



Scherben bringen Wissen

Glas zerschlagen, Profilbuchstaben bauen und Grafikprogramme nutzen. Die WETEC wartete mit einem action- und lehrreichen Rahmenprogramm auf.

Die WETEC 2018 konnte erneut ein Wachstum verzeichnen. 9.791 Besucher kamen vom 15. bis 17. Februar nach Stuttgart, das sind knapp 30 Prozent mehr als noch zwei Jahre davor. Und all diese Messebesucher wollten vor allem eins: auf dem neuesten Stand sein. Auf der einen Seite möchte man die neuesten Produkte, Geräte und Services der Aussteller kennenlernen, auf der anderen geht es um das eigene Können. Bin ich auf dem neuesten Stand? Bei welchem Thema könnte ich noch etwas lernen? Schließlich ist nichts so stetig wie die Veränderung, vor allem in einer Branche wie der Werbetechnik, in der kontinuierlich neue Produkte entwickelt, Techniken optimiert werden und sich gesetzliche Rahmenbedingungen verändern. Das trifft den angestellten Werbetechniker wie den Geschäftsführer und nur wer immer auf dem aktuellen Stand ist, wird bestehen. Hier bot auch in diesem Jahr die WETEC das richtige Pflaster, um den eigenen Wissensstand abzuklopfen und

dort mitzumachen, wo man vielleicht nicht oft die Chance dazu hat.

Einen vielseitigen, praxisorientierten und qualitativ hochwertigen Einblick in aktuelle Themen gaben die Vorträge im WETEC-Forum. Diese fanden an allen drei Messtagen statt und waren für jedermann ohne Anmeldung zugänglich. Damit niemand die Messe verlassen musste, auf der Suche nach einem weit entfernten und vielleicht schwer zu findenden Konferenzraum, platzierten die Veranstalter das Forum mittig in der Halle 4 zwischen den Ausstellern. Damit holten sie das Thema Bildung im wahrsten Sinne des Wortes in den Mittelpunkt der Messe und den Besuchern blieb mehr Zeit für das Wesentliche: das Netzwerken und den Erfahrungsaustausch mit anderen Branchenkollegen.

Aller Anfang ist Corel

Die meisten Vorträge im Forum hielt Corel und stellte dabei die

vielen Möglichkeiten und Funktionen seiner Softwareprogramme für den Werbetechniker vor. Fünf Anwendungsbereiche stellte der Softwareentwickler in einstündigen Workshops vor, darunter Grafikdesign, Textilveredelung und Car Wrapping. Das Konvertieren von Bitmaps zu Vektorgrafiken gehört zum Alltag eines Werbetechnikers und doch kommt es dabei dennoch gerne mal zu Fehlern: Deshalb demonstrierte das Unternehmen, wie Nutzer mit der Grafik- und Bildbearbeitungssoftware Coreldraw Graphics Suite Rasterbilder in

Vektoren umwandeln. Diese Vektorgrafiken kann der Anwender dann zum Beispiel in Car Wrapping-Projekten einsetzen, die in weiterer Workshop behandelt hat. Im gut besuchten Workshop von Corel-Trainerin Suzanne Smith ging es um den variablen Datendruck. Das ist eine Form des Digitaldrucks, in der einzelne Elemente der Druckwerke wie Texte, Bilder oder Grafiken individuell geändert werden können. Anhand einer Beispieldatei führte die Trainerin durch die einzelnen Schritte und erklärte den Mehrwert des Verfahrens. Darüber hi-

Die Vorträge im WETEC-Forum waren stets gut besucht.

Auf der „Work and Do Area“ hat signforum24 einen kompletten werbetechnischen Workflow gezeigt.



naus bekam der Werbetechniker einen Einblick in die Möglichkeiten, mit Coreldraw Stickereien zur Textilveredelung anzulegen sowie mit Photo-Paint das Freistellen zur Bildoptimierung zu üben. Tim Schade von Corel war sehr zufrieden mit den Besucherzahlen der Workshops: „Wir waren so gut wie immer ausgelastet und merken auch nach der Messe immer einen Anstieg bei unseren Webinaren, die die Themen von der Messe weiterführen und vertiefen.“



Von den Druckdaten bis hin zum fertigen Spannrahmen – auf der „Work and Do Area“ erstellten Werbetechniker alles vor Ort.

