

Veranstalter:

A member of:

Ideeller Träger:



SHOWTECH

HIGH LEVEL EVENTS

Newsletter

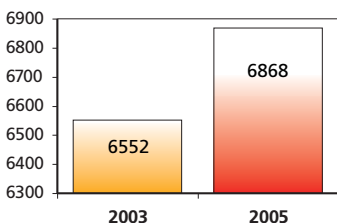
Messe Berlin, 19. - 21. Juni 2007

13. Internationale Fachmesse und Kongress für Veranstaltungstechnik, Event und Services

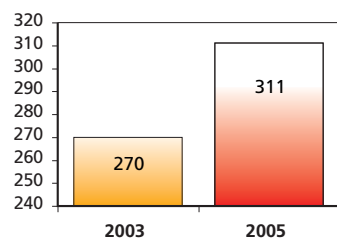


Der DTHG-Vorstand und Messe Berlin Reed eröffnen die SHOWTECH 2005.

in Berlin mit neuen Bestmarken zu Ende ging. 6.868 Fachbesucher konnten wir in den sehr gut angenommenen neuen Hallen 1-4, die erstmals für die SHOWTECH genutzt wurden, registrieren. Ein Plus von 4,8 Prozent gegenüber der Vorveranstaltung. **Die Wachstumsimpulse gingen in diesem Jahr vor allem vom Ausland und von der Einbindung neuer Kundenkreise aus.** Jeder vierte Fachbesucher reiste zur diesjährigen SHOWTECH aus dem Ausland an, fast jeder zweite kam aus einer Entfernung von mehr als 500 Kilometern. Der Neubesucheranteil lag bei 40%. **Die Expertenquote war mit 97,1% gewohnt hoch.** Auch auf der Seite der Aussteller gab es einen Zuwachs. Insgesamt haben 311 Aussteller aus 23 Nationen (2003: 270) ihre aktuellen Neuheiten aus den Bereichen der Bühnen-, Licht-, Audio- und Studioteknik präsentiert. Unser Qualitätskonzept für die SHOWTECH 2005 ist somit auch quantitativ voll aufgegangen.



4,8% Besucherzuwachs



über 13% Ausstellerzuwachs

Frischer Wind auf der SHOWTECH 2005

Mehr Aussteller, mehr Fläche, mehr Besucher

Sehr geehrte Damen und Herren,

es war die bisher erfolgreichste SHOWTECH, die vor drei Monaten als internationales Messe- und Kongress-Forum für den Austausch zwischen Herstellern und den professionellen Anwendern aus Theater, Film, Fernsehen, Show und Event weiter auszubauen. Der hochkarätige Kongress wurde von den Besuchern mit einer regen Beteiligung honoriert. **Auch die Aussteller spürten dies, sie berichteten uns von einem guten Geschäftsverlauf:** Fast 30 Prozent der Fachbesucher investierten bereits während der SHOWTECH, insgesamt fast 80 Prozent nutzten das Informationsangebot der SHOWTECH für künftige Investitionen.

Der wachsende Erfolg der SHOWTECH ist das Ergebnis einer starken Partnerschaft von DTHG und der Messe Berlin Reed. Gemeinsam ist es uns gelungen, die SHOWTECH

als internationales Messe- und Kongress-Forum für den Austausch zwischen Herstellern und den professionellen Anwendern aus Theater, Film, Fernsehen, Show und Event weiter auszubauen. Der hochkarätige Kongress wurde von den Besuchern mit einer regen Beteiligung honoriert. **Auch die Aussteller spürten dies, sie berichteten uns von einem guten Geschäftsverlauf:** Fast 30 Prozent der Fachbesucher investierten bereits während der SHOWTECH, insgesamt fast 80 Prozent nutzten das Informationsangebot der SHOWTECH für künftige Investitionen.

