„Die IDS leistet einen wichtigen Beitrag zum Gesamtergebnis der Koelnmesse“ *“IDS makes an important contribution to our overall business results”*

Messechefin Katharina C. Hamma im Interview *An interview with Koelnmesse COO, Katharina C. Hamma*

Katharina C. Hamma, Geschäftsführerin Koelnmesse. *Katharina C. Hamma, Koelnmesse COO.*

■ In dieser Woche empfängt Köln wieder zahlreiche Angehörige zahnmedizinischer Berufe zur Internationalen Dental-Schau (IDS). *today international* spricht mit Koelnmesse-Chefin Katharina C. Hamma über die Veranstaltung und was Besucher in diesem Jahr von der weltgrößten Dentalmesse zu erwarten haben.

today international: Frau Hamma, seit über einem Jahr sind Sie als Messechefin in Köln tätig. Durch welche Merkmale zeichnet sich der Standort am Rhein Ihrer Meinung nach besonders aus?

Katharina C. Hamma: Einer der großen Vorteile der Koelnmesse ist ihre zentrale Lage. Denn Köln liegt im Zentrum der Europäischen Union. Im Radius von 500 km um Köln leben 155 Millionen Europäer. Sie verfügen über einen überproportional hohen Anteil am Bruttoinlandsprodukt der Europäischen Union. Auch die Lage und die Erreichbarkeit des Messegeländes sind optimal: Es ist nur einen Steinwurf von der Kölner Innenstadt entfernt – alle Verkehrsmittel sind in kurzer Zeit erreichbar. Während der Veranstaltungen halten alle wichtigen Fernzüge nicht nur am Kölner Hauptbahnhof, sondern auch am Bahnhof Köln Messe/Deutz. Der Flughafen Köln/Bonn bedient 100 Ziele im In- und Ausland und ist zentraler Knotenpunkt für Low-Cost-Carrier. Der ICE verbindet vier weitere internationale Flughäfen mit der Koelnmesse: Frankfurt am Main, Amsterdam, Brüssel und Düsseldorf sind in kürzester Zeit erreichbar. All das sorgt dafür, dass Aussteller und Besucher schnell und unkompliziert zur Koelnmesse kommen können.

Trotz der schwächelnden Weltwirtschaft geht es der deutschen Messeindustrie erstaunlich gut. Welche Gründe sind für diese Entwicklung verantwortlich?

Die deutsche Messewirtschaft ist weltweit führend. In Deutschland finden die Weltleitmessen für zahlreiche Branchen – wie beispielsweise die IDS – statt. Dementsprechend zeigen Unternehmen aus aller Welt auf deutschen Messen Präsenz, um gerade auch in wirtschaftlich schlechteren Zeiten, neue Absatzmärkte zu erschließen. Schließlich sind Messen ein äußerst effektives Marketinginstrument. Zudem verfügt Deutschland weiterhin über eine ausgesprochen stabile Konjunktur. Entsprechend ist die Nachfrage. Das macht die deutschen Messen für Unternehmen, die ihre Geschäfte in Deutschland ausbauen möchten, außerordentlich interessant.

Das letzte Fiskaljahr war mit einem Umsatz von 235 Millionen Euro eines der erfolgreichsten in der Geschichte der Koelnmesse. Welchen Anteil hatte die IDS an diesem Ergebnis?

Die Internationale Dental-Schau zählt zu den wichtigsten Veranstaltungen der Koelnmesse. Es gibt nur wenige Messen in Köln, die mehr Aussteller und Besucher anziehen – insbesondere unter den Fachmessen. Dementsprechend leistet die IDS einen wichtigen Beitrag zum Gesamtergebnis der Koelnmesse.

Die Zahl an Ausstellern für die IDS 2013 ist bereits wieder auf dem Level der Vorgängerveranstaltung. Welche Erwartungen haben Sie an Ihre erste IDS?

