

03|2019

# OCTA NEWS

DAS JUBILÄUMSSPECIAL

**Zukunft entsteht aus  
Verbindungen.**

**Interview:**

Hans Bruder über  
verbindende Ideen

**Visionär und Gründer:**

Der Unternehmer  
Hans Staeger

**Die nächsten Schritte:**

Ausblick von Geschäfts-  
führer Thomas Gräter

**OCTANORM** 

# INHALT

EDITORIAL 3

Hans Bruder und Jörg Staeger zum Jubiläum.

---

IM GESPRÄCH 4-7

Die Kunst, tragfähige Verbindungen zu schaffen – das Interview mit Hans Bruder.

---

MEILENSTEINE 8-9

Womit OCTANORM der Zeit voraus war.

---

DIE IDEE HEISST OCTANORM 10-11

Richtungsweisende Entwicklungen aus fünf Jahrzehnten.

---

VISIONÄR UND UNTERNEHMER 12-13

Hans Staeger, der Gründer von OCTANORM.

---

DIE ERFINDUNG DER ZUKUNFT 14-15

Wie OCTAcad die Messewelt verändert hat.

---

50 JAHRE EUROSHOP 16-19

Ein Branchenereignis im Wandel der Zeit.

---

FÜNF ERFOLGSFAKTOREN 20-21

OCTANORM-Mitarbeiter zum Jubiläum.

---

OSPI: SOUTH AFRICA CALLING 22-23

Stimmen vom Partnertreffen in Kapstadt.

---

DIE DIGITALISIERTE MESSEWELT 24-25

Zukunftsszenarien von Nic Staeger.

---

NACHHALTIGE ENTWICKLUNGEN 26-27

Jean-Michel Lemarchand von OCTANORM France über den französischen Markt.

---

OCTANORM GROWING GLOBAL 30-31

Amerikanische Betrachtungen von Norm Friedrich.

---

SYSTEMATISCH WEITER 28-29

Thomas Gräter über die nächsten 50 Jahre OCTANORM.



1969-2019



## VERBINDUNGEN SIND UNSERE DNA.

Anlässlich runder Unternehmensgeburtstage wird immer gerne die Frage gestellt: Was ist denn eigentlich das Erfolgsgeheimnis? Im Falle von OCTANORM lässt sich das mit einem Wort sagen: Verbindungen. Das bezieht sich zunächst auf unsere Systeme, bei denen alles ineinandergreift. Doch haben Verbindungen für uns noch eine wesentlich tiefer gehende Bedeutung. Nach der Gründung von OCTANORM trieb Hans Staeger nicht nur die Entwicklung richtungsweisender Messesysteme voran, er baute gleichzeitig ein Netzwerk auf, das schon bald über fünf Kontinente reichen sollte. Maßgeblich an dem internationalen Ausbau war natürlich auch Hans Bruder beteiligt, der beim Knüpfen von Verbindungen ähnlich erfolgreich war wie der Gründer selbst. Schon 1969, zu einer Zeit, als andere Unternehmen gerade mal einen ersten schüchternen Blick über den Tellerrand wagten, gewann OCTANORM bereits den ersten Lizenznehmer in England. Die Hinzugewinnung von weiteren Lizenznehmern und die Gründung von Tochtergesellschaften haben das Servicenetzwerk von OCTANORM weltumspannend gemacht. In den Achtzigerjahren wurde dann das OSPI-Netzwerk gegründet, dem mittlerweile mehr als 140 Partner in über 40 Ländern der Welt angehören.

Unser letztes OSPI-Treffen fand erst vor Kurzem statt, und zwar an einem besonders denkwürdigen Datum. Die OSPI-Familie versammelte sich am 06.12.2018 in Südafrika, auf den Tag genau 50 Jahre, nachdem Hans Staeger auf einer Pressekonferenz die Gründung von OCTANORM angekündigt hatte. Von dem Treffen wird in dieser Ausgabe der OCTANEWS noch die Rede sein. Natürlich haben wir mit den Mitgliedern der OSPI-Familie auf dieses Ereignis angestoßen. Was uns bei dem Treffen besonders gefreut hat, war festzustellen, dass OCTANORM nicht nur Partner in der ganzen Welt, sondern mittlerweile auch verschiedene Generationen miteinander verbindet. Es gibt inzwischen schon OSPI-Partner, die in die Fußstapfen ihrer Eltern traten.

OCTANORM ist aber auch deshalb seit fünf Jahrzehnten erfolgreich, weil wir uns nie übermäßig lange mit dem Blick zurück aufgehalten, sondern uns lieber Gedanken über die Zukunft gemacht haben. Die Welt hat sich in den letzten Dekaden gewandelt wie in kaum einer anderen Phase der Menschheitsgeschichte. Digitalisierung und Globalisierung haben die Art wie wir leben und arbeiten grundlegend verändert. Und die Zeit des Wandels ist keineswegs vorbei, sie ist in vollem Gange. Von den neuen Entwicklungen werden unsere Kunden in hohem Maße profitieren. Mit der Unterstützung von künstlicher Intelligenz beispielsweise wird es in absehbarer Zeit Lösungen geben, mit denen Messeaussteller, aber auch Shopbesitzer sich noch besser mit ihren Zielgruppen verbinden können. Und nicht nur das, sie werden auch vermehrt neue Kunden gewinnen. Mehr zu den spannenden Entwicklungen der nächsten Jahre verrät in diesem Magazin unser Geschäftsführer Thomas Gräter, der vor mittlerweile vier Jahren das Steuerrad von Hans Bruder übernommen hat. Außerdem berichtet der Enkel des Unternehmensgründers, Nic Staeger, über richtungsweisende Entwicklungen rund um Messen und Shopsysteme. Wir möchten nicht vorgreifen, sondern lieber die Gelegenheit nutzen, um all denen zu danken, ohne die der Erfolg von OCTANORM nicht möglich gewesen wäre: unseren Kunden und Partnern in der ganzen Welt und unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in Filderstadt sowie unseren Tochtergesellschaften und Lizenznehmern.

Jörg Staeger  
Gesellschafter OCTANORM

Hans Bruder  
Gesellschafter OCTANORM

# WIE MAN JAHRZEHNTELANG RUND UM DEN GLOBUS ERFOLGREICHES NETWORKING BETREIBT.

## Die Kunst, tragfähige Verbindungen zu schaffen.

Im Gespräch mit Hans Bruder, dem Geschäftsführer des OSPI-Partnernetzwerks.

**Neben dem Gründer Hans Staeger ist Hans Bruder die prägende Persönlichkeit in der fünfzigjährigen Geschichte von OCTANORM. Seit seinem Eintritt am 01.05.1978 war Bruder maßgeblich für den internationalen Erfolg mitverantwortlich. Auch wenn er sich 2015 nach 37 Jahren im Unternehmen aus der Geschäftsleitung zurückzog, profitiert man in Filderstadt weiter von seinen erstklassigen weltweiten Verbindungen. Er ist bis zum heutigen Tag Geschäftsführer von OSPI.**

**Herr Bruder, vor 50 Jahren wurde OCTANORM der Öffentlichkeit vorgestellt, können Sie uns von der denkwürdigen Pressekonferenz erzählen?**

Leider war ich selbst nicht bei der Pressekonferenz am 06.12.1968 anwesend. Doch Herr Staeger hat mir persönlich verraten, mit welcher Idee es ihm damals gelang, die Gäste und Journalisten nachhaltig zu beeindrucken. Sein Ziel war es, bei der Veranstaltung zu demonstrieren, wie flexibel und vor allem wie schnell mit dem OCTANORM-System montiert bzw. demontiert werden kann. Damit man die Teilnehmer angemessen empfangen konnte, war der Werkbankraum der Firma Raumtechnik komplett umgebaut worden. Im Rahmen der Pressekonferenz ließ Herr Staeger dort von zwei Mitarbeitern einen Christbaum aus OCTANORM-Stützen und OCTANORM-Zargen aufbauen. Doch der eigentliche Höhepunkt sollte erst noch kommen. Nämlich zu dem Zeitpunkt, als die Teilnehmer dachten, die Veranstaltung wäre vorbei. Im Anschluss an die Pressekonferenz lud man die Gäste zu einem Mittagessen in ein Restaurant ein. Während sie dort speisten, verschwand der Konferenzraum, in dem sie gerade noch getagt hatten. Im Handumdrehen wurde alles ab- und umgebaut. Als die Besucher nach dem Essen noch einmal in das Gebäude zurückkehrten, trauten sie ihren Augen nicht: Den Raum, in dem sie die Veranstaltung verfolgt hatten, gab es nicht mehr. Stattdessen standen sie jetzt in einem Werkbankraum voller Maschinen. Eindrucksvoller hätte man die Flexibilität des OCTANORM-Systems kaum unter Beweis stellen können. Die staunenden Journalisten sorgten für das entsprechende Medienecho. Damit hatte Herr Staeger genau das erreicht, was er sich erhofft hatte.