Bestnoten gab es seitens der Kunden für nahezu alle Sortimentsbereiche. Spitzenwerte in der Beurteilung erhielten vor allem die Bereiche Lichttechnik, die Bühnentechnik, die Dekoration und Ausstattung, die Event-Services sowie die Veranstaltungstechnik. Hier zeigt sich auch, dass die SHOWTECH außer im „klassischen“ Kern der Theater, Opern-, Konzert- und Festspielhäuser, aus denen gut die Hälfte aller SHOWTECH-Fachbesucher stammt, **zunehmend auch Entscheidungsträger und Techniker aus Film, Funk, Fernsehen sowie dem Eventsektor, der Architektur und Bauplanung anzieht.**

Die SHOWTECH 2005 hat gezeigt: Die Stimmungslage in der Branche ist gut, die Besucher und Aussteller sind mit dem Verlauf der Messe zufrieden. Dieses Ergebnis bestärkt uns in unserem Bemühen, die SHOWTECH als internationale Drehscheibe für die Veranstaltungs- und Medientechnik weiter auszubauen. **Zahlreiche Aussteller haben bereits ihre Beteiligung an der SHOWTECH 2007 zugesagt.** Das zeigt uns, wie groß das Vertrauen in die positive Entwicklung unserer Messe ist. Lassen Sie uns darum optimistisch in die Zukunft blicken.

Ihre Britta Wirtz
SHOWTECH-Direktorin



Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

das Signal, das von der SHOWTECH 2005 ausging, reicht weit über das hinaus, was sich in den erzielten Bestmarken numerisch ausdrückt. Die Erfolgsbilanz der SHOWTECH 2005 macht deutlich, dass es der DTHG als ideellem Träger und der Messe Berlin Reed als Veranstalter gelungen ist, durch eine nachhaltige Internationalisierungsstrategie und ein neues Erscheinungsbild ein Forum zu schaffen,

das in neuen Hallen und mit zusätzlichen Sonderschauen und -projekten sichtbar an Glanz und mit Fachbesuchern aus 42 Nationen an internationaler Relevanz gewonnen hat. Auch fachlich konnte die SHOWTECH ihre Rolle als internationaler Treffpunkt der Bühnen- und Veranstaltungstechnik durch das von der DTHG gestaltete Kongressprogramm und die DTHG-Mitgliederversammlung weiter ausbauen. Auf ebenfalls große Resonanz stieß die Sonderschau zur historischen Lichttechnik.

Nachdem bereits die SHOWTECH 2003 gezeigt hatte, dass in der Positionsbestimmung als Premiums-Messe eine Perspektive mit Zukunft liegt, ist es uns in diesem Jahr gelungen, dieses Qualitätskonzept auch quantitativ zu „unterfüttern“, ohne dabei Messe mit Masse zu verwechseln. Damit wäre keinem gedient. Denn für die Aussteller wie Besucher ist es gerade das, was die SHOWTECH „unique“ macht und auszeichnet. Die Bestmarken belegen, dass es durchaus möglich ist, auch in der qualita-

tiven Spitze auf internationalem Niveau zu wachsen und neue Kundenkreise zu erschließen. Auch wenn man nie am Ziel ist, sondern stets auf dem Weg dorthin, hat die SHOWTECH gezeigt, dass sie sich mit großen Schritten zu neuen Ufern bewegt.

Thomas Meissner
Vorstandsvorsitzender der DTHG



Stimmen zur SHOWTECH



„Der wachsende Erfolg der SHOWTECH ist das Ergebnis einer starken Partnerschaft von DTHG und der Messe Berlin Reed, die darauf abzielt, die SHOWTECH als internationales Messe- und Kongress-Forum für den Austausch zwischen Her-

stellern und professionellen Anwendern aus Theater, Film, Fernsehen, Show und Event weiter auszubauen. Auch für die Aus- und Weiterbildung hat sich die SHOWTECH zum ‚Treffpunkt Zukunft‘ entwickelt.“
Karin Winkelsesser, stv. DTHG-Vorstandsvorsitzende



„Die SHOWTECH ist die wichtigste Messe für unsere Branche. Sehr positiv ist die neue Hallensituation, die es möglich macht, das Angebot noch klarer zu strukturieren und den technischen Standard zu erhöhen. Wir sind sehr zufrieden.“

