ganz aktuell – als Notunterkunft für Flüchtlinge. Im Eventbereich eröffnen sie viele neue Möglichkeiten der Inszenierung. Hier beziehen sich die Begriffe Freiheit und Flexibilität vor allem auf die Gestaltung. Denn während bei festen Bauten

die Wünsche der Eventplaner an vorgegebene Strukturen angepasst werden müssen, lässt sich mit temporären Gebäudestrukturen das Firmen-Cl ganzheitlich darstellen. Und das ist heute mehr gefragt denn je.

„Durch innovative architektonische Weiterentwicklung von Zelthallen bis hin zu modernen aber mobilen und ebenso flexibel gestalteten Eventlocations steigen Nutzungsmöglichkeiten und Einsatz in allen Bereichen – auch im MICE-Bereich – an“, verdeutlicht Kevin Menk, Sales Manager bei Röder Zelt- und Veranstaltungs-

service. Dementsprechend haben die Anbieter von temporären Bauten gut zu tun. Oder wie Falk Baumeister, Geschäftsführer der gleichnamigen Eventservice GmbH, es anders formuliert: „Die Auftragsbücher sind voll!“ Das ist für die Branche sicher eine gute Entwicklung. Allerdings stellen die Branchenexperten damit einhergehend auch einen gewachsenen Anspruch bei den Kunden fest – und das in vielerlei Hinsicht. „Höher schneller weiter – die Kunden möchten sich zu den Vorprojekten expressiver anbieten, das ist eine Tendenz“, so Michael Kelm, Niederlassungsleiter Nüssli Deutschland: „Ob

auf einem Schweizer Gletscher oder in der Großstadt – dafür müssen wir Lösungen haben!“ Und auch die anderen Anbieter beobachten diesen Trend. So Detlef Schmitz, Geschäftsführer von Losberger De Boer: „Die Einsatzorte werden immer außergewöhnlicher – denken Sie dabei an eine Eventlocation auf einem Floß auf dem Wasser, die die Sicherheitskriterien eines Kreuzfahrtschiffes erfüllen muss, oder an eine mobile Eventhalle auf einem Hochplateau.“ „Die Flexibilität, mit Zelten und Gebäuden einen überdachten Raum zu schaffen, ist einer der Dreh- und Angelpunkte im Zeltbau“, so Caro Roeffen, zuständig für

Marketing bei Neptunus. „Wobei sich die Flexibilität einerseits in der Modifikation der Zelte widerspiegelt, andererseits in der Reaktionszeit.“

Neben ausgefallenen Einsatzorten verzeichnen die Anbieter eine hohe Nachfrage nach außergewöhnlichen Strukturen. „Die Events sollen ‚unique‘ sein“, stellt Kelm fest. „Keiner möchte mehr einen quadratischen Kasten oder ein schlichtes weißes Zelt mit Giebel.“ Caro Roeffen führt noch weitere Aspekte an: „Schallschutz, Abhängelasten oder das optische Erscheinungsbild – an Zeltlösungen werden mittlerweile annähernd die gleichen Forderungen gestellt wie an feste Gebäude.“

Den gewachsenen Anforderungen in punkto gestalterische Möglichkeiten schließen sich auch die nach einer schnellen Umsetzung an. Falk Baumeister erklärt dazu: „Der Markt ist schnelllebiger geworden, die Vorlaufzeiten teilweise sehr kurz. Konnte man vor vier bis fünf Jahren getrost vier Wochen vor der Veranstaltung auch noch relativ große Zelte buchen, gehen Agenturen und Endkunden mit dieser Taktik mittlerweile ein großes Risiko ein. Das Material ist knapp, die Transportkapazitäten ausgereizt und die Ressource Montagepersonal noch knapper.“

Moderne Werkstoffe und Materialmix

Um den wachsenden Ansprüchen der Kunden gerecht zu werden und vielfältige Lösun-

gen anbieten zu können, hat sich die Branche der Zelt- und Temporärbauten in den vergangenen Jahren stark weiter entwickelt. „Der moderne, kubische Look gibt aktuell die Richtung im Bereich Corporate Events vor“, so Menk. Wie Detlef Schmitz erklärt, verlangen Events mit einem hohen Design-Anspruch eine Zeltarchitektur, die sich deutlich vom Standard abhebt. „Der Markt reagiert darauf mit kubischen, runden oder ovalen Formen und unterschiedlicher Dacharchitektur. Auch die Raumgestaltung wird im High-End-Segment immer großzügiger abgebildet. Das heißt größere Spannweiten und Seitenhöhen. Der typische Zeltcharakter verschwindet, dafür fühlt man sich in einer mobilen Eventlocation der jüngeren Generation wie in einem modernen, stylischen Gebäude“, so der Branchenexperte.

