

Liebe Aussteller, liebe Besucher
liebe Freunde und Partner der spoga+gafa,
liebe Kolleginnen und Kollegen,

eine großartige Ausstelleresonanz, abermals gestiegene Besucherzahlen und somit die Verkündung der fünften Rekord spoga+gafa nacheinander. So hätte es wahrscheinlich gestern, am dritten und letzten Tag der spoga+gafa 2020, gelautes; hätte die Welt sich weiter „alt-normal“ gedreht. Es hat aber nicht sollen sein. Der Weg hin zur Absage ist bekannt und hinlänglich besprochen. Wir waren bereit, Köln war es, viele unser Aussteller und Besucher auch.

Heute, Anfang September und somit in der Zeit, welche wir in den Wochen und Monaten zur Absage, diese erfolgte am sechsten Juli, immer wieder besprochen und den Zustand der Welt in dieser prognostizierten, fragen wir uns, wie es gelaufen wäre. Hätten wir eine Chance auf Erfolg gehabt, wären Sie reisebereit gewesen? Wie viele Besucher und Aussteller wären gekommen? Gespräche mit Kolleginnen und Kollegen aus anderen Ländern, Ländern in denen Messen schon länger wieder durchgeführt werden, spielen uns zurück, dass stattgefundenen Veranstaltungen für viele Seiten erfolgreich verliefen und im jeweiligen Output sämtlich über den Erwartungen lagen. In den Nachbesprechungen ging es weniger um die Quantität, sondern um die Qualität der Anwesenden sowie der abgeschlossenen Geschäfte und die Effizienz der Gespräche. Die Entscheider für Sortiment, Einkauf und Produkt trafen in übererwarteter Form aufeinander, das freut uns für die Beteiligten und bestätigt uns in dem Gedanken, dass Messen nicht nur in Zukunft, sondern auch jetzt möglich sind. Sie sind es dann, wenn wir das Parkett alle mit der damals wie heute richtigen Erwartungshaltung betreten: Qualität vor Quantität.

Am Ende aller Gedanken bleibt aber, dass die Entscheidung, die Messe 2020 abzusagen, richtig war. Für das Feedback, welches wir auf unserem Weg hin zur Absage im Nachhinein erhielten, intern wie extern, danken wir und wissen dieses sehr zu schätzen. Wenn die hunderten Gespräche der letzten Monate eines gebracht haben, dann das gegenseitige Vertrauen, untereinander als Partner auf Augenhöhe zu agieren. Mehr als bereits in der Vergangenheit folgen wir in unserem Handeln den Bedürfnissen unserer Grünen Gartenlifestyle-Branche. Die geführten Gespräche über den Status, die Chancen der Zukunft und die Belange unserer Aussteller und Besucher segmentübergreifend, haben uns zum Entschluss gebracht, die spoga+gafa bereits jetzt dauerhaft in das Ende der ersten Jahreshälfte zu legen.

Die Gespräche und Szenarien der letzten Monate und Jahre haben gezeigt, dass der Juni eine deutlich große Schnittmenge im Abgleich sich verändernder Bedarfe von Lieferanten und dessen Zielhandel ermöglicht. Der neue Termin kommt, das merken wir deutlich, gut an. Für jeden steckt eine Chance, für keinen eine Unmöglichkeit in der Neuausrichtung. Der September hat Stärken, der Juni wiederholt und verändert diese. Standen in den letzten Jahren neben der Produktschau nicht selten die Ziele Brandbuilding, Networking und PR im Vordergrund, so folgen diese Kompetenzen der spoga+gafa auch in den Juni. Bei vielen Partnern der Messe ergänzt sich der neue Termin nun aber um die Möglichkeit, ihre Produkte dem Handel früher vor zu stellen. Das Feedback, das wir sowohl von Aussteller- als auch von Besucherseite generieren, zeigt, dass sowohl die Kunden, die an die Großfläche adressieren, als auch die, die an den jeweiligen Fachhandel adressieren, beide hervorragende Chancen in dem Juni Termin sehen. In diesem Zuge werden wir nicht müde mitzuteilen, dass der nächstjährige Termin Ende Mai eine einmalige Ausnahme darstellt. Folgend finden wir, so der Terminplan es zulässt, Mitte und Ende Juni statt. Die Gespräche, die wir im Vorfeld der Verkündung mit dem jeweiligen Fachhandel, sei es den der Möbelkunden, als auch z.B. den des Grillbereichs führten, zeigten, dass man problemlos damit leben kann, einmalig bereits

Ende Mai nach Köln zu kommen. Natürlich passen die Termine der Folgejahre, sprich Mitte oder Ende Juni, unseren Partnern anschließend besser.

Auf Ausstellerseite müssen wir uns aber nichts vormachen. Für einige Partner wird es im ersten Jahr nicht einfach, ihren gelernten Produktzyklus dem neuen Messetermin leicht an zu passen und die Präsentationsfähigkeit der Produkte um gut zwei Monate nach vorne zu ziehen. Die betroffenen Unternehmen haben in den Grundlagengesprächen hin zur gewünschten Verlegung aber deutlich vermerkt, dass sie die Anpassung für möglich halten und den früheren Termin somit für bestmöglich gewählt empfinden. Schauen wir auf die Zahlen des Rebookings, so zeigt sich, dass alle Hallen nicht nur die alten Aussteller wiedergewinnen, sondern in deutlichem Maße Unternehmen anmelden, die in den letzten Jahren nicht teilnahmen. Dieses gilt u.a. für den Barbecue-, den Dekorationssektor, die Halle 6 mit unseren Technik- und Ausstattungskunden, als auch und insbesondere für den Möbelbereich. In all unseren Hallen gilt somit: einmal gemeinsam durch den Mai, dann glücklich in den Juni.

Liebe Wegbegleiter der spoga+gafa. Gestern Abend haben wir kein gemeinsames Kölsch an Ihrem Stand oder auf einer unserer Partys getrunken. Bald aber wieder. Auf der größten Gartenlifestyle-Messe der Welt. In Köln. Versprochen.

Bis dahin senden wir Ihnen Grüße und wünschen Ihnen für die aktuellen Herausforderungen alles Beste.

Catja Caspary, Stefan Lohrberg und das Team der spoga+gafa