Dieter Schmitz,
Leiter Vertrieb-West,
Waagner Biro Germany Stage
Systems GmbH



„Der Umzug in die neuen Messehallen hat der SHOWTECH gut getan – die Aufteilung ist jetzt insgesamt großzügiger und professioneller. Die Qualität der Besucher ist nach wie vor sehr hoch. Und gerade in dieser Zeit, in der die Theaterbetriebe wieder beginnen, in ihre Technik zu investieren, ist die SHOWTECH für uns eine große Chance. Sie ist für uns die einzige Möglichkeit, unsere Zielgruppe zu erreichen. Darum sind wir auch in zwei Jahren gerne wieder dabei.“

Peter Kroul, Vertriebsleiter, Martin Professional GmbH



„Zur Qualität, die schon immer gut war, kam in diesem Jahr eine neue Quantität. Das gilt speziell für Neukunden aus dem Ausland, darunter Japaner und Koreaner sowie zahlreiche Kunden aus Osteuropa. Im Inland macht sich ebenfalls positiv bemerkbar, dass deutsche Theater wieder verstärkt reisen und die SHOWTECH besuchen. Auch das Erscheinungsbild der SHOWTECH hat durch die Installation im Foyer gewonnen und ist Ausdruck neuer Dynamik. Für 2007 haben wir bereits gebucht.“

Hannes Gerriets, Geschäftsführer, Gerriets GmbH



„Mit dem Verlauf der SHOWTECH sind wir zufrieden. Die vielen interessanten Fachkontakte bewerten wir außerordentlich positiv. Die Qualität dieser Kontakte ist sehr gut.“

Sven Beyer, Vertriebsleiter Licht,
Arnold & Richter Cine Technik GmbH & Co. KG



„Lightpower ist seit vielen Jahren auf der SHOWTECH vertreten. Mit der Frequenz und der hohen Qualität der Besucher waren wir in diesem Jahr sehr zufrieden. Und auch die Stimmungslage in unserer Branche ist vielversprechend: Im Bühnenbau wird wieder investiert, das haben wir auf der SHOWTECH deutlich gemerkt.“

Ralph-Jörg Wezorke, Geschäftsführer,
Lightpower GmbH



„Die SHOWTECH ist für uns in der Bühnentechnik die wichtigste Messe. Darum kommen wir auch in zwei Jahren wieder nach Berlin. In diesem Jahr haben wir gespürt, dass die Messe noch internationaler geworden ist und viele Besucher aus Osteuropa angezogen hat.“

Cornelia Freimüller,
Marketing,
SBS Bühnentechnik GmbH



„Die SHOWTECH zeichnet sich durch das sehr professionelle Publikum aus. Der Messeverlauf war für uns sehr erfolgreich. Wir hatten zahlreiche informative und ergebnisorientierte Kundengespräche zu ganz konkreten Projekten mit Interessenten aus den Bereichen Theater, TV und dem Studiobetrieb.“

Frank Rethmann, Geschäftsleitung,
FOCON Showtechnic Vertriebsgesellschaft mbH

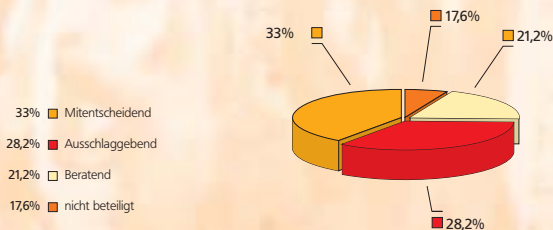


Zahlen zur Veranstaltung



Der DTHG Stand wurde rege von den Besuchern als Treffpunkt zum Networking genutzt.

Einfluss bei Einkaufs-/Beschaffungsentscheidungen

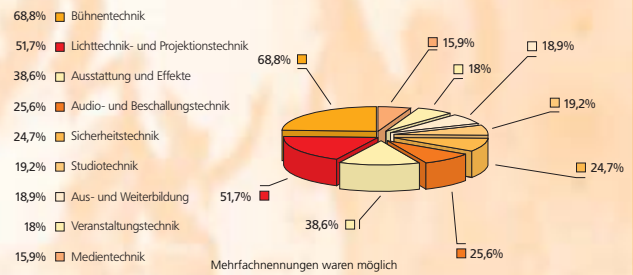


Hochkarätiges Publikum:
Über 80% der Besucher sind Entscheidungsträger.



