

Interview mit Michael Ostertag-Henning und Jan Domin

Turn your Space into Value

Projekt: Software AG auf der Hannover Messe 2019
Kunde: Software AG, Darmstadt
Konzept: Schmidhuber, München
Eröffnung: 1. April 2019
Dauer: temporär
Fläche: 330 m²

Die Kommunikation im Raum hat eigentlich nur ein Ziel: Die sinnvolle Begegnung von Menschen und Themen. Es entstehen begehbare bespielbare Themenwelten, wo unsere Wahrnehmung ganzheitlich eingenommen wird. Gewissermaßen Events auf Dauer. EVENT PARTNER stellt in jeder Ausgabe ein Projekt aus diesem Bereich in einem Kurzinterview vor.

 JEAN-LOUIS VIDIERÈ

Auf dem neuen Messestand der Software AG dominiert ein Slogan, der immer wieder unterschiedlich endet: „Turn your data into value, time, speed, security, simplicity ...“ Was steckt dahinter?

Die kommunikative Neuausrichtung der Software AG stellt den wirklichen Kundennutzen in den Mittelpunkt. Funktions- und Technologievermittlung treten zurück

und ermöglichen dadurch das Formulieren einer klaren Botschaft zu Mehrwert und Ergebnis. Dies haben wir 2019 über viele Touchpoints konsistent gestaltet und wir freuen uns, dass der Messeauftritt auf der HMI seinen Beitrag dazu leistet. Sozusagen eine gebaute Kampagne.

Entsprechend beweglich wirkt auch die Szenografie des Lagerraumes sowie die Grafik mit hoher visueller Wir-

Fotos: Jörg Hempel



Jede Stunde wird ein neues Thema moderiert.



Raum für Aufenthalt, Gespräch, Arbeit, Pause

Die passende Gestaltung im Industrie-Stil kann auch für eine einladende Stimmung sorgen.



Der Slogan „turn your data into value“ kann spielerisch individualisiert werden.

kung. War dieses Raumbild für die Hannover Messe maßgeschneidert?

Vor der Hannover Messe wurde das Konzept bereits in einem reduzierten Maßstab auf der IoT World in Santa Clara umgesetzt. Hier auf der Hannover Messe steht die Software AG inmitten potenzieller Kunden anstatt unter Konkurrenten: Für beide Situationen hat das Bild gestimmt. Viele „Arbeitszonen“ mit Hands-on-Exponaten, Raum für Gespräche anstelle von Frontbeschallung, mit Werten gefüllte Hochregallager, Beispiele sowie Showcases. Das Konzept ist vor Ort optimal ausgegangen, was sich zum einen im unmittelbaren Feedback, zum anderen in den nachträglichen ROI-Analysen gezeigt hat. Wir sehen das als Bestätigung, dass reale Begegnungsräume nicht nur der persönlichen Kundenansprache und -bindung dienen, sondern auch einen wirtschaftlichen Mehrwert bieten.

Das klingt wie ein Appell für die Kommunikation im Raum.

Ja, es ist ein Aufruf in diesem Sinne! Das Ende der CeBIT wird nicht nur von der Kreativbranche bedauert. Auch unsere Kunden sind davon überzeugt, dass ein neues zeitgemäßes Begegnungsformat für die digitale Industrie in Deutschland Zukunft hat. Elementar hierfür sind gesunde Unternehmen und Produkte, wie sie in der IT-Branche zahlreich existieren, sowie das Wissen um die Wichtigkeit eines engen und realen Austauschs mit dem Kunden. ● [11348]



Michael Ostertag-Henning, seit 2008 geschäftsführender Partner bei Schmidhuber, Visionär und Dipl.-Ing. Architekt



Jan Domin, Architekt und Software AG Client Manager, seit Juli 2016 assoziiertes Partner bei Schmidhuber

BEI JEDER

Größe

KOMMT ES NUR AUF DIE

Technik

AN!



TECHNIK & KREATIVITÄT
 Alles aus einer Bude.

www.nordlite.de
 Tel: 040 / 54 72 04-0