

16.01.2007 - 12:24 Uhr

DOMOTEX HANNOVER 2007 (13. bis 16. Januar): Das sagen die Aussteller zur DOMOTEX HANNOVER 2007

Hannover (ots) -

Vorwerk & Co. Teppichwerke GmbH & Co. KG,
Johannes Schulte, Vorsitzender der Geschäftsführung und Vorsitzender
des Verbandes der Deutschen Heimtextilien-Industrie e. V.,
Deutschland:

"Traditionell beginnt das Jahr für unsere Branche mit der DOMOTEX. Wir schauen auf ein gutes Jahr 2006 zurück und werden auf diesen Ergebnissen aufbauen. Auf der DOMOTEX 2007 präsentieren wir auch unsere Design-Kollektion für den hochwertigen Innenausbau. Unsere Kunden haben daran ein hohes Interesse, entsprechend exzellent ist die Besucherfrequenz. Die Stimmung ist ausgesprochen positiv, die Gespräche sind qualitativ auf einem hohen Niveau angesiedelt."

Oriental Weavers Group, Mohamed Farid Khamis, Inhaber und
Chairman, Ägypten:

"Die DOMOTEX Hannover ist für uns weltweit die einzige Messe, die wirklich zählt. Sie bildet die Vielfalt der Branche ab und gibt so einen perfekten Überblick für Fachbesucher. Mit rund 1 500 Ausstellungsstücken bekommen die Besucher einen optimalen Eindruck, was unser Unternehmen anbieten kann. Wir produzieren für jedes Land nach Bedarf und Geschmack. Der ist nämlich ausgesprochen unterschiedlich. So bevorzugen die Europäer ruhige Muster und moderne Farben, Amerikaner mögen es dagegen durchaus floral in traditionellen Tönen."

Brink & Campman bv, Sjouke-Jan Swarthoff, Direktor, Niederlande:

"Wir haben wunderbare Fotos in unseren Katalogen, aber dort kann man unsere Teppiche nicht fühlen. Es geht viel um Emotionen, und die können nur bei einer Messe geweckt werden. Die DOMOTEX HANNOVER ist das ideale Instrument. Wir verkaufen ein Lifestyle-Konzept, nicht nur einzelne Produkte. Die Messe bietet die Chance, Inspirationen für den Endverbraucher mit nach Hause zu nehmen. Der Trend geht eindeutig in Richtung Qualität. Natürlich zählt auch der Preis, aber in erster Linie setzen die Verbraucher auf Qualität. Auf der DOMOTEX HANNOVER 2007 spiegelt sich eine optimistische Grundstimmung wider. Ökonomisch zieht es an, gerade in Deutschland ist das spürbar."

Paulig Teppichweberei GmbH, Thomas Paulig, geschäftsführender
Gesellschafter, Deutschland:

"Die DOMOTEX HANNOVER ist für uns die wichtigste Messe. Sogar der erste Tag ist mit einem sehr internationalen Publikum gut angelaufen. Wir treffen unsere Stammkunden, machen jedoch auch neue Kontakte. Die neue Kollektion - darunter Ware mit mehr Volumen in Natur- und Brauntönen - ist sehr positiv aufgenommen worden."

Gerflor, Pierre Convers, International Operations und Marketing
Director, Frankreich:

"Die DOMOTEX HANNOVER 2007 übertrifft unsere Erwartungen. Wir sind überaus zufrieden - und die Besucher auf unserem Stand reflektieren das auch. Allerdings geben wir uns auch Mühe, uns von den Mitbewerbern zu unterscheiden. Unsere ‚Modenschau‘ zeigt unsere Produkte in einem ganz anderen Licht. Darum geht es: sich komplett im Konzept zu unterscheiden. Wir wollen Trends setzen, und die sollen die Besucher auch mit nach Hause nehmen."

