

tasc 2019

Interview mit Birgit Horn,

Director der tasc, Messe Düsseldorf GmbH

Frage 1

Vom 11. bis 12. Oktober 2019 wird das Böhler Areal in Düsseldorf erneut zum Treffpunkt der Profis aus den Bereichen Autoglas, Smart Repair und Fahrzeugaufbereitung. Gerade erst konnten Sie auf eine überaus erfolgreiche und in Teilbereichen neu ausgerichtete Messe glasstec schauen. Wird die tasc 2019 das Konzept der 1. Veranstaltung fortführen oder kann der Besucher mit neuen spannenden Themenfeldern rechnen?

Wir haben die Zwischenjahre genutzt, die tasc als junge Messe im Kalender der Kfz-Werkstätten und ihrer Lieferanten bekannter zu machen und das Konzept der tasc als neutrale und kompakte B2B-Fachmesse mit Werkstattatmosphäre findet dabei großen Zuspruch. Dementsprechend erwarten wir für die tasc 2019 ein breiteres Angebotsspektrum und ein signifikantes Aussteller- und Besucherwachstum. Darüber hinaus entwickeln wir das Vortragsprogramm aus 2017 zu einer Demonstrationsfläche weiter. Vor Ort sollen Reparaturen der einzelnen Gewerke live durchgeführt und fachlich kommentiert werden.

Frage 2

Die Fahrzeugverglasungsbranche hatte im letzten Halbjahr 2018 nicht nur unter der andauernden Hitze in Deutschland zu stöhnen, sondern auch hinsichtlich der Umsätze. Viele Autoglaser hielten vergeblich Ausschau nach nahenden Kunden. Erwarten Sie auf Grund dieser, für viele nicht vorhersehbaren, wirtschaftlichen Entwicklungen im Jahr 2018, auch Auswirkungen auf die Ausstellungsbereitschaft der Betrieb in Bezug auf die tasc 2019 oder unterwirft sich die tasc hier eigenen Spielregeln?

Die gesamte Automobilbranche ist derzeit großen Umbrüchen unterworfen. Davon sind nicht nur die allgemeinen Kfz-Werkstätten, sondern auch die Autoglaser betroffen: Autonomes Fahren, Digitalisierung sind aktuelle Schlagworte, die die Branche beschäftigen, um nur einige Stichpunkte zu nennen. Diese Veränderung erfordert Umdenken und eine gewisse Investitionsbereitschaft seitens der Betriebe. Auf der tasc bekommen interessierte Werkstattbetriebe eben diesen Überblick über die neusten Produkte und Trends, um sich auf die Herausforderungen der Zukunft vorzubereiten. Am Freitagabend wird beispielsweise Dominic Multerer als junger Marketingexperte und Management-Querdenker neue Denkanstöße für die Digitalisierung von Kfz-Werkstätten geben.

Frage 3

Darf man den Experten Glauben schenken, dann bleibt das Automobil nach wie vor des Deutschen liebstes Kind, trotz Diesellaffären und Fahrverboten. Noch immer gilt das Auto bei vielen als Statussymbol, ist man bereit, nicht unerheblich in Pflege und Wartung zu

investieren. Derzeit ist die tasc noch als reine Fachmesse in den Startlöchern. Sollte man unter diesen Gesichtspunkten nicht auch darüber nachdenken, die tasc für einen bestimmten Zeitraum auch dem Endverbraucher zugänglich zu machen?

Als neue Messe blicken wir in die Zukunft und bei Betrachtung der jüngeren Generationen fällt auf, dass das eigene Auto eine zunehmend unbedeutendere Rolle in deren Leben einnimmt. Wichtig ist den jungen Leuten Mobilität und Flexibilität, wie der Erfolg von Car-Sharing Modellen eindrucksvoll unter Beweis stellt. Gleichzeitig ist die Bereitschaft, in qualitativ hochwertige Fahrzeugpflege- und Instandhaltung zu investieren, unter Privatverbrauchern noch sehr zurückhaltend, da der Markt durch qualitativ fragwürdige Low-Cost-Anbieter stark beschädigt wurde. Das Kerngeschäft der professionellen Fahrzeugaufbereitung liegt dagegen bei der Leasing-Rückgabe und beim Flottenmanagement. Dieser Trend bestätigt unser Konzept der tasc als B2B-Messe mit Fokus auf die entsprechenden Reparaturbetriebe. Gleichwohl ist an uns ist nicht vorbeigegangen, dass es circa 30.000 private Fahrzeugaufbereiter in Deutschland gibt, welche sich in ihrer Freizeit leidenschaftlich dem Thema widmen und dabei teilweise professionelle Standards erreichen. Mit Ausgaben von ca. 500,00€ pro Jahr ist das ein attraktiver Markt für unsere Aussteller im Segment der Fahrzeugaufbereitung. Inwiefern man die tasc-Tore den DIY-Endverbrauchern öffnen sollte, muss gut überlegt sein, da wir den geschätzten B2B-Ansatz nicht gefährden möchten. Dies ist aber derzeit noch Zukunftsmusik.

Frage 4

Elektromobilität und Fahrzeugvernetzung sind heute im Zusammenhang mit der Automobilität nicht mehr wegzudenken und werden die Branchen zukünftig zunehmend prägen. Mittlerweile gibt es kaum noch Technische Universitäten, die sich dieses Themas nicht angenommen haben, wird fleißig an den Lehrstühlen geforscht, entwickelt und werden Prototypen hergestellt. Ein Paradebeispiel dafür ist die RWTH Aachen. Nach der Entwicklung des zwischenzeitlich erfolgreich eingesetzten „streetsscooter“, kann man seit 2018 den „e.Go Life“ bestellen. Entwickelt haben die Elektro-Autos Ingenieure der RWTH Aachen.

Ist es da nicht ein „Muss“ für die tasc, diesen wissenschaftlichen „Thinktanks“ eine entsprechende Plattform einzuräumen, auch unter Einbeziehung der vielen „Start-Up’s“ auf diesen Gebieten?

Allgemeine Kfz-Werkstätten, Autohäuser und Spezialisten wie Autoglaser, Fahrzeugaufbereiter Spot-Repair-Experten und Dellentechniker stellen unsere primären Besucherzielgruppen dar. Sicherlich ist es für diesen Personenkreis spannend, wie sich die Mobilität in naher Zukunft verändern wird; im Vordergrund steht jedoch mit großer Gewissheit, welche Herausforderungen die Zukunft für ihr alltägliches Reparaturgeschäft mit sich bringt. Dafür eignen sich praxisorientierte Seminare zum Arbeiten an Hochvolt-Fahrzeugen oder zur Kalibrierung von Fahrassistenzsystemen. Schulungs- und Seminaranbieter wie bspw. das KTI werden sich wieder entsprechend auf der tasc 2019 präsentieren.