Ich erwarte, dass wir die Zahlen der letzten, sehr erfolgreichen IDS noch einmal übertreffen können. Das heißt: mehr Aussteller, mehr Fläche, mehr Besucher. Den neuen Flächenrekord haben wir mit 150.000 m² Bruttoausstellungsfläche bereits aufgestellt. Genauso werden wir die Ausstellerzahlen im Vergleich zur Vorveranstaltung toppen. Und auch mit Blick auf die Besucherzahlen unternehmen wir alles, damit wir am 16. März einen neuen Rekord verkünden können.

Der Zuwachs in diesem Jahr ist vor allem auf das Interesse von Dentalherstellern aus dem Ausland zurückzuführen. In welchen Regionen herrscht die meiste Nachfrage?

Nach Deutschland sind Italien, die USA, die Republik Korea, China, die Schweiz, Frankreich und Großbritannien die am stärksten vertretenen Länder. Zudem werden im März 2013 wieder 13 Gruppenbeteiligungen aus dem Ausland auf der IDS Präsenz zeigen: nämlich aus Argentinien, Brasilien, Bulgarien, China, Großbritannien, Israel, Italien, Japan, Pakistan, die Republik Korea, Russland, Taiwan und den USA.

Welchen Anteil haben die zahlreichen Auslandsdependenzen der Koelnmesse an diesem Wachstum und welchen Stellenwert genießt die Messe generell im Ausland?

Die Koelnmesse verfügt über ein weltweites Vertriebsnetzwerk mit internationalen Messevertretungen in mehr als 80 Ländern. Diese unterstützen das IDS-Team in Köln selbstverständlich intensiv bei der Aussteller- und Besucherakquise. Von Vorteil ist dabei natürlich, dass die Position der IDS als Weltleitmesse der Dentalbranche unbestritten ist. Viele Unternehmen fokussieren sich daher auf die IDS und hinterfragen deshalb sogar die Beteiligungen an nationalen Veranstaltungen. Zudem ist die Koelnmesse als solche weltweit bekannt und genießt ein sehr hohes Ansehen. Erst im Herbst 2012 hat eine Marktforschung ergeben, dass Köln weltweit als Standort für Messen, Tagungen und Kongresse geschätzt wird – unter anderem auch aufgrund der bereits erwähnten zentralen Lage und des modernen Geländes. Insbesondere im Ausland gilt die Koelnmesse als

today »Seite 4

■ *This week, Koelnmesse will again be welcoming dental professionals from all over the globe to Cologne for the International Dental Show (IDS).* today international *had the opportunity to speak with COO Katharina C. Hamma about the event and what can be expected from the world's largest dental fair.*

today international: ***Ms Hamma, you have been working as Chief Operating Officer of Koelnmesse since early last year. In your opinion, what makes the fairground in this city on the Rhine so special?***

Katharina C. Hamma: *One of the main advantages of Koelnmesse is its centralised location, with its host city Cologne literally in the centre of Europe. There are 155 million Europeans living within a radius of 500 kilometres and they control a significantly large share of the European Union's gross domestic product.*

The location and the accessibility of the fairground itself are optimal, as it is only a stone's throw from the city centre. All means of transportation can be reached within minutes. During the show, all important long-distance trains will stop at the main station in Cologne and at the Köln Messe/Deutz station. The Cologne/Bonn airport serves 100 domestic and international destinations and is a central hub for low-cost carriers.

The InterCity Express links Koelnmesse with four more international airports in Frankfurt/Main, Düsseldorf, Amsterdam in the Netherlands and Brussels in Belgium. All these factors make it quick and easy for exhibitors and visitors to reach Koelnmesse.

Despite the weak global economy, the German trade show sector is doing surprisingly well. What do you think the reasons for this are?

The German trade show sector is leading globally and foremost fairs for several industries, such as the IDS, are held in the country. Owing to this, companies from all over the globe regularly attend German trade shows in order to access new markets, even in times of economic difficulty. Moreover, trade shows are a very effective marketing instrument.