Dura Flooring Systems GmbH, Peter Farber, Geschäftsführer,

Deutschland:

"Wir haben in unsere Unternehmensgruppe ein weiteres Unternehmen integriert und nutzen die DOMOTEX HANNOVER 2007, um unser neues Profil zu präsentieren. Auf zwei Ständen sind die Waren aller vier Unternehmenszweige zu sehen. In den vergangenen Jahren ist die DOMOTEX HANNOVER für uns immer mehr zu einer Ordermesse geworden. Die Verkäufe sind schon in den ersten Tagen sehr gut angelaufen. Ich blicke für unser Unternehmen sehr optimistisch ins Jahr 2007." Forbo Flooring, Willem J.F. Burmanje, Marketing Director, Niederlande:

"Uns ist der osteuropäische Markt zunehmend wichtiger. Der Standort Hannover und die DOMOTEX ziehen diese Kunden an."

Casa dolce casa s.p.a., Maria Matzker, Italien:

"Wir sind aus der DOMOTEX 2006 hervorragend herausgegangen und erwarten, dieses Ergebnis noch zu steigern. Für uns ist die DOMOTEX 2007 absolut keine Verkaufsmesse - es geht allein um die Kontakte zu Architekten und Planern. Es sind schon interessante Dialoge mit Entscheidern aus Japan und Indien gelaufen. Die DOMOTEX HANNOVER ist die einzige Messe in Deutschland, auf der wir in diesem Jahr vertreten sein werden."

Object Carpet, Daniel Butz, Executive Manager, Deutschland:

"Gleich am ersten Tag haben wir einen unerwartet großen Auftrag geschrieben. Für uns ist die bewusste Nähe zur contractworld der optimale Standplatz, da wir stark mit Planern und Architekten zusammenarbeiten. In diesem Jahr haben sich die Besucher vor allem für unsere Neuheit interessiert - eine Shag-Teppichfliese, die sich jedoch nach dem Verlegen nicht von der Bahnenware unterscheidet. Besonders interessant ist das für den Messebau."

Beaulieu International Group, Philippe Harinck, Marketing Manager, Belgien:

"Wir zeigen jedes Jahr ganz neue Qualitäten. Wenn die Kunden auf der DOMOTEX HANNOVER immer wieder mit Neuigkeiten überrascht werden, sind sie auch zufrieden. An unseren Ständen sind immer Trubel und wir haben eine hohe Besucherfrequenz."

Condor Carpets bv, Marco Pleijsier, Marketing und Sales Manager, Niederlande:

"Die DOMOTEX 2007 ist für uns gleich exzellent gestartet. Bereits am ersten Tag hatten wir eine extrem positive Resonanz an unserem Stand. Wir sahen viele bekannte Gesichter, hatten aber auch jede Menge neue Kontakte. Die Mischung stimmt auf dieser Messe eben."

Associated Weavers, Dries Bossyt, Geschäftsführer, Belgien:

"Wir hatten einen besseren Start als in den Jahren zuvor. Dabei ist die Quantität der Besucher nicht so wichtig wie ihre Qualität. Aber die DOMOTEX HANNOVER ist eine Messe der Entscheider. Entsprechend qualitativ hochwertig sind auch unsere Gespräche. Die Stimmung ist positiv."

Domo Industries, Gregory De Clerck, CEO, Belgien:

"Wie immer läuft unser Geschäft auf der DOMOTEX HANNOVER sehr gut. Gleich zu Beginn ist unser Stand stark frequentiert worden. In diesem Jahr setzte die Messe vor allem mit Stil, Kreativität und Farben neue Akzente. Diese Themen, die sich auch in unseren Kollektionen widerspiegeln, sind von den Kunden gut aufgenommen worden."

Mapei, Heinrich Meier, Geschäftsführer Deutschland, Italien:

"Wir sind sehr zufrieden. Zu uns kommen viele große Kunden, sie sind alle da und sie gehen alle optimistisch ins neue Jahr. Man merkt, dass das Jahr gut angefangen hat, die Auftragslage ist gut. Die DOMOTEX HANNOVER ist international die wichtigste Messe für uns, aber auch für den deutschen Markt. Die DOMOTEX HANNOVER ist für uns

die Plattform, auf der wir unsere Promotions und Produkte vorstellen können. Wir haben auch immer ein extra Messe-Angebot für den Deutschland-Markt. Das gibt es nur hier auf dieser Messe. Die Kunden wissen das. Wir haben hohe Zielsetzungen für dieses Jahr. Parkett ist bei uns ein starkes Thema und ein Wachstumsmarkt."