**Was war und ist bis heute noch so einzigartig an der Idee von Hans Staeger?**

Das achteckige Stützenprofil. Es hat für unser Warenzeichen Verwendung gefunden, ist zu unserem Markenzeichen geworden und bleibt bis heute unübertroffen. Mit ihm konnte der 90°-Winkel überwunden werden. Seine acht Abgänge unter 45° bieten viel größere Gestaltungsmöglichkeiten und eröffnen damit den Messearchitekten mehr Freiheiten. Außerdem war die schnelle Verbindungstechnik mithilfe eines Spannschlusses ausschlaggebend dafür, dass extrem kurze Auf- und Abbauzeiten mit dem OCTANORM-System erzielt werden konnten und können.

**OCTANORM hat in der Messewelt einen ausgezeichneten Namen, wo kommt der eigentlich her?**

Die Formgebung des Stützenprofils inspirierte Herrn Staeger dazu, das lateinische Wort für acht, also „OCTA“, zu benutzen. Mit dem Zusatz „NORM“ wurde der modulare Systemcharakter zum Ausdruck gebracht. In der Zusammensetzung entstand der Firmenname „OCTANORM“.

**Wie lange dauerte es nach der Unternehmensgründung, bis man international auf OCTANORM aufmerksam wurde?**

Hans Staeger hatte durch den Vertrieb des von ihm entwickelten RTS-Glasbausystems bereits bestehende Kontakte zu zahlreichen Vertriebspartnern im Ausland. Diese Vertriebspartner zeigten dann ebenfalls spontan Interesse daran, das OCTANORM-System in ihren Ländern zu vermarkten. Der erste OCTANORM-Lizenznehmer fand sich direkt im Anschluss an die OCTANORM-Pressekonferenz, von der ich eingangs berichtet habe: die Firma RT Display in England. Kurz darauf konnten weitere Lizenzverträge im Ausland abgeschlossen werden.



**„Nach wie vor schätze  
ich ganz besonders den  
persönlichen Kontakt zu  
unseren Partnern.“**

Hans Bruder



Die Geburtsstunde von OCTANORM.  
Am Nikolaustag des Jahres 1968 fand die  
denkwürdige Pressekonferenz statt, auf der  
Hans Staeger die Gründung von OCTANORM  
ankündigte.



Ein Pate mit Profil.  
Das achteckige Stützprofil war vom ersten Tag  
an das Markenzeichen von OCTANORM.



Eine Pressekonferenz wird zum Happening.  
Mit einer eindrucksvollen Demonstration  
wurde den Besuchern die große Flexibilität  
des OCTANORM-Systems präsentiert.



Dem Achteck verbunden.  
Direkt im Anschluss an die Pressekonferenz  
wurde der erste Lizenznehmer in England gewonnen.



**Die EuroShop scheint von Anfang an sehr wichtig für OCTANORM gewesen zu sein, warum?**

Die EuroShop in Düsseldorf hat für OCTANORM einen hohen Stellenwert, da es sich um die weltgrößte Veranstaltung handelt, wenn es um Messebau sowie Laden- und allgemein Innenausbau geht. Außerdem ist die EuroShop mit über 50 % ausländischen Teilnehmern in der Tat eine sehr internationale Messe.

**Verbindungen zu schaffen, ist offensichtlich eine Kernkompetenz des Unternehmens. Erzählen Sie uns von OSPI, was ist die Idee dahinter?**

Die Idee des OCTANORM-Service-Partner-International-Netzwerks ist die Zusammenführung von Messebaufirmen weltweit. Unter dem Motto „Hier gedacht – dort gemacht“ können diese für die von ihnen betreuten internationalen Aussteller kostengünstig und umweltfreundlich internationale Messebeteiligungen realisieren. Und zwar in Zusammenarbeit mit einem Kooperationspartner am Messeplatz vor Ort.

**Welche Persönlichkeiten oder Partner haben neben Ihnen OSPI besonders geprägt?**

Hans Staeger als Mitinitiator, und auch Angelika Holzwarth-Kocher als OSPI-Sekretärin haben OSPI sicherlich besonders mitgeprägt. Eine wichtige Institution wurde der OSPI-Ehrenausschuss, dessen gewählte Mitglieder die OSPI GmbH bei ihrer Arbeit unterstützen.

**Von den Wasserfällen in Iguazú über die afrikanische Savanne bis hin zur großen Mauer in China, die OSPI-Treffen finden an den aufregendsten Orten der Welt statt. Welches ist Ihnen besonders in Erinnerung geblieben?**

Von den bisher veranstalteten 17 OSPI-Meetings ist es enorm schwierig, einzelne hervorzuheben. Jede Veranstaltung hatte ihre Highlights. In besonders guter Erinnerung ist mir auf jeden Fall das OSPI-Meeting anlässlich der EuroShop in Düsseldorf im Jahr 1984 geblieben, wo sich auf dem OCTANORM-Messestand die OSPI-Partner zum ersten Mal trafen. Ebenfalls eine ganz besondere Veranstaltung war das OSPI-Meeting 2008 in den Vereinigten Arabischen Emiraten, als in der Wüste von Dubai 40 Jahre OCTANORM gefeiert wurden. Und natürlich war das 17. OSPI-Meeting in Südafrika ein besonderer Höhepunkt.

Dabei konnten wir im faszinierenden Kapstadt und in der Wildnis, vor den Toren von Johannesburg zusammen mit unseren Partnern auf 50 Jahre OCTANORM zurückblicken.

**Was hat es mit der „OSPI Next Generation“ auf sich?**

Die „OSPI Next Generation“ präsentierte sich zum ersten Mal beim 16. OSPI-Meeting in Kanada. Die Arbeitsgruppe hat ein starkes Interesse daran, auch die jungen, führenden Mitarbeiter in den OSPI-Firmen für die OSPI-Idee zu begeistern und dies so auch in der Zukunft weiter erfolgreich mit Leben zu erfüllen.

**Herr Bruder, Sie haben für OCTANORM unendlich viele wertvolle Verbindungen geknüpft, was ist das Geheimnis einer guten Partnerschaft?**

Gute Partnerschaften gründen auf gegenseitigem Vertrauen, denn das macht eine erfolgreiche Zusammenarbeit erst möglich.

**Die Welt befindet sich im Wandel. Ist es im digitalen Zeitalter einfacher geworden, tragfähige Verbindungen zu knüpfen und zu pflegen?**

Meiner Meinung nach ist es im digitalen Zeitalter nicht unbedingt einfacher geworden, tragfähige Verbindungen zu knüpfen, aber moderne Kommunikationsmittel sind sicherlich sehr hilfreich. Gerade bei der Pflege von bestehenden Kontakten. Nach wie vor schätze ich ganz besonders den persönlichen Austausch. Dass es unseren OSPI-Partnern genauso geht, zeigt sich immer an den enorm hohen Teilnehmerzahlen bei den OSPI-Meetings, die wir alle zwei Jahre abhalten.

**OCTANORM ist heute schon in über 80 Ländern rund um den Globus aktiv. Gibt es trotzdem noch Standorte, mit denen Sie gerne Verbindungen knüpfen würden?**

Mögliche interessante Standorte für die Zukunft sind für uns Länder in Nah- und Fernost.