Möglich werden diese individuellen Konstruktionen vor allem durch die Materialentwicklung. Diese konnte zum einen die Stabilität und Sicherheit von temporären Bauten entscheidend verbessern und zum anderen neue optische Gestaltungsmöglichkeiten schaffen. „Im Bereich der Zugfestigkeit, der Materialausdehnung unter Last und im Bereich der Oberflächenveredlung wurden viele Fortschritte erzielt“, stellt Patrick Schnyder, zuständig für Beratung und Verkauf bei der Bieri Tenta AG (CH), fest. Zudem merkt er an: „Die schier unbegrenzten Möglichkeiten für

das individuelle Branding machen die Zelte zum richtigen Eyecatcher.“ Aluminium ist im Bereich der Zelte nach wie vor noch ein wichtiges Material, um leichte und doch stabile Konstruktionen zu realisieren. Ergänzend dazu spielen laut Detlef Schmitz Glasflächen eine immer bedeutendere Rolle. Michael Kelm, verdeutlicht, dass im Temporärbau der Trend in Richtung Glas, Kunststoffe und sogar Carbon geht. „Durch einen Mix unterschiedlicher Materialien lassen sich spacige Formen erzielen.“

Auch in Hinblick auf die Sicherheit können die neuen Materialien punkten. Zum einen werden sie laut Stephan Op-

penberg, Technischer Leiter der Eschenbach Group, den erhöhten Brandschutzanforderungen in diesem Segment gerecht. Zum anderen lassen sich viel höhere Dachlasten und damit längere Standzeiten erzielen. „Zu den bereits erwähnten normativen Anforderungen zeichnet sich ein Trend hin zur Funktionsintegration innerhalb einzelner Gebäudeelemente ab, wie zum Beispiel neue Möglichkeiten zur Verbesserung der Klimaverhältnisse durch integrierte Heizelemente in Wand und Boden oder die Nutzung moderner LED-Technologien oder Leitfasern zur Schaffung neuer Lichtatmosphären“, so Oppenberg. Wie Detlef Schmitz

NEED TEMPORARY SPACE?

EVENT SOLUTIONS

NEPTUNUS structures

neptunus.de

anmerkt, hat der Komfortlevel einer mobilen Veranstaltungshalle in den letzten Jahren deutlich zugenommen und wird auch künftig weiter steigen. „Auch hinsichtlich Ausstattung sind eigentlich keine Grenzen mehr gesetzt“, berichtet Sven Tartler, geschäftsführender Gesellschafter der TARTLER Zelte AG. „Inzwischen werden sogar Personenaufzüge in doppelgeschossige Zeltsysteme eingebaut, damit auch gehbehinderte Personen in den zweiten Stock gelangen können.“

Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung

Verantwortungsvolles Handeln zieht sich durch die gesamte Branche. Und der Zelt- und Temporärbau agiert hier in vielerlei Beziehung. „Unsere verwendeten Materialien sind nachhaltig produziert, werden im Mietsystem wiederkehrend und flexibel ein-

gesetzt“, so Falk Baumeister. „Von daher gibt es ganz wenig ‚Einwegprodukte‘ in unserem Gewerk.“ Und auch Michael Kelm verdeutlicht: „Nachhaltigkeit zieht sich durch die Branche wie ein roter Faden!“ So werde unter anderem auf wiederverwendbare Materialien zurückgegriffen, zum Beispiel aus der Logistik. „Übersee-Container oder Europaletten haben einen hohen Nachhaltigkeitswert“, so der Experte. „Auch ein gewisses Raster hilft bei der Nachhaltigkeit. So können beispielsweise Standardstrukturen, die auf LKW passen, einen höheren Nachnutzen gewährleisten.“

Caro Roeffen verdeutlicht, dass bei Neptunus alle Materialien unter dem Aspekt der Wiederverwendbarkeit angefertigt werden: „Das bezieht sich sowohl auf Standardmaterialien als auch Materialien, die speziell für eine Veranstaltung



Foto: Nüssli Deutschland GmbH

produziert werden.“ „Grundsätzlich ist der temporäre Bau hinsichtlich der Nachhaltigkeit und der Wiederverwendbarkeit der Baumaterialien sehr wirtschaftlich, da er vielseitig über einen sehr langen Zeitraum immer wieder individuell angepasst eingesetzt wird“, gibt Stephan Oppenberg zu Protokoll. „Das können explizite ortsfeste Einzellösungen in der Form ohnehin nicht leisten. Durch die Weiterentwicklung der verwendeten Materialien konnten diese Zeiträume in den letzten 15 Jahren nochmals deutlich gesteigert werden.“

Doch nicht nur in Bezug auf die Produkte positioniert sich die Branche in punkto Nachhaltigkeit, sondern auch aus betriebswirtschaftlicher Sicht.