Auch für den immer wichtiger werdenden Bereich Digital Signage gab es ein Vortragsprogramm. Unter anderem für die, die sich mit dem Thema noch gar nicht oder noch nicht intensiv auseinandergesetzt hatten. Unternehmensberater Karl-Joachim Veigel von Primeconsult hielt einen Vortrag zum Thema „Digital Signage: von der analogen Werbung in die digitale Welt“ und gab den interessierten Zuhörern eine kurze Einführung in die digitale Werbung. Dabei ging er auf Stolperfallen und Wissensstützen ein, etwa in Form von Marktstudien, die das Unternehmen regelmäßig

durchführt. Das Thema kam sehr gut an, alle Plätze waren belegt und viele Besucher blieben sogar auf den Gängen stehen, um trotzdem noch etwas mitzubekommen. Auch der Referent selbst freute sich über den hohen Andrang: „Das war sehr gut besucht und es gab viel positives Interesse an dem Thema.“ Die Besucher bezeichneten den Vortrag als „kurzweilig und interessant“ und „sinnig“. Das seien Dinge, die man wissen müsse. In einem weiterführenden Vortrag ging der Un-

ternehmensberater auf das spezielle Gebiet der digitalen Türbeschilderung ein und erklärte den anwesenden Werbetechnikern, wie sie auch ohne großes Vorwissen Digital Signage in ihr Leistungsspektrum aufnehmen und umsetzen können.

Einen Blick über den Teller- rand konnte man bei den Vorträgen von Achim Carius wagen, der den Wirtschaftsverband Kopie & Medientechnik beziehungsweise dessen Netzwerk motio vorstellte. Es entstand als Reaktion auf das veränderte Rollenverständnis von Druckdienstleistern, die mehr und mehr als breit aufgestellte

Kommunikationsdienstleister agieren, und will diese mit Lieferanten und Kunden zusammenbringen. Er zeigte auf, wie Digitaldrucker und Werbetechniker von dem Netzwerk profitieren können. Auch der Fachverband der Druckindustrie und Informationsverarbeitung hat die WETEC genutzt, um sich vorzustellen. Der erste Bundesvorsitzende Hans-Jürgen Altes stellte in einer kurzen Session die Arbeit des Verbandes vor, in dem sich bundesweit Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus dem Bereich der Druck- und Medienindustrie zusammengeschlossen haben. Der Verband sieht sich als Kompass in der wachsenden Informationsflut und will den Dialog zwischen Fach- und Führungskräften, dem studentischen sowie dem Ausbildungsnachwuchs fördern.

Fest zuschlagen, bitte!

Ins Praktische ging der Vortrag von Andreas Ley vom Fachhändler f+z in Kooperation mit Marius Kozub von 3M. Ihr Thema waren Sicherheitsfolien für den Flachglasbereich. An jedem Messtisch einmal erklärten die beiden, wie und für welchen Zweck Sicherheitsfolien auf Flachglas verklebt werden und wann solche Folien sinnvoll beziehungsweise ungeeignet sind. Dazu gingen sie auch auf die bestehenden Normen ein, wie etwa DIN EN 12600, die die Stoß- und Schlagfestigkeit beschreibt. Passend zu dem Vortrag gab es am Stand von f+z in der WRAPandSTYLE Event Arena eine Vorführung. Wer Lust hatte, bekam eine Schutzbrille und einen Baseballschläger und durfte versuchen, eine Fensterscheibe, die mit Schutzfolie ver-

ORES

Display Europe

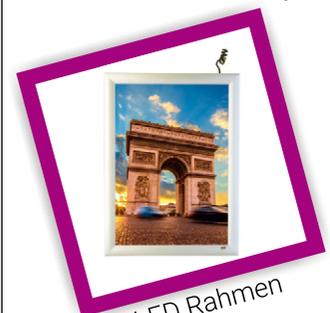
Display Produkte
direkt vom Hersteller



Posterrahmen



Kundenstopper



LED Rahmen



Textil Rahmen



Schaukästen

ORES DISPLAY EUROPE GmbH

Am Blaufuss 8, 46485 WESEL
DEUTSCHLAND
+49 (0)281 473 66 160
info@oresdisplay.eu



oresdisplay.eu

klebt war, zu zerschlagen. Was zwar funktionierte, jedoch schwer: Die Scheiben wurden durch die Folie zusammengehalten – auch nachdem sie gebrochen waren, und es gelang den meisten Freiwilligen lediglich, ein Loch hineinzuschlagen, das kaum groß genug für eine Faust war. „Da kann ein Einbrecher nicht hindurchfassen, ohne sich zu verletzen“, erklärte Andreas Ley den Zuschauern.