**Herr Bruder, wir danken Ihnen für dieses Gespräch und wünschen viel Erfolg beim Schaffen neuer Verbindungen in der Zukunft.**

# 1969–2019

## Meilensteine aus 50 Jahren OCTANORM.

Der Zeit immer eine Idee voraus.



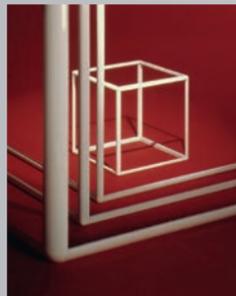
06.12.1968 – Auf einer Pressekonferenz wird die Gründung von OCTANORM angekündigt. (Mehr dazu auf den Seiten 4–7 im Interview mit Hans Bruder).

1972 – Das Unternehmen präsentiert sich zum ersten Mal auf der EuroShop und stellt die Rundzargen vor.



1974 – Umzug von Stuttgart-Möhringen an den heutigen Standort in der Raiffeisenstraße in Filderstadt.

1978 – Das Newline-Programm wird vorgestellt. Hans Bruder steigt bei OCTANORM ein.



1984 – Premiere für OCTANORM-Doppelform, das System für zweigeschossige Stände.



1984 – Erstes OSPI-Meeting auf der EuroShop in Düsseldorf.



1969 1970 1971 1972 1973 1974 1975 1976 1977 1978 1979 1980 1981 1982 1983 1984 1985 1986 1987 1988 1989 1990 1991 1992 1993



1969 – Die OCTANORM-Vertriebs-GmbH revolutioniert mit dem ersten Achteck-Bausystem die Messewelt.



1973 – OCTANORM stellt das Doppelboden-System für systematische Unterflurinstallationen vor.



1981 – Auf der EuroShop wird erstmals die Lamellendecke von OCTANORM gezeigt.



1987 – Die Software OCTAcad geht an den Start.

1993 – Transparenta Vitrinensystem.





1997 – Präsentation von Maxima Gitterträger für großflächige Überbauungen.



2009 – 40 Jahre OCTANORM. Feier in Dubai.

2015 – Relaunch des Corporate Designs von OCTANORM.



2017 – Präsentation von OCTAuniversal auf der EuroShop.

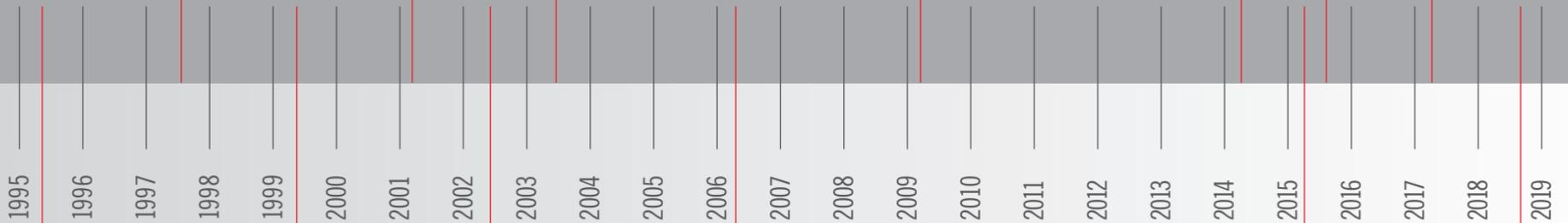


2001 – Erster Display-Partner-Kongress.

2003 – Gründung der Reinraumabteilung.



2014 – Launch von OCTAlumina.



1995 – Zertifizierung nach DIN ISO 9001.

2002 – 2. OCTANORM Kompetenzforum.



1999 – Präsentation von Maxima light, Vario Displays und des Newline-Shop-Regalsystems auf der EuroShop.



2006 – 11. Internationales OSPI-Meeting in Las Vegas.

2015 – Thomas Gräter wird Nachfolger von Hans Bruder als Geschäftsführer von OCTANORM.



2018/2019 – 17. OSPI-Meeting in Südafrika und Jubiläum.



IDEEN, MIT DENEN WIR DIE MESSEWELT  
SYSTEMATISCH VERÄNDERT HABEN.

MADE

in Filderstadt.

Fünf Innovationen aus fünf Jahrzehnten.

Keine einzelne Idee ist so genial, als dass sich eine kontinuierlich über 50 Jahre währende Erfolgsgeschichte damit schreiben ließe. Da muss man nur die Verantwortlichen von Apple in Cupertino fragen, die ständig händeringend auf der Suche nach dem „one more thing“ sind. Um jahrzehntelang in seinem Markt Technologieführer zu sein, braucht es permanent neue Geistesblitze, aus denen immer wieder richtungweisende Produkte entstehen. So auch bei den Systemen von OCTANORM. Was diese besonders auszeichnet, ist die Tatsache, dass hier alles ineinandergreift, das Neue mit dem längst Bewährten. Darum können sich die Messebauer und Standarchitekten heute aus einem umfassenden Sortiment mit einer Vielzahl von Profilen, Zargen und Zubehörteilen exakt die Teile aussuchen, mit denen auch ihre ambitioniertesten Ideen im Handumdrehen Gestalt annehmen. Pars pro toto haben wir hier fünf wichtige Innovationen aus den letzten fünf Jahrzehnten zusammengestellt.



## ■ DAS ACHECK- PROFIL S 100:

Das Urprofil, mit dem alles angefangen hat. Mit seinen acht Ecken revolutionierte das System S 100 im Jahr 1969 die Messewelt. OCTANORM verdankt diesem bis heute seinen guten Namen. Vor allem eröffnete es mit seiner Vielseitigkeit ganz neue Gestaltungsmöglichkeiten. Auch die enorme Steifigkeit trug dazu bei, dass es zu der tragfähigen Lösung für Messen rund um den Globus wurde. Den Entwicklern ist damit zwar noch nicht die Quadratur des Kreises gelungen, aber immerhin schafften sie es, aufgrund der besonderen Form den 90°-Winkel zu überwinden.



## ■ DOPPELFORM:

Lange Zeit strebten die Aussteller auf den Messen hoch hinaus. Schon um das Flächenproblem auf den angesagtesten Branchenevents einigermaßen in den Griff zu bekommen, galten doppelgeschossige Messestände als vielversprechende Lösung. Problematisch war dabei der Aufbau, der mit einem erheblichen Aufwand einherging und lange nur mit dem Einsatz von kostspieligen Hebegeräten möglich war. Die wirkliche Lösung kam im Jahr 1984 von OCTANORM, mit dem Doppelform-System konnten die Stände im Nu über sich hinauswachsen und genauso schnell wieder abgebaut werden. Ganz ohne den Einsatz schwerer Maschinen. Selbstverständlich ist auch diese Lösung kompatibel mit allen OCTANORM-Systemmessebauteilen.



## ■ MAXIMA:

Der Vorstoß in ganz neue Dimensionen. Seit 1999 eröffnet OCTANORM Maxima den Messebauern ganz neue Freiheiten bei der Gestaltung. Mit Profilen in den Stärken 40, 60, 80 und 120 mm. Und die gibt es wahlweise in runder und quadratischer Form. Das „Maxima“ im Namen bezieht sich nicht nur auf die vielen Möglichkeiten, die das System mit sich bringt, sondern auch auf die besondere Tragfähigkeit, die große Spannweite, die außergewöhnliche Qualität und die im Letzteren begründet lange Lebensdauer.