Amorim Deutschland GmbH & Co. KG, Michael Thomas, Leiter Marketing Services, Deutschland:

"Wir sind erst einmal zufrieden und hoffen auf Umsätze wie im vergangenen Jahr. Die DOMOTEX HANNOVER ist die Messe für die internationale Marktorder. Allen Unkenrufen zum Trotz ist keine Zurückhaltung erkennbar. Bei uns ist Fertigparkett der Renner. Unsere neuen Strukturen und Dekore sind gut angekommen. Wir gehen positiv ins neue Jahr. Bei uns ist der Stand immer voll."

Gründorf, Thomas Issinghoff, Verkaufsleiter, Deutschland:

"Bei uns haben sich auf jeden Fall die Erwartungen erfüllt, wenn sie nicht sogar noch übertroffen worden sind. Wir haben viel Erfolg mit der einfachsten Fertigparkett-Verlegung der Welt. Die Nachfrage ist sehr stark, bei den Kunden kommt diese Verlegetechnik am besten an. Die DOMOTEX HANNOVER ist für uns die Messe, die das größte Publikum erreicht. Wir sind sehr am Großhandel interessiert, aber wir wollen unsere Produkte auch den Fachhändlern und Facharbeitern näher bringen."

Witex, Markus Schätzle, Marketingleiter, Deutschland:

"Die DOMOTEX HANNOVER ist für uns die wichtigste Messe im internationalen Vergleich. Internationale Kontakte sind für uns von besonderer Bedeutung, denn 70 Prozent unseres Umsatzes liegen im Exportbereich. Sehr gut angenommen wurde der Trend zum Design."

I.C.E., Drs Marc F.A.H. Janssen, General Manager, Niederlande:

"Wir hatten schon gleich einen guten Start. Bei uns kamen sowohl Stammkunden als auch neue Kundschaft. Viele haben im vergangenen Jahr erst mal nur geschaut oder nur drei Teppiche gekauft, aber dieses Jahr bestellen sie. Viele haben uns zu unserer Ware gratuliert. Wir sind auf Spitzenware spezialisiert. Die DOMOTEX HANNOVER ist für uns die wichtigste Messe für Kunden wie beispielsweise aus Russland und Amerika. Wir sind seit drei Jahren dabei, letztes Jahr waren wir auch in Dubai."

Chuk Palu Rugs, Rahim Chuk Palu, Inhaber, USA:

"Die DOMOTEX HANNOVER ist eine sehr gute Show. Ich bin das vierte Mal dabei, es läuft super. Ich habe viele Kunden, bin sehr beschäftigt. Höchstwahrscheinlich werde ich mich nächstes Jahr auf der DOMOTEX 2008 noch vergrößern." Wissenbach GmbH & Co. KG, Manfred Barfuss, Mitinhaber/Gesellschafter, Deutschland:

"Es läuft sehr gut. Die Kunden, die wir erwartet haben, sind alle gekommen. Es war schon ein sehr guter Samstag. Unsere Erwartungen sind etwas besser als vergangenes Jahr. Grundsätzlich sind wir positiv gestimmt. Die DOMOTEX HANNOVER ist für uns die wichtigste Messe, um Aufträge zu sammeln, aber auch, um von unseren Kunden Eindrücke zu erfahren und Meinungen zu hören. Auch der Rundum-Service der Deutschen Messe AG hat gut funktioniert. Unsere Loom Lounge ist inzwischen eine etablierte Institution geworden und wird sehr gut genutzt."

Pressekontakt:

Ansprechpartner für die Redaktion:

Olaf Groß
Tel.: 0511 89-31029
E-Mail: olaf.gross@messe.de

Weitere Presstexte und Fotos finden Sie unter:

www.domotex.de/presseservice.

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100001485/100522913> abgerufen werden.