Technikprofis unter sich. Auf der SHOWTECH knüpfen die Aussteller qualitativ sehr hochwertige Kontakte.

Interessenschwerpunkte der Besucher

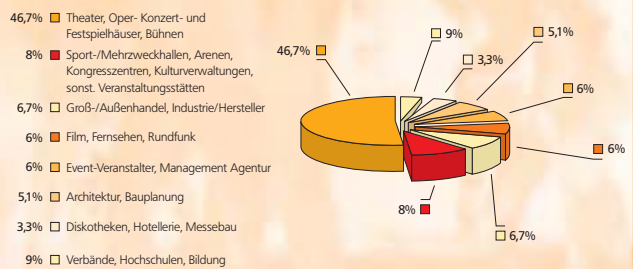


Die Besucher kommen, um das gesamte Spektrum der Veranstaltungstechnik zu sehen. Bühne und Licht sind dabei im Focus: Das Interesse der Besucher spiegelt klar die Schwerpunkte der SHOWTECH wider.



Der Auslandsanteil der SHOWTECH ist auf 25,5% gestiegen. Die Besucher aus Osteuropa haben stark zugenommen, die Zahl der Gäste aus Asien hat sich sogar verdoppelt.

Tätigkeitsfeld der Besucher



55% der Besucher kommen von Veranstaltungshäusern, um für ihre Spielstätten die richtige Technik auszuwählen.

Die Gewinner des zweiten SHOWTECH Product Award



(v.l.n.r.: F. Petermann, Neuköllner Leiternfabrik;
I. Kornas, TECO Bühnentechnik;
M. Sprengel, ADB;
K. Welm, Welm Medientechnik)

Ein Highlight der diesjährigen Veranstaltung war der SHOWTECH Product Award, mit dem bereits zum zweiten Mal kreative Lösungen der Veranstaltungstechnik prämiert wurden.

38 Produkte von 30 Unternehmen waren insgesamt für den Wettbewerb nominiert. Die Wahl zwischen zahlreichen Innovationen fiel der Fachjury alles andere als leicht. Ausgezeichnet wurden in der Kategorie Bühnentechnik die Personenversenkungsanlage „SystemTrap-Lift“ der TECO Bühnentechnik GmbH, in der Kategorie Lichttechnik der Scheinwerfer „Warp/m“ der Firma ADB, in der Audio- und Medientechnik wurde die Software „Mo-Ca InterModulationCalculation“ der Firma Welm Medientechnik prämiert. Der Preis im Bereich Specials & Services ging an die Neuköllner Leiternfabrik GmbH für den Nivello Leiternschuh.

Aktuelle **Ausstellerliste** SHOWTECH 2007

Sichern Sie sich auch jetzt Ihre Standfläche.
Gerne unterbreiten wir Ihnen einen individuellen Standvorschlag.

- A**ADB GmbH, D
Ahlers & Lambrecht GmbH, D
Air Systeme Handels GmbH, D
Arnold & Richter Cine Technik GmbH & Co. KG, D
ASM Steuerungstechnik GmbH, D
- B** & P Veranstaltungstechnik GmbH, D
batalpha BOBACH GmbH, D
BBH Systems GmbH, D
Ben-Ri Electronica S.A., E
Bosch Rexroth AG, D
Bühnenbau Schnakenberg GmbH & Co. KG, D
Bühnenbau Wertheim GmbH, D
- C**ASE-PACK, PL
Cast C. Adolph & RST Distribution GmbH, D
Chr. Mayr GmbH & Co KG, D
- D**edo Weigert Film GmbH, D
DESPAR Licht- & Bühnentechnik GmbH, D
Dieter Cronenberg GmbH & Co. KG, D
DTHG e.V., D
- E**AE Ewert Automation Electronic GmbH, D
Eberhard Bühnen AG, D
Ernst Diekgraefe GmbH & Co., D
- F**einer Lichttechnik GmbH, D
Friedrich Köster GmbH & Co. KG, D
Füllung & Partner, D
- G**ALA Systems Inc., CA
Gerriets GmbH, D
Goetze Bühnentechnik GmbH, D
- H**arlequin International, LU
A. Haussmann Theaterbedarf GmbH, D
Sprenger GmbH, D
HOAC Schweißtechnik GmbH, D
- I**BT GmbH, D