Germany also boasts a very stable economy and demand for industrial products. This is why trade shows in the country are of particular interest for companies wishing to expand their business there.

With a revenue of €235 million, the last fiscal year has been one of the most successful in the history of Koelnmesse. How much did the IDS contribute to the results?

The International Dental Show is one of our most important events and there are only a few trade shows in Cologne that attract more exhibitors and visitors. Therefore, the IDS makes an important contribution to our overall business results.

The number of registered exhibitors at IDS 2013 is already at the same level as the past show. What are your expectations for your first IDS?

My expectations are that we can surpass the figures of the last, very successful IDS again in terms of exhibitors, exhibition space and visitors. With regard to exhibition space, we have already achieved a new record with an area of 150,000 square metres. We will also exceed the number of visitors to IDS 2011. In view of this, we are doing a lot to be able to report a new record when the show ends on 16 March.

The increase in industry participation is a result of the high demand from overseas. Where do the most exhibitors come from?

After Germany, there are a number of countries with high numbers of exhibitors, such as Italy, the US, South Korea, Switzerland, France and Great Britain. In addition, there will be 13 joint participations again in March 2013, with booths representing Argentina, Brazil, Bulgaria, China, Great Britain, Israel, Italy, Japan, Pakistan, South Korea, Russia, Taiwan and the US.

What role do your foreign subsidiaries play in this development, and what image does the show have outside of Germany in general?

Koelnmesse has a global network of affiliates in more than 80 countries that lend significant support to the main team in Cologne in terms of attracting exhibitors and visitors. The main advantage is, of course, that the IDS is the leading international dental trade show. Owing to this unique position, many companies have tended to place their focus entirely on the IDS, even selecting to participate in it rather than in regional or local shows. In addition, Koelnmesse is an internationally renowned trade fair organiser

today »page 4

Discover the power of fibres

everX Posterior™ from GC

The strongest* composite sub-structure.

everX Posterior from GC is the first fiber reinforced composite designed to be used as dentin replacement in large size cavities.

Extending the limits of direct restorations.

* data on file

GC EUROPE N.V.
Head Office
Tel. +32.16.74.10.00
info@gceurope.com
http://www.gceurope.com

today «Seite 2

bestimmender Faktor für die Attraktivität Kölns.

Durch die zahlreichen Aussteller aus Fernost wird auch wieder das Thema Fälschungen im Mittelpunkt stehen. Wie haben sich die bisherigen Maßnahmen bewährt und was wird seitens Ihres Unternehmens unternommen, um den Vertrieb von Kopien zu unterbinden?

Wir haben bereits vor einigen Jahren die Initiative „No Copy! Pro Original" gegen Produktpiraterie ins Leben gerufen. Mit dieser Initiative unterstützen wir unsere Aussteller aktiv im Kampf gegen Plagiateure. Es gibt beispielsweise einen Counter auf der Messe, der als Anlaufstelle bei Fragen rund um das Thema Schutzrechtsverletzungen dient. Experten geben vor Ort Informationen und Hilfestellungen. Bei Bedarf können die Koelnmesse-Mitarbeiter am „No Copy!"-Counter auch Kontakt zu spezialisierten Fachanwälten vermitteln. Vor Messebeginn sollten Aussteller klären, ob sie ein gewerbliches Schutzrecht für die eigenen Produkte bzw. Marken besitzen. Entsprechende Unterlagen müssen sie zur IDS mitbringen, um im Ernstfall direkt handeln zu können. Bemerken Aussteller auf einer Messe, dass Produkte kopiert wurden, sollten sie sich sofort um eine Unterlassungserklärung bemühen. Die Experten von „No Copy!" beraten hierzu gerne. Liegen der Koelnmesse schon vor einer Veranstaltung konkrete Hinweise zu einer bereits erfolgten oder drohenden Schutzrechtsverletzung vor, weist die Koelnmesse diesen Aussteller bereits im Vorfeld auf die rechtlichen Konsequenzen einer Schutzrechtsverletzung hin. Wurde der Aussteller bereits wegen Produktpiraterie gerichtlich verurteilt, behält sich die Koelnmesse vor, ihn komplett von der nächsten Veranstaltung dieser Art auszuschließen. Wir sind also sehr aktiv, um unsere Aussteller im Kampf gegen Produktpiraten bestmöglich zu unterstützen.