„Gerade in der Live Kommunikation werden wir immer wieder aufgefordert nachzuweisen, dass wir umweltschonend arbeiten. Und das nicht nur auf der Baustelle, sondern im gesamten Unternehmen“, so Detlef Schmitz. Beispielsweise ist Losberger De Boer unter anderem „ECOfit“ zertifiziert. Röder hat einen ausgebildeten Umweltbeauftragten, der die betrieblichen Vorgänge aktiv begleitet und berät. „Ferner sind wir ISO zertifiziert und als erstes und bisher einziges Unternehmen der Branche EMAS zertifiziert“, betont Kevin Menk.

Und Sven Tartler hebt das soziale Engagement hervor: „Insbesondere im Rahmen der Flüchtlingskrise 2015/2016 konnte die gesamte Branche



Foto: TARTLER Zelte AG

ein großes Ausrufezeichen setzen und verdeutlichen, wie wichtig unser Tätigkeitsfeld sein kann.“

Zukünftige Entwicklung

Zusammengefasst lässt sich sagen, dass sich die Zelt- und Temporärbauanbieter an den Anforderungsprofilen der Kunden orientieren müssen, um zukunftsfähig zu bleiben. „Der ‚Status quo‘ ist derzeit jedoch schon auf einem hohen Niveau“ so Sven Tartler.

Kevin Menk sieht sowohl in Trends und Innovationen als auch im Mitspracherecht der Kunden und deren Möglich-

keiten zur Mitgestaltung den Schlüssel zum Erfolg. Sowohl Patrick Schnyder als auch Falk Baumeister bemerken einen Trend in Richtung Full-Service-Anbieter. Baumeister dazu: „Unser Bereich der Planung, Projektierung und Installation der kompletten Infrastruktur für eine Veranstaltung nimmt immer mehr zu. Hier arbeiten wir als Generalunternehmer und bieten dem Kunden eine schlüsselfertige Übergabe seiner temporären Location.“ „Etablierte Zeltbauer werden ihr Produktportfolio den neuen Bedürfnissen anpassen müssen. Neue Nischenplayer werden den Markt

weiter aufmischen“, prognostiziert Schnyder. Auch eine Konzentration der Branche sehen die Experten. Losberger und De Boer sind ein aktuelles Beispiel. „Ob sich grundsätzlich Konzentrationen in der Branche abzeichnen, bleibt abzuwarten“, so Detlef Schmitz vorsichtig.

Für Losberger De Boer war der Zusammenschluss nach seinen Worten ein logischer Schritt: „Beide Unternehmenszweige hatten schon vor der Konzentration ein nahezu identisches Verständnis bezogen auf Markenwerte und Markenkern. Hier kamen also zwei zusam-

men, die in ähnlicher Weise denken und handeln.“ „Es hat in der Branche schon immer strategische Allianzen gegeben“, stellt Falk Baumeister fest. „Sowohl bei den großen als auch bei den mittleren Unternehmen. Insbesondere aber bei den großen Playern, die von Kapitalgebern und Investoren gesteuert werden, ist das geforderte Wachstum in einem doch recht kleinen Markt oftmals nicht mehr zu realisieren. Hier wird es auch in Zukunft zu Übernahmen von mittleren Unternehmen durch die Konzerne kommen. Auch, um sich Kunden und Umsätze langfristig zu sichern.“

Prolight + Sound 2018 setzt Eventplaza Conference fort – und integriert MerchDays

Vom 10. bis 13. April 2018 zeigt die Prolight + Sound in Frankfurt am Main Technik-Trends und Innovationen für gelungene Events – von Licht und Ton über Präsentations- und Konferenztechnik bis hin zu Mobiliar, Dekoration und Transportlösungen. Darüber hinaus bietet das Freigelände eine Präsentationsfläche für mobile Bühnen, Zeltsysteme und LED-Wände unter Open-Air-Bedingungen.

Teil der Prolight + Sound ist das Vortragsprogramm „Eventplaza Conference“ am Mittwoch und Donnerstag, 11. und 12. April. Die Seminare richten sich an Event- und Incentive-Manager und behandeln Themen wie Veranstaltungsinszenierung, Sicherheit und Marketing. Am Dienstag, den 10. April, findet der „Future Talents

Day“ statt, der Studenten, Azubis und Berufsschüler über Einstiegs- und Karriere-möglichkeiten in der Eventbranche informiert. Alle Vorträge sind für Besucher der Prolight + Sound kostenfrei zugänglich.

Außerdem bildet die Prolight + Sound in 2018 erstmals den Rahmen für die MerchDays, die sich als Branchentreffen der Entertainment-Merchandiser verstehen. So präsentieren Merchandising- und Fan-

artikel-Anbieter am Messedonnerstag und -freitag (12. und 13. April) ihre Produkte und Services im Foyer der Halle 5.1/6.1. Das Portfolio umfasst alle Facetten dieses Bereichs, darunter Textilien, Elektronik und Lifestyle-Artikel sowie Technologien rund um Veredelung, Logistik und e-Commerce.

Mehr Informationen unter www.prolight-sound.com

prolight+sound

Frankfurt am Main
10. – 13. 4. 2018