schiff Enterprise. Die Herausforderung dabei war es, die Folie fehlerfrei auf den eiförmigen Hub-schrauber aufzubringen – kein leichtes Unterfangen, da die Form quasi nur aus Rundungen bestand. Umso mehr konnte sich das Ergebnis sehen lassen. Die Gewa und der ZVW bildeten in der WRAPandSTYLE Event Arena einen gemeinsamen Stand. Dort drehte sich alles um Aufklärung: Mehrere fertig folierte Autoteile,

nen Schwerpunkt auf der Messe. Wer Lust hatte, konnte gleich das Verkleben von verschiedenen Materialien an Mitmachstationen testen: Dazu gehörten Car Wrapping- und Fassadenfolien, die in den neuen Farben der Marken Avery und mactac präsentiert wurden.

Keine Sonderfläche und kein Rahmenprogramm, aber eine Überraschung bot Dsxpress, das seinen Stand nicht wie üblich mit allerlei Produkten und Experten bestückte, sondern lediglich ein Podest mit Bildschirmen aufgestellt hatte. Die Bildschirme zeigten holografische Videos in Dau-



In der WRAPandSTYLE Event Arena gab es jede Menge Liveverklebungen zu sehen.

Der Ultraleichthub-schrauber bekam eine Folierung, die an das Raumschiff Enterprise erinnerte.



Ab in die Arena

In der WRAPandSTYLE Event Arena wurde foliert, was das Zeug hält. Namhafte Hersteller und Händler von Car Wrapping-Folien hatten ihre Stände um die 400 Quadratmeter große Arena aufgebaut und zeigten jeden Tag ihr Können an verschiedenen Fahrzeugen, wie einem Chevy Camaro, dem Smart, der am letzten Messtag verlost wurde und einem Kleinhubschrauber. „Wrap the Egg“ nannten die Profis von f+z die Aktion, denn die Form des Ultraleichthubschraubers erinnerte an die eines Hühnerreis. Das bis zur Messe geheime Design des Fluggeräts entpuppte sich als eine Hommage an das Raum-

beispielsweise eine Motorhaube, hatte die Gewa im Gepäck – gut wie auch schlecht verklebte. An den mit unterschiedlichen Techniken folierten Gegenständen zeigte die German Wrapping Association, wie sie sich qualitativ hochwertige Folierungen, die ihren Gütekriterien entsprechen, vorstellt.

Einen weiteren Gemeinschaftsstand betrieben Avery Dennison und Ude Folierungskonzepte. Dort vermittelten sie, dass ein jeder Folierer extreme Herausforderungen meistern kann, sofern er über das nötige Know-how, Materialwissen und Übung verfügt. Deshalb bildete das gemeinsame Angebot an Workshops und Fortbildungen ei-

Ein Höhepunkt war die Verlosung eines Smart. Die Gewa-Folierer um Jürgen Eidt haben auf der Messe aus dem Smart Fortwo einen Smart „Forcool“ gemacht. Dazu haben sie die Motorhaube mit einer weißen und die Türen mit einer schwarzen Effektfolie, gesponsert von f+z, verklebt. Am letzten Messtag hat der WNP Verlag den Kleinwagen verlost. Eine kleine Überraschung gab es hier: Über alle drei Messetage hinweg haben die Besucher etliche hundert Teilnahmekarten ausgefüllt. Nach dem Mischen der Karten wurde tatsächlich ein Gewinner gezogen, der live vor Ort war und somit gleich die Schlüssel zu seinem neuen Auto überreicht bekam.

erschleife und sollten ein Experiment sein. „Wir haben das absichtlich ohne Personal gemacht, um zu sehen und zu zeigen, wie das Display wirkt und als Eyecatcher anzieht“, erklärte Heiko Bauß von Dsxpress. Für den Hersteller ein Erfolg, in den drei Messtagen landeten knapp 130 Visitenkarten in seiner Sammelbox. Die Displays sollen am POS zum Einsatz kommen und durch die holografischen Bilder eine hohe Besucherfrequenz erzielen.