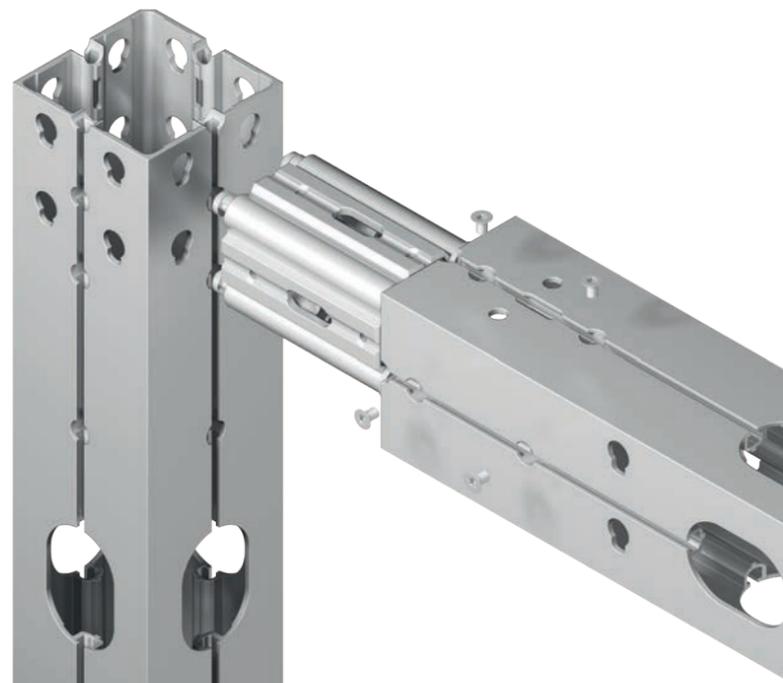
## ■ OCTALUMINA:

Es werde Licht! Seit 2014 sorgt OCTALumina dafür, dass Unternehmen ihre Produkte und Lösungen so wirkungsvoll präsentieren können wie nie zuvor. Das gilt nicht nur für Messen, sondern auch für den Retailbereich und den gesamten öffentlichen Raum. Die Leuchtwände ziehen überall magisch die Blicke auf sich. Dabei sorgen hochwertige Power-LEDs und eine neuartige Linsenoptik für extra viel Aufmerksamkeit. Was hierbei wieder typisch für OCTANORM ist, sind die vielfältigen Möglichkeiten, die OCTALumina mit unterschiedlichen Rahmengrößen eröffnet. Und natürlich funktioniert auch hier alles ganz einfach, mit Plug-and-Play.



## ■ OCTAUNIVERSAL:

Mit diesem System eröffnet sich ein ganzes Universum neuer Möglichkeiten. OCTAuniversal ist mehr als nur eine Unterkonstruktion. Es ist die perfekte Verbindung von Gegenwart und Zukunft. Die universelle Basis für alle bestehenden Systeme, wie Maxima, sowie alle künftigen Entwicklungen. Zusammen mit OCTALumina ermöglicht das modulare System nicht nur die Darstellung von Bild oder Grafik in Form von Leuchtrahmen, es lässt sich durch seinen neuartigen Aufbau auch mit richtungsweisender Multimediatechnik bestücken. Durch die Integration von LED-Panels wirken die Stände lebendig wie nie zuvor. Bewegte Bilder werden dabei zum spektakulären Blickfang. Außerdem definiert OCTAuniversal den Raum neu. Dank flexibler Zargen kann auf dem Messestand, beim Ladenbau und bei anderen Projekten jeder kostbare Zentimeter vollständig ausgenutzt werden. Durch das Zusammenspiel von Schloss und Bolzen entstehen Verbindungen, die nicht nur absolut tragfähig, sondern auch statisch nachweisbar sind.





# DER GRÜNDER HANS STAEGER.

## Unternehmer, Visionär, Netzwerker.

23.06.1928 – 17.05.2007

Große Unternehmerpersönlichkeiten sind ihrer Zeit immer ein gutes Stück voraus. Das gilt in hohem Maße für den Gründer von OCTANORM, Hans Staeger. Nicht nur für zukunftsweisende Produkte hatte er ein visionäres Gespür, er trieb Entwicklungen wie Nachhaltigkeit, Globalisierung und Networking voran, lange bevor diese Begriffe überhaupt auf der Agenda der Unternehmen standen.

Der Werdegang von Hans Staeger begann an keiner Eliteuniversität, sondern mitten im Chaos des Zweiten Weltkriegs. Mit gerade mal 16 Jahren wurde er 1944 zu den Gebirgsjägern eingezogen. In einem Alter, in dem junge Männer sich normalerweise auf ihr Abitur vorbereiten, fand er sich dann in amerikanischer Kriegsgefangenschaft wieder. Nach seiner Entlassung 1946 schickte man ihn zu Fuß quer durch Deutschland. Immerhin lernte er auf diesem Marsch die Frau kennen, mit der er dann bis zu seinem Lebensende verheiratet war und mit der er drei Söhne hatte. Wie viele der Unternehmerpersönlichkeiten, die zum Motor des legendären Wirtschaftswunders werden sollten, war Hans Staeger das, was man einen Selfmademan nennt. Nach einem kurzen Aufenthalt im damals von Russland besetzten Osten Deutschlands, kam er nach Schwaben und baute sich als Zimmermann eine neue Existenz auf. Dabei lernte der gebürtige Berliner die Schwaben mit ihrem besonderen Fleiß sehr zu schätzen. Elf Jahre nach Ende des Kriegs legte Staeger seine Meisterprüfung als Schreiner ab und übernahm gleich die Betriebsleitung bei der Firma Raumtechnik in Untertürkheim,

zwei Jahre später stieg er zum Teilhaber des Unternehmens auf. Gemeinsam mit Manfred Malzacher entwickelte er in den folgenden Jahren das RTS-Regalbausystem, das wenige Jahre später in die Sammlung des Museum of Modern Art in New York aufgenommen wurde. Inzwischen hatte Staeger sich ganz dem Thema Messen verschrieben und wurde 1963 Gründungsmitglied des Fachverbands Messe- und Ausstellungsbau (FAMAB). Im Jahr 1969 gründete er dann OCTANORM. Auch wenn die Staeger KG Raumtechnik mittlerweile zu einem der wichtigsten Messebauunternehmen in Deutschland geworden war, trennte er sich bald von seinen Anteilen, um sich ohne Interessenskonflikte ganz auf OCTANORM konzentrieren zu können. Von Anfang an legte der Unternehmer großen Wert auf Vernetzung, und die sollte schon bald um den ganzen Erdball reichen. Was er in den Jahren bis zu seinem Ausscheiden 1995 sonst noch alles bewegte, können Sie auf den Seiten 8 bis 9 nachlesen. Dass OCTANORM unter seiner Ägide zu einem Unternehmen aufstieg, das heute in über 80 Ländern der Welt aktiv ist, liegt wohl an mehreren Faktoren. Staegers Erfindergeist ist dafür genauso verantwortlich wie sein besonderes Verhandlungsgeschick und sein Talent, Verbindungen zu schaffen und sie auch über Jahrzehnte erfolgreich zu pflegen. Auch privat begeisterte er sich für das Thema Technik, er liebte schöne Autos und raffinierte Uhren, letztere widmete er nach dem Ausscheiden bei OCTANORM ein selbstverfasstes Buch.

# ER HATTE DIE EINSTELLUNG DER SCHWABEN.

Interview mit Hans Staegers Wegbegleiter Paul Kerschbaumer.



Paul Kerschbaumer...

...war fast zwei Jahrzehnte lang ein enger Mitarbeiter von Hans Staeger. 1976 hatte er ihn aus insgesamt 63 Bewerbern ausgewählt und später dann zum Technischen Leiter des Unternehmens gemacht. 1994 vertraute er Kerschbaumer vor dem eigenen Ausscheiden die Gesamtprokura für sein Lebenswerk an.

## **Herr Kerschbaumer, wie haben Sie Hans Staeger als Vorgesetzten erlebt?**

Hans Staeger erwartete von mir präzise Daten, zuverlässige Umsetzung von Aufgabenstellungen, aber als Chef interessierte er sich auch immer für meine private Seite und konnte unheimlich gut zuhören.

## **Wie trat er allgemein im Unternehmen auf?**

Er war in allen Abteilungen präsent, wusste über viele Details Bescheid und kontrollierte die Arbeitsabläufe permanent. Jede Verbesserung fand seine Unterstützung und er honorierte diese auch, die Mitarbeitermotivation war ihm sehr wichtig. Er war immer für seine Mitarbeiter ansprechbar.

## **Können Sie noch etwas zu seinen Führungsqualitäten sagen?**

Als Chef traf er richtige Personalentscheidungen. Er hatte Visionen und beschäftigte sich intensiv und permanent mit der Zukunft der Firma. Er hatte die Einstellung der Schwaben zur Arbeit und nur Fleiß konnte er akzeptieren. Er war der ‚Vormacher‘ für uns Mitarbeiter und immer präsent.