- K**auPo Plankenhorn e.K., D
- L**astro Technische Systeme GmbH, D
Lazaridis Scenic Studio, GR
LEADER LIGHT s.r.o., SK
Licht-Technik Vertriebs GmbH, D
Lucifer GmbH Bühnenlicht, D
- M**BN Eventproducts GmbH, D
Media Academy GmbH, D
MegaCAD Competence Center, D
- N**ivtec-flexibel Bühnensysteme GmbH, D
Norbert Wienold GmbH, D
- P**ffaff Silberblau GmbH & Co., D
Priebe A/S Sceneteknik, DK
PSL Italy, I
- R**äder Busch, D
RVE, F
- S**BS Bühnentechnik GmbH, D
SCHLEGEL & CO. AG, CH
SECO-SIGN GmbH, D
Seilflechter Tauwerk GmbH, D
SERAPID Deutschland GmbH, D
Soundlight - The DXM Company, D
Studio Hamburg Media Consult International, D
- T**heatertechnische Systeme GmbH, D
TR-Electronic GmbH, D
Tüchler Gesmbh, D
- U**niversal Effects S.A.R.L., F
- V**ICOM audiovisuelle Medientechnik GmbH & Co. KG, D
- W**aagner-Biro Germany Stage Systems GmbH, D
Wilhelm Westholt GmbH, D

Daten & Fakten SHOWTECH 2007:

Veranstaltungsort & Hallen:
Messe Berlin, Hallen 1,2,3,4

Datum & Öffnungszeiten:
Dienstag, 19. bis Donnerstag, 21. Juni 2007
19. und 20. Juni 10:00-18:00 Uhr
21. Juni 10:00-17:00 Uhr

Ausstellungsangebot:

- 🎪 Bühnentechnik,
- 📺 Licht- und Projektionstechnik
- 🎧 Medientechnik, Studiotechnik, Audio- und Beschallungstechnik, Bild- und Kommunikationstechnik, Veranstaltungstechnik, Kongress- und Tagungstechnik
- Ausstattung, Dekoration, Effekte, Event-Services, Aus- und Weiterbildungsinstitute/Akademien, Medien, Verbände

Aussteller:
350 Aussteller aus rund 25 Nationen

Die Besucher:
7.500 erwartete Besucher,
26 % davon aus dem Ausland,
98 % Fachbesucher
Technisches Personal und Entscheider von Theatern, Konzert- und Veranstaltungshäusern, Kongresszentren, Film, Fernsehen und Rundfunk, Technik-Dienstleistern, Sport-/Mehrzweckhallen und Arenen, Architekten, Bauträger, Event-Veranstalter und Agenturen, Messebau und Kulturverwaltung, Kinobetreiber, Hotellerie, Diskotheken

Rahmenprogramm:
Fachkongress, Talk Area, SHOWTECH-Night, DTHG Mitgliederversammlung, Jobbörse, SHOWTECH Product Award, Forum Aus- und Weiterbildung

Ideeller Träger:
DTHG
Deutsche Theatertechnische Gesellschaft e.V.
Der Fachverband
Profis für Theater Film Fernsehen Show Event
www.dthg.de

Veranstalter:
Messe Berlin Reed
Messe Berlin Reed GmbH
Niederlassung Düsseldorf
Völklinger Str. 4
40219 Düsseldorf, Deutschland

Kontakt:
Telefon +49 (0)211/90 191-240
Fax +49 (0)211/90 191-244
Email info@showtech.de
Internet www.showtech.de

Kontakt



Britta Wirtz
Director
Tel: +49(0)211/9 0191-129
bwirtz@reedexpo.de



Anke Brendt
Event Manager
Tel: +49(0)211/9 0191-240
abrendt@reedexpo.de



Tanja Belitz
Sales Manager
Tel: +49(0)211/9 0191-242
tbelitz@reedexpo.de