Der Stand wächst

„Nicht gucken, anfassen!“ war das Motto auf der „Work and Do Area“ von signforum24. „Ein über viele Jahre gewachsener Plan

konnte auf der WETEC erstmalig in vernünftigem Umfang umgesetzt werden. Resultierend aus unzähligen Gesprächen bei früheren Messen war irgendwann klar, dass es nicht bei Theorie bleiben kann“, erklärt Martin Gerhardts von signforum24. Also musste etwas Handfestes her – die logische Konsequenz war ein Aktionsstand, auf dem von Kollege zu Kollege Erfahrungen und Techniken vermittelt wurden. Anfangs war der Stand quasi noch leer und nur skelettartig vorhanden. „Die Idee, während der Messe unseren Stand fertig zu bauen und die Besucher daran zu beteiligen, fand die meiste Zustimmung“, verrät Martin Gerhardts. Es war jedoch keine reine Vorführung, der Standbesucher sollte sich in den Workflow integriert fühlen. Dafür sorgte zusätzlich ein Moderator, der das Handwerk selbst kennt und die Besucher ansprach und aufforderte, mit Hand anzulegen.

Der Plan ging auf. Über alle drei Tage wurden Digitaldrucke gefertigt und auf Rahmen gezogen, die dann als Wände für den Messestand aufgestellt wurden. Die nötigen Daten wurden vor Ort erstellt und aufbereitet. Wäh-



Überraschung am letzten Messtag: Der Gewinner des Smart „forcool“ war vor Ort und bekam sofort die Schlüssel überreicht.

renddessen wurden zwei Werbeanlagen gefertigt und mit LEDs bestückt. Die nötigen Teile kamen von Ausstellern, an die die Besucher weitergeleitet wurden, wenn mehr Interesse bestand. „Wir verkaufen nichts, wir verknüpfen nur“, hörte man den Moderator immer wieder sagen, der damit den Nagel auf den Kopf traf.

Die Startveranstaltung hat gezeigt, dass der Wunsch nach einer typischen Leistungsschau groß ist. Aber eine Leistungsschau unter Kollegen ohne Verkaufsabsicht. Die „Work an Do Area“ wird in Zukunft weitere Felder abdecken, erklärte Martin Gerhardts. Ge-

plant ist zum Beispiel, Jungmeister eine Plattform zu bieten, auf der sie sich zukünftigen Arbeitgebern präsentieren können. Vorausgewählte Kandidaten sollen dann vor Ort Aufgaben stemmen und Lösungen erarbeiten. Entstehen wird so ein Exposé, mit dem man sich bewerben kann. Außerdem sollen alte Techniken zum Mitmachen auf der Fläche integriert werden. „Denkbar sind Schildermaler, die ihre Kurse live auf der Messe abhalten. Vergolden wird sicher auch wieder ein Thema werden“, überlegt der signforum24-Vorstand.

Der komplette Workflow in

der „Work and Do Area“ war eine Idee des signforum24, der mittlerweile größten und bekanntesten Internetplattform für Werbetechnik in Deutschland. Die Realisierung dieser Idee war jedoch nicht ohne Partner möglich, betont der Vorstand des signforums, Martin Gerhardts. Die Datenverarbeitung lief über Corel und Wacom, Produkte für Lichtwerbung kamen von Malux, Comhan, thysen krupp, Propprofil und Bluezone Berlin. Die Spannrahmen für die Drucke stellte Haas Werbetechnik zur Verfügung, Medacom spendierte den nötigen Schneidplotter und Cameo Laser den Lasercutter. Die Digitaldrucke realisierten Mimaki, DP Solutions und Complot Papier Union. Die Arbeitskleidung auf der „Work and Do Area“ kam von Ralawise. Damit zeigte signforum24 live, was im Internet schon seit vielen Jahren funktioniert: Kooperation und Austausch unter Profis. ■

Wennaël Würmli

wuermli@wnp.de

www.expo-4-0.de

www.wetec-messe.de

FORMOmagnet

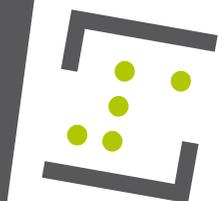
NEU!

Das neue Schildersystem FORMOmagnet zur Schraub- oder Klebmontage überzeugt in vielerlei Hinsicht.

Die Schildstärke beträgt nur 4,5 mm und die Abdeckscheiben sind flächenbündig in die Alurahmen eingesetzt.

Es stehen mehrere Standarddesigns zur Auswahl.

- schneller Textwechsel
- Hoch oder Querformat
- flächenbündige entspiegelte Abdeckscheibe
- Brandklasse B1
- hervorragend geeignet für lange Wegweiser



SCHILDER Systeme

+43 6272 4240

@ anfragen@schildersysteme.at

5110 Oberndorf

Salzburger Str. 177

www.schilder-systeme.com