## **Wie vertrat er OCTANORM nach außen?**

Hans Staeger konnte mit Partnern und Kunden bestens umgehen, er hatte ein besonderes

Gespür für Menschen und deren Situation. Ich erlebte ihn sowohl als strategisch denkenden Unternehmer als auch als knallharten Verhandlungspartner. Sein diesbezügliches Talent war exzellent und er nutzte von Anfang an das Netzwerk seiner Kontakte mit ausgeprägtem Geschick.

## **Und wie trieb er die Entwicklung von neuen Ideen voran?**

Seine Stärke war, Beobachtungen, die er irgendwo auf dieser Welt gemacht hatte, im Kopf zu speichern und zeitversetzt eine Produktidee daraus zu generieren. Dafür hatte er ein besonderes Fingerspitzengefühl, er konnte den Weg für erfolgreiche Produktentwicklungen voraussehen!

## **Was hat ihn, in Ihren Augen, am meisten ausgezeichnet?**

Das Verantwortungsgefühl gegenüber der Belegschaft. Er war es, dem die Sicherheit der Arbeitsplätze bei OCTANORM ganz besonders am Herzen lag. In schwierigen wirtschaftlichen Zeiten sparte Hans Staeger als Vorbild an seinen persönlichen Belangen, er strich teure Flugreisen und beanspruchte einen kleineren Firmenwagen. Für mich war er ein hervorragender Lehrmeister, ich habe ihn in bester Erinnerung und denke oft an ihn.

# GROSSE PLÄNE UND 1 MB FREIER ARBEITSSPEICHER.

## Die Erfindung der Zukunft vor der Zukunft.

Eine Software schreibt Geschichte: OCTAcad.



Jörg Staeger und ein Mitarbeiter aus seinem Team...  
...bei der Entwicklung von OCTAcad 1.0 an einem  
Rechner, ausgestattet mit 40 MB Festplatte und 1 MB  
Arbeitsspeicher.

Würde man Arbeitnehmer von heute per Zeitreise zurück in die Achtzigerjahre schicken, sie kämen aus dem Staunen nicht heraus. Dort wo jetzt ein Computer auf dem Schreibtisch steht, stand damals höchstens ein Aschenbecher. Rauchverbote gab es in den Büros genauso wenig wie PCs. Mitteilungen wurden nicht per E-Mail versandt, Nachrichten an die Kollegen steckte man in große braune Kuverts und gab sie in die Hauspost. Auch wenn Steve Jobs 1984 den ersten Macintosh-Computer vorgestellt hatte, spielten Rechner in den meisten Firmen keine Rolle. Wer sich für die Einführung von EDV (Elektronische Datenverarbeitung) stark machte, musste mit Widerstand rechnen. Vor allem von denen, die für die Zahlen verantwortlich waren. Selbst kleinere Computer kosteten oft so viel wie ein Sportwagen. Das größte Hindernis bei der Einführung war aber das Unwissen über die Möglichkeiten. Doch auch auf diesem Gebiet bewies OCTANORM Weitblick. Als sich noch kaum jemand in der Messwelt mit Computern beschäftigte, begann Jörg Staeger, der Sohn des Unternehmensgründers, sich intensiv Gedanken darüber zu machen. Er untersuchte zunächst, welche Möglichkeiten die neue Technologie OCTANORM und seinen Partnern eröffnen könnten.

### **Die alte Schule.**

Mitte der Achtzigerjahre entstanden sämtliche Zeichnungs- und Konstruktionsarbeiten am Reißbrett. Nur in Ausnahmen arbeitete man mit perspektivischen Darstellungen, die sehr arbeitsintensiv waren. Besonders, wenn es Änderungen gab. Die konnten nur mit Kratzklingen und Glasfaserradierern ausgeführt werden. Bei größeren Änderungen wanderte der Entwurf in die Tonne, die Arbeit ging von vorne los. Umständlich war auch die Mengenermittlung für die nötigen Elemente. Die wurde mithilfe von Strichlisten ermittelt. Es gab also gewaltige Verbesserungsmöglichkeiten.

### **Zukunftsmusik.**

Im Rahmen des OSPI-Meetings in Brasilien 1986 thematisierte OCTANORM zum ersten Mal die Möglichkeiten von Computern bei der Planung. Und noch im selben Jahr präsentierte man bei der Tagung der OCTANORM Service Partner drei erste Lösungen zum Thema CAD/CAM. Die Kosten für den einzelnen Arbeitsplatz waren allerdings immens, bei zwei Arbeitsplätzen lagen sie im sechsstelligen Bereich. Was der Begeisterung keinen Abbruch tat,

denn allen war klar, dass das die Zukunft bei der Planung war. Außerdem hatte Jörg Staeger bei der Tagung noch ein As im Ärmel, in Form einer deutlich preiswerteren Lösung. Die stammte von dem Luft- und Raumfahrttechnik-Ingenieur Günther Stöhr aus Aachen. Sie basierte auf der Software AutoCAD 2.5® und lief auf einem kostengünstigen PC. Da ein durchschnittlicher PC damals über einen Arbeitsspeicher von 1 MB und eine Festplatte von vielleicht 40 MB verfügte, wurde diese Lösung von den Experten belächelt. Zu Unrecht. Autodesk®, das Unternehmen von dem AutoCAD® stammt, ist heute der weltweit größte Anbieter von CAD, Visualisierungs- und Animationssoftware.

#### Wie man eine Planungssoftware plant.

Unter der Federführung von Jörg Staeger wurden Anforderungen für die Software formuliert, die auf der Basis von AutoCAD® für OCTANORM entwickelt werden sollte. Ziel war es, Designern, Konstrukteuren, Planern und Projektleitern das Leben zu erleichtern, ohne ein Vermögen zu investieren. Um eine praxisnahe Lösung zu schaffen, arbeiteten Experten aus Messebau und Datenverarbeitung zusammen. Das Ergebnis wurde bereits 1987 auf der EuroShop und im Jahr darauf beim OSPI-Meeting in Kanada präsentiert. OCTAcad 1.0 war nicht nur ein hervorragendes Tool für die Anfertigung von Plänen, die neue Software erstellte auch Materiallisten und ermittelte die Kosten. Entsprechend groß war die Begeisterung bei den Messebauern. Bis zum endgültigen Durchbruch sollte es aber noch dauern, in den Unternehmen musste zunächst einmal die Infrastruktur geschaffen und das nötige Know-how vermittelt werden. So leisteten Jörg Staeger und sein Team echte Pionierarbeit.

#### Das Jahr der Wende.

Als 1989 die Mauer fiel, begann mit der Präsentation der Version 2.0 auf der EuroShop der Durchbruch von OCTAcad. Die Ausdrucke, die aus dem Plotter kamen, wurden zum Publikumsmagneten der Messe. Erstmals waren perspektivische Darstellungen möglich. In der Folge wurde das Programm in immer mehr Planungsabteilungen eingesetzt, und zwar weltweit. Praktisch jedes Jahr kamen aufregende neue Features dazu. 1990 beherrschte OCTAcad erstmals 3D-Renderings.

Im Jahr 1995 schlug man dann mit der Vorstellung von OCTA-design ein ganz neues Kapitel auf. Das multifunktionale Plug-in für Autodesk 3ds Max® wurde mit seinen maßgeschneiderten Funktionen zur bahnbrechenden Lösung für Messedesigner und -architekten. Es setzt bis zum heutigen Tag den Branchenstandard bei Effizienz und Geschwindigkeit.



**Joachim Kopf**  
Der Leiter der Abteilung Digitale Innovationen ist verantwortlich für alle digitalen Entwicklungen bei OCTANORM.



**Jörg Staeger**  
Als Vertreter des Hauptgesellschafters und Geschäftsführer der Staeger-Verwaltungs-GmbH erkannte er schon früh die Möglichkeiten, die der Computer eröffnen kann. Immer noch hat er sich Zukunftsthemen verschrieben, besonders fasziniert ist er gerade von den Entwicklungen rund um digitale Präsentation, AV-Medien, AR, KI und 3D-Printing.