Eines Ihrer wesentlichen Ziele war die Homogenisierung der Geschäftsführungsstrukturen. Welche konkreten Auswirkungen hat oder wird dies auf die IDS haben?

Ich bin seit mittlerweile mehr als einem Jahr für das gesamte operative Geschäft der Koelnmesse verantwortlich. Das hat natürlich den großen Vorteil, dass wir Synergien sowohl intern – beispielsweise im Vertrieb – als auch extern – beispielsweise mit Kooperationspartnern – besser nutzen können. Davon profitieren all unsere Veranstaltungen und damit selbstverständlich auch die IDS.

Bei der Organisation der IDS arbeiten Sie eng mit der GFDI zusammen. Wie gestaltet sich diese Zusammenarbeit?

Die GFDI als Veranstalterin der IDS und die Koelnmesse als durchführende Gesellschaft verbindet eine langjährige, sehr gute Zusammenarbeit. Konkret gestaltet sich das so, dass wir vonseiten der Koelnmesse alle Maßnahmen umsetzen, die für eine erfolgreiche Durchführung der IDS nötig sind – angefangen von der Akquise und Betreuung von Ausstellern, über umfangreiche Werbe-, Direktmarketing- und Pressemaßnahmen zur Besucherakquise, bis hin zu Logistik und Organisation für die fünf Messetage. All das geschieht selbstverständlich in enger Abstimmung mit der GFDI.

Sie selbst haben keine Erfahrung mit der Dentalbranche. Sind Sie erstaunt, was inzwischen in der Zahnmedizin alles möglich ist und werden Sie einen Messerundgang wagen?

Ich bin sehr herzlich in die „Dentalfamilie" aufgenommen worden und habe daher schon viel über aktuelle Trends der Dentalmedizin erfahren. Daher bin ich überzeugt, dass es in diesem Jahr viele Innovationen zu sehen geben wird, die den Zahnarztbesuch für den Patienten deutlich angenehmer machen. Ich muss also keinen Messerundgang „wagen". Im Gegenteil: Ich freue mich, all das im März live auf der IDS entdecken zu können.

Die IDS erstreckt sich inzwischen auf fünf Hallen. Welche längerfristigen Planungen gibt es in Bezug auf das IDS Messekonzept und in welchen Zeitraum sollen diese umgesetzt werden?

Wir – damit meine ich die GFDI und die Koelnmesse – werten den Erfolg der IDS nicht zuletzt auch als Bestätigung des Messekonzepts. Wir werden insofern an der Erfolgsformel der gemeinsamen Veranstaltung festhalten. Das heißt, der Fokus bleibt weiterhin auf dem Business und den Produktinformationen an den Ständen der Aussteller. Auch eine thematische Segmentierung der Hallen ist bis auf Weiteres nicht vorgesehen. Ob darüber hinaus konzeptionelle Änderungen vorgenommen werden, werden wir nach der IDS 2013 mit der veranstaltenden GFDI abstimmen.

Vielen Dank für das Interview. ◂◂

„Es gibt nur wenige Messen in Köln, die mehr Aussteller und Besucher anziehen."

© Koelnmesse

today «page 2

with a good reputation. A market study published in autumn 2012 indicated that Cologne is recognised worldwide as a location for trade shows, meetings and congresses, mainly owing to the before-mentioned central location and its state-of-the-art facilities. Overseas particularly, Koelnmesse is considered to be a significant part of the attraction of Cologne.