Natürlich gingen auch rund um OCTAcad die Entwicklungen weiter, 1996 folgte die Umstellung der Software auf Windows. Dank der neuen Benutzeroberfläche und der damit verbundenen Bedienfreundlichkeit konnten noch mehr Nutzer davon profitieren. Diese Entwicklung geschah bereits unter der Ägide von Joachim Kopf, einem der ersten OCTAcad-Anwender überhaupt. 1992 wurde er Teil des Teams, seit 1994 ist er federführend für alle Innovationen der Abteilung DI verantwortlich. Als treibende Kraft steckt er hinter sämtlichen wichtigen digitalen Neuheiten der letzten 25 Jahre. Dazu gehört auch die Entwicklung des Onlinetools OCTAsketch, mit dem heute praktisch jeder ohne Spezialwissen am Computer einen professionellen Messestand entwerfen kann. Joachim Kopf hat in entscheidendem Maße dazu beigetragen, dass im Jubiläumsjahr über 1200 Unternehmen in 65 Ländern mit Softwarelösungen von OCTANORM arbeiten. Im Moment bereitet er eine Offensive mit vielfältigen neuen digitalen Produkten und Lösungen vor. Dazu gehören zukunftsweisende Entwicklungen rund um E-Commerce, AR, VR, KI und 3D-Printing. Auf die Frage, was man von seiner Abteilung in den nächsten Jahren erwarten darf, antwortet Joachim Kopf: „Wir beschäftigen uns derzeit sehr stark mit den Themen ‚Künstliche Intelligenz (KI)‘ und ‚Augmented Reality (AR)‘. Dank KI und AR werden wir sicherstellen, dass unsere Kunden auch zukünftig wegweisende und innovative Software aus dem Hause OCTANORM erhalten.“

# OCTANORM GOES EUROSHOP.

## Ein hervorragendes Umfeld für richtungsweisende Innovationen.

Messeauftritte aus fünf Jahrzehnten.



Die EuroShop ist die weltweit größte Veranstaltung in den Bereichen Messe, Shop- und Inneneinrichtungen. Seit 1970 präsentiert OCTANORM im Rahmen dieses Branchenereignisses seine neuesten Innovationen. Besonders die internationale Ausrichtung der EuroShop machte sie zum perfekten Forum für die jüngsten Entwicklungen und Ideen aus Filderstadt. Die Messe, die erstmals 1966 in Düsseldorf ihre Pforten öffnete, findet seit 1972 im dreijährigen Rhythmus statt. 2017 zelebrierte die EuroShop ihren 50. Geburtstag, es kamen 113.000 Besucher aus 138 Ländern der Welt. Der nächste Termin für dieses Großereignis ist vom 16.–20.02.2020.



Die Skala von Modellen.  
von Einzelteilen.  
Anwendungen.  
ein Beispiel dafür.

Nach der Rundzarge  
bring  
OCTANORM  
das Viertelkreis-Profil

1975





Hier sehen Sie,  
was wir Ihnen sagen wollen:  
Alle 15 Minuten in unserer  
Audio-Multi-Vision.  
Here you see  
what we want to tell you:  
Every 15 minutes  
at our multi-screen show

Im Dreipäpstejahr 1978 stellt OCTANORM auf der EuroShop ihr Newline-Programm vor. Außerdem begrüßt man im gleichen Jahr einen frisch gebackenen Mitarbeiter, der dem Unternehmen bis heute eng verbunden ist: Hans Bruder.

1978



1981



1984

In dem Jahr hat nicht, wie George Orwell einst prophezeit, der „Große Bruder“ seinen Auftritt, dafür aber eine weitere großartige Innovation von OCTANORM. Dank OCTANORM-Doppelform wird erstmals der zweigeschossige Messebau mit System möglich.

1990



1987

Große Ereignisse werfen ihren Schatten voraus: In Moskau redet man in diesem Jahr von Perestroika, in Düsseldorf geht OCTANORM mit OCTAcad an den Start.



2002

1996

Im Raum München beginnt der Sender DF1 mit der Ausstrahlung des Digitalfernsehens, in der rheinischen Landeshauptstadt präsentiert OCTANORM Vario Displays.



1993



# EUROSHOP

# 2014

Der Publikumsmagnet auf der internationalen Messe ist OCTAwall, die extrem schnell montierbare Wandkonstruktion von OCTANORM. Vielleicht diente sie der deutschen Nationalmannschaft als Vorbild, deren Abwehrwand im siegreichen Finale der Fußballweltmeisterschaft 2014 von der argentinischen Mannschaft nicht überwunden werden konnte.

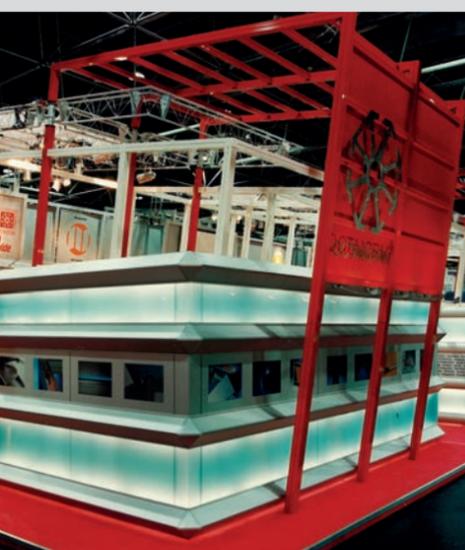


# 2005

Nach einer Übergangszeit tritt in diesem Jahr die neue Rechtschreibung endgültig in Kraft. Reformiert wird in dem Jahr auch das Standkonzept von OCTANORM. Der Stand ist zum ersten Mal in drei Präsentations- und einen Kommunikationsbereich unterteilt, eine Neuerung, die bei den Besuchern aus fünf Kontinenten auf ungeteilte Begeisterung stößt.

# 2008

# 2011



# 1999



# 2017

# WAS WAR. WAS IST. WAS KOMMT.

## Die OCTANORM-Familie.

Erinnerungen aus fünf Jahrzehnten.

ARMIN GEHRINGER



Herr Gehring aus dem Bereich Lager/Versand ist zweifellos ein Urgestein von OCTANORM. Auch er feiert in diesem Jahr ein stolzes Jubiläum, im September jährt sich sein erster Arbeitstag zum 40. Mal! Dazu gratulieren wir schon mal ganz herzlich im Voraus. In so einer langen Zeit erlebt man natürlich eine ganze Menge. Armin Gehring hat die Phase des rasanten Wachstums mitgemacht und geholfen, die damit verbundenen Herausforderungen zu bewältigen.

Den Gründer Hans Staeger kannte er noch persönlich und erinnert sich an ihn als harte, aber gerechte Vaterfigur. Gerne denkt er auch an Herrn Vögtle, den ehemaligen Lagerleiter, zurück, den er als vorbildlichen Vorgesetzten zu schätzen gelernt hat.

Auf die Frage, wohin sich der Messebau entwickelt, antwortet Gehring: „In die digitale Welt, leider.“



Die erfahrene Vertriebsmitarbeiterin Frau Müller erinnert sich noch sehr genau an ihren ersten Arbeitstag. Geschneit hat es, damals im Januar 1985. Am Anfang arbeitete Gabriela Müller im Verkauf als Sekretärin. Die Abläufe können sich die jüngeren Kollegen kaum noch vorstellen. Getippt wurde direkt auf Original-Briefpapier. Dazu mussten Blaupapier und dünnes Pauspapier für die Durchschläge in die Maschine gespannt werden. Tippfehler ließen sich nur mühevoll mit einer Art weißem Lack, dem sogenannten Tipp-Ex, ausbessern. Die Firmenkommunikation lief damals noch über Lochstreifen, per Telex.

An Hans Staeger, der sie persönlich eingestellt hat, erinnert sie sich ausgezeichnet: Als Menschen, der für alle ein offenes Ohr hat und jedem mit Rat und Tat geholfen hat. Mit großem Herz und einer gewissen Strenge, so Frau Müller, stampfte er dieses Unternehmen aus dem Boden. In bester Erinnerung ist ihr der Tag geblieben, als der erste moderne Bildschirm auf dem Schreibtisch stand und Tipp-Ex und Durchschläge für immer ausgedient hatten.