Owing to the high number of exhibitors from the Far East, the issue of counterfeiting will again be in focus at the upcoming IDS. How have the existing measures been working out so far, and what will be done from your side to prevent the distribution of counterfeit goods?

We started an initiative called "No Copy! Pro Original" a couple of years ago that was intended to support exhibitors actively in their fight against counterfeits. There is a counter at the fairground, for example, that serves as a contact point for questions with regard to copyright violations. Experts are also on site to provide information and further help. If necessary, Koelnmesse employees can also provide and establish contacts with lawyers specialised in this particular area. Ahead of the show, exhibitors should ensure that they really own the trademark rights for their respective products and brands. Documentation should be at hand in order to be able to act in a case of a suspected copyright violation. Should an exhibitor find out that its trademark rights have been violated, it should immediately seek to obtain a declaration to cease and desist.

Should Koelnmesse be made aware of a past or imminent violation by an exhibitor, it will point out the legal consequences of this to the exhibitor. If the company has been convicted of product piracy, Koelnmesse reserves the right to exclude the company from exhibiting at all future events of this kind. We are very active in supporting our exhibitors in the fight against piracy.

One of your main goals as COO is to homogenise business structures. What impact is this going to have on the IDS?

I have been responsible for all business operations of Koelnmesse since early last year, which gave us the opportunity to utilise synergies better internally in our sales team and externally with our partners. All our events will benefit from this change, including the IDS.

For the IDS, you are working closely with the GFDI, a subsidiary of the Association of German Dental Manufacturers. How has this collaboration been coming along?

The GFDI as the organiser and Koelnmesse as the staging company share a long and fruitful relationship. In particular, we are implementing all measures necessary for the successful realisation of the show, including the acquisition and support of exhibitors, running promotion and marketing campaigns in order to attract visitors, and the logistics and organisation during the five days of the event. All this takes place in close consultation with the GFDI.

You have no prior work experience in dentistry. Have you been surprised by what the field has been able to achieve, and will you be visiting the show?

I have been welcomed warmly by the dental community and already learned a lot about the latest trends in dentistry. I am confident that there will be many innovations at the IDS that will make dental visits much more comfortable for patients. I am looking forward to seeing everything live at the IDS in March.

This year, the IDS will take place in five halls. Are there any long-term plans with regard to the overall concept, and if so when can we expect to see them implemented?

Both the GFDI and Koelnmesse consider the success of the IDS as confirmation of the show's concept. Therefore, we will be sticking to the successful formula of the joint event in the near future, which entails focusing on business and product information presented at booths by exhibitors. Grouping halls according to dental specialties is currently not on our agenda. Whether changes will have to be implemented will be discussed with the GFDI after the next IDS.

Thank you very much for this interview. ◂◂

"...there are only a few trade shows in Cologne that attract more exhibitors and visitors."

AD

3Shape Dental System™

The professional CAD/CAM system for dental labs

Dental System™ offers solutions for labs of any size and business model. The included 3Shape LABcare™ package gives users unlimited upgrades, plus access to online support, and expert training..

4 x 5.0 MP Cameras
RealColor™

D900 Scanner with RealColor™ technology
Four high-res 5MP cameras provide extraordinary speed and highly accurate color scanning. Capture all textures and colors such as color markings on the model. The perfect scanner for high volume productive-orientated labs.

Implant Bar & Bridges and more
Get a precise and productive tool for designing sophisticated implant bars and bridges for both removable and fixed prosthesis. Enjoy also Dentures, New Abutment Designer™, Post & Core, Orthodontic appliances and much more.

TRIOS® Inbox & 3Shape Communicate™
Dental System™ includes free connectivity to TRIOS® systems in dental clinics so labs can receive impression scans directly. Smart communication tools enhance cooperation with the dentist.

Follow us on:

We can't wait to meet you!

We welcome you to exclusive lectures, training sessions, competitions with great prizes, live demos, and much more

Hall 4.2 Booth 1N090