GABRIELA MÜLLER

## JANINA STAUCH



Sie gehört zur jungen Generation von OCTANORM, vor drei Jahren begann Janina Stauch ihre Ausbildung im Unternehmen. Gerne denkt sie an die freundliche Begrüßung durch die Leiterin des Personalwesens zurück. Heute arbeitet Frau Stauch im Vertrieb für Reinraumsysteme. Zu den Veränderungen, die sie schon miterlebt hat, gehört die Modernisierung des Showrooms. Sie freut sich über die neue, stilvolle Präsentation und die tolle Cafeteria. Ihr bis jetzt größtes Erfolgserlebnis war das Bestehen der Ausbildung und die Übernahme in eine, wie sie sagt, großartige Abteilung.

Ein Kollege, den Frau Stauch besonders zu schätzen gelernt hat, ist Herr Erdbrink. Sie beschreibt ihn als sympathischen Menschen mit einem großartigen Humor. Für die Zukunft erwartet sie, dass Virtual Reality zum Standard wird und dass Displays mit Touchscreen eine größere Rolle spielen werden.

## JAN-BJÖRN GROMANN



Herr Gromann, der Leiter der Internen Fertigung, ist auch schon ein gutes Jahrzehnt an Bord. Er schätzt von Anfang an sehr die gute Zusammenarbeit innerhalb des Teams der IF. Schon nach drei Jahren gelang ihm der Aufstieg vom Facharbeiter zum Produktionsleiter in der Internen Fertigung. Gerne erinnert er sich an Hans-Peter Stefan, der ihm in der Anfangszeit Mentor und Lehrer war. Für Herrn Gromann sind die wichtigsten Zukunftsthemen der 3D-Druck und die digitalen Medien. Letztere werden auch bei der visuellen Präsentation der ausgestellten Produkte immer wichtiger werden.

## BERND LÖFFELHARDT



Bernd Löffelhardt ist bald ein Vierteljahrhundert im Unternehmen. Von Anfang an gefiel ihm die familiäre Atmosphäre bei OCTANORM. In der Exportabteilung engagiert er sich mit den Lizenznehmern für den erfolgreichen weltweiten Vertrieb der Produkte. Als größte Veränderung seit seinem Eintritt 1995 sieht er die schnellere Geschwindigkeit, in der sich in der Geschäftswelt heute alles dreht. Kritisch bemerkt er, dass bei dem Tempo einiges auf der Strecke bleibt.

Auch Bernd Löffelhardt hat den Gründer Hans Staeger noch aus nächster Nähe erlebt. Er charakterisiert ihn als Firmenchef mit ungemeiner Fachkenntnis und einem sicheren Instinkt. Für die Zukunft erwartet er, dass Wiederverwendbarkeit und Recyclingfähigkeit der konstruktiven Bauteile stark an Bedeutung gewinnen werden.

# ÜBER 30 JAHRE ERFOLGREICHES NETWORKING.

## Willkommen bei OSPI.

Die OSPI-Familie tagt in Kapstadt.



Schon lange bevor bei anderen Unternehmen Themen wie Nachhaltigkeit und Globalisierung überhaupt auf der Agenda standen, arbeitete man in Filderstadt an konkreten Lösungen. Das Ergebnis war die Gründung des weltweit größten Messebaunetzwerks OSPI. Das Kürzel steht für OCTANORM Service Partner International. Heute verbindet OSPI 140 Partner in 40 Ländern der Welt. Die Idee hinter dem Netzwerk ist es, über Ländergrenzen hinweg planen zu können, ganz nach dem Motto: „Hier gedacht, dort gemacht.“ Egal wo ein Messestand entworfen wird, der Auftraggeber kann sich darauf verlassen, dass seine Pläne auch am anderen Ende der Welt bis ins kleinste Detail umgesetzt werden. Mit dem länderspezifischen Know-how und den Original-Systemelementen von OCTANORM. Denn die findet man vor Ort und spart so einen enormen logistischen Aufwand, der durch den Transport entstehen würde. Im Laufe der Jahre ist das OSPI-Netzwerk zu einer richtigen Familie zusammengewachsen. Und die trifft sich regelmäßig an den unterschiedlichsten Messeplätzen der Welt. Das 17. OSPI-Meeting fand im Dezember 2018 in Südafrika statt, mit einer Rekordbeteiligung von 219 Teilnehmern aus 37 Ländern.



„Ich habe viel über die Arbeitsabläufe in unterschiedlichen Unternehmen gelernt und eine Menge unbezahlbarer Freundschaften geschlossen.“

Judy Lee, A. Worldtech (International) Ltd., Wanchai, Hong Kong, OSPI-Partner seit 2002.

„Mit OSPI können wir unseren Kunden weltweit neue Möglichkeiten eröffnen.“

Allison Trost, CEP International, Chicago, Las Vegas, Orlando USA, OSPI-Partner seit 2004.

„Ich war gerade einmal 17 Jahre alt, als ich am ersten OSPI-Meeting teilnahm. Man hat mich mit offenen Armen aufgenommen.“

Pancho Perrier, Arquitectura Promocional S.R.L., Montevideo, Uruguay, OSPI-Partner seit 1984.

„Mich begeistert der besondere Spirit, es fühlt sich an wie Familie.“

Elsa lo Pizzo, Buckdesign, Alkmaar, Niederlande, OSPI-Partner seit 2009.



„Wir schätzen die erfolgreichen Kooperationen mit unseren Freunden aus der ganzen Welt.“

Dennis C. Birsa, CB Displays International, Las Vegas, USA, OSPI-Partner seit 1992.

„OSPI ist eines der am besten funktionierenden Netzwerke, die ich kenne.“

Tomáš Moravec, Veletrhy Brno a.s., Brno, Tschechien, OSPI-Partner seit 1992.

„Das Beste sind die Meetings, auf denen man in angenehmer Atmosphäre seine Verbindungen vertiefen kann.“

Eliana Sarria, Expomar, Mar del Plata, Argentina, OSPI-Partner seit 2009.

„Für uns bedeutet OSPI, rund um den Globus Menschen zu haben, mit den wir arbeiten und denen wir vertrauen können.“

David Daw, Event Exhibition and Design Ltd, Marlborough, Great Britain, OSPI-Partner seit 2011.

„Macht weiter mit der tollen Arbeit und hört nie auf, eine Inspiration zu sein!“

Jason Weddle, Hamilton Exhibits LLC, Indianapolis, USA, OSPI-Partner seit 2003.

„Unser Know-how über den weltweiten Messemarkt ist durch OSPI enorm gewachsen.“

Derek Gentile, EEI Global, Rochester Hills, USA, OSPI-Partner seit 2007.

„OSPI ist wie eine große Familie.“

Marco Wallochny, Klaus Linnemann GmbH, Ibbenbüren, Deutschland, OSPI-Partner seit 2014.

„Ein ausgedehntes Netzwerk mit Mitgliedern in der ganzen Welt.“

Tamer Eliwa Mahmoud, PROJEX, Dubai, VAE, OSPI-Partner seit 2012.

„Das Besondere ist die Partnerschaft zu den anderen OSPI-Unternehmen und ihren Mitarbeitern.“

Anders Osvald Hertzberg, One Vision ApS, Herning, Dänemark, OSPI-Partner seit 2016.

„Es ist uns eine Freude, OCTANORM zu seinem 50. Jubiläum zu gratulieren.“

Pauline Hilbrink, Gerwin Altena, Peter Hilbrink, Expovorm international, Almelo, Niederlande, OSPI-Partner seit 1994.

„Die Menschen machen OSPI so besonders. Sich mit so vielen klugen und lustigen Leuten zu treffen, die auch noch das Geschäft verstehen, ist großartig.“

Lena Zeissig und Hartmut Zeissig, ZEISSIG GmbH & Co. KG, Hannover, Deutschland, OSPI-Partner seit 1984.

„Über den Tellerrand schauen können!“

Ulrich Rechner, Raum + Werbung, Berlin, Deutschland, OSPI-Partner seit 1984.

„Meine beste Erinnerung ist, wie ich in Maputo in Mosambik auf einem Messegelände mitten im Nirgendwo ankomme und feststelle, dass der Stand praktisch fertig ist, eine Woche vor der Eröffnung!“

Hannelore Gerber, ZENIT-MESSEBAU GmbH, Köln, Deutschland, OSPI-Partner seit 1984.

„Freunde machen Geschäfte mit Freunden. Freunde halten Versprechen und erfüllen die in sie gesetzten Erwartungen.“

Cameron Stevens, stevensE3, London, Kanada, OSPI-Partner seit 2010.

# WIE DIE DIGITALISIERUNG DIE MESSEWELT VERÄNDERT.

**„Wir müssen die Bedürfnisse unserer Kunden kennen, bevor sie diese überhaupt haben.“**

Im Gespräch mit Nic Staeger.

**Mit Nic Staeger macht sich jetzt die dritte Generation der Gründerfamilie Gedanken über den Kurs des Unternehmens. Der in Stockholm lebende Sohn von Jörg Staeger gestaltet als ständiges Mitglied im OCTANORM-Beirat zukünftige Strategien in Sachen Digitalisierung, Logistik und Supply Chain Management mit. Nic hat einen Masterabschluss in Management und Ingenieurwissenschaften und einen Bachelorabschluss in Maschinenbau. Seine ersten Sporen verdiente er sich u. a. bei General Electric und als Consultant bei mehreren schwedischen Unternehmen. Heute ist er ein Experte für Digitalisierung mit Schwerpunkt auf das Thema Beschaffungskette.**

**Nic Staeger, wie wird das Geschäft von OCTANORM aussehen, wenn die nächste Generation der Gründerfamilie antritt?**

Um in die Zukunft sehen zu können, hilft ein Blick in die Vergangenheit. Warum ist OCTANORM seit 50 Jahren erfolgreich? Vor allem, weil man es Millionen Menschen ermöglicht hat, aufeinanderzutreffen, Ideen auszutauschen und sich zu vernetzen. Und zwar in der realen Welt. Das Bedürfnis, sich persönlich zu verbinden, wird auch in den nächsten zehn oder zwanzig Jahren bestehen bleiben, es ist ein Grundbedürfnis, das jede und jeder hat und das sich nicht ändern wird. Die Art, wie man sich begegnet, vielleicht aber schon.

Bei den aktuellen Megatrends sehe ich zwei grundsätzliche Entwicklungen. Erstens gibt es ein neues Verbraucherverhalten und zweitens neue Technologien. Beides wird große Umwälzungen zur Folge haben, als Beispiele erinnere ich nur an die Musikindustrie und den E-Commerce. Diese Entwicklungen muss man im Hinterkopf haben, wenn man sich Gedanken über die Zukunft macht. Wir werden mehr personalisierte Lösungen brauchen. Die nötigen Mittel dafür stellen uns die Menschen praktisch frei Haus zur Verfügung, in dem Augenblick, wenn sie online ihre Daten hinterlassen. Auch im wirklichen Leben bekommt man Daten heute ohne großen Aufwand. Und so ist es nicht teuer, das „Internet of things“ zu einem persönlichen Ort zu machen. Das wird auch Auswirkungen auf OCTANORM haben. Wir müssen Möglichkeiten finden, wie wir die Kunden unserer Kunden besser kennenlernen und über ihre Bedürfnisse Bescheid wissen, bevor sie diese überhaupt haben.

OCTANORM wird sich womöglich für seine Kunden zum Service Provider entwickeln, wir könnten Lösungen anbieten, mit denen wir die Bewegungen jedes einzelnen Messebesuchers jederzeit nachverfolgen können. Das klingt aus heutiger Sicht vielleicht noch etwas beängstigend, in naher Zukunft wird das selbstverständlich sein. So bekommt man am Ende einer Messe viel verlässlichere Daten. Ob eine Messe erfolgreich war, kann man nicht nur an den Leads oder den ausgetauschten Visitenkarten ermesen, wir wissen dann genau, für welche Produkte und Services sich die Besucher tatsächlich interessiert haben.

**Wie muss das Angebot von OCTANORM in Zukunft aussehen?**

OCTANORM wird seinen Kunden wesentlich mehr bieten können als einen Messestand und das nötige Material dafür. Dabei ist entscheidend, dass OCTANORM den Weg der Besucher auf der Messe komplett versteht. Und der hat sich in den letzten zehn Jahren stark verändert. Zunächst müssen wir drei Phasen untersuchen: vor der Messe, während der Messe, nach der Messe. Im Vorfeld gilt es herauszufinden: Wo wird die Entscheidung für den Besuch getroffen? Wann entscheiden sich die Besucher für ihren Besuch und warum? Auf der Messe gilt es festzustellen: Warum gehen die Besucher zu einem speziellen Stand und warum verweilen sie dort? Hat das Personal auf dem Messestand auf die Bedürfnisse der Besucher reagiert? Nach der Messe: Welche Fragen könnten die Besucher noch haben? Wie sieht der nächste Call to action aus? OCTANORM wird die Besucher in Zukunft auf ihrer gesamten Reise begleiten.





#### **Wie werden sich die Messen verändern?**

Heute werden oft kleinere Veranstaltungen besucht, die sich handverlesenen Besuchergruppen widmen. Das liegt daran, dass wir uns mit viel besser qualifizierten Zielgruppen verbinden können, lange bevor wir diese Menschen persönlich kennengelernt haben. Damit verändern sich natürlich auch die Anforderungen für die Präsentation von Produkten und Lösungen, sie muss mehr eventorientiert werden. Die finanziellen Mittel, die Unternehmen für persönliche Treffen einsetzen, werden gleichbleiben, aber die Rahmenbedingungen werden sich ändern. Wir werden deshalb nicht nur neue Produkte erleben, die den veränderten Anforderungen gerecht werden, sondern auch neue Wege bei der Logistik und Produktion einschlagen, die maßgeschneiderte Lösungen ermöglichen. Beispielsweise bei 3D-Druck, CNC und der Logistik für die letzte Meile.

Ein aktueller Megatrend ist gerade, dass die Menschen ihre Sachen lieber online kaufen. In Schweden, dem Land, in dem ich lebe, werden 16 % aller Produkte im Netz erworben. Durch diese Entwicklung sind Malls und Geschäfte von der Schließung bedroht. Auf der anderen Seite haben sich die von der Gastronomie beanspruchten Flächen in den Malls in den letzten fünf Jahren verdoppelt. Offensichtlich wollen sich die Menschen treffen, sie wollen aber nicht unbedingt kaufen. Ich glaube, Malls, die sich an attraktiven Locations befinden, werden mehr zu Marktplätzen werden, wo man sich trifft und Ideen austauscht. Auch hierfür werden neue Lösungen gebraucht.

#### **Welche Auswirkungen hat die Digitalisierung heute schon auf das Messegeschäft?**

Ich denke, die größte Veränderung ist, dass man eine enge Bindung mit aktuellen und zukünftigen Kunden knüpfen kann, ohne sie persönlich zu treffen. Was die Menschen auf den Messen tatsächlich suchen, ist Vertrauen. Jemandem mit dem man ein gutes Gespräch hatte, oder gemeinsam gegessen hat, vertraut man mehr als jemandem, dem man nie begegnet ist. Durch die Digitalisierung hat sich die Zahl der Besucher, die nur kommen, um ein neues cooles Feature zu entdecken oder etwas Research zu betreiben, verändert. Für die heutige Generation ist alles nur eine Google-Suche entfernt. So wird die Digitalisierung es ermöglichen, dass die richtigen Leute zu den Messen kommen, die Leute, deren Vertrauen man gewinnen möchte, die man enger an seine Marke, seine Produkte und Lösungen binden will. Und dieser Prozess muss lange vor der Messe beginnen und lange danach weitergehen.

#### **Muss man in Zukunft überhaupt noch zu einer Messe fahren, oder wird der Besuch virtueller sein?**

Das ist die entscheidende Frage. Im Internet arbeitet man gerade an Lösungen, die mit möglichst wenig menschlicher Interaktion Vertrauen aufbauen. Da findet man verschiedene Marken, die nicht nur für ein herausragendes Produkt stehen, sondern auch für exzellenten Service und eine ausgezeichnete automatisierte Kommunikation. Es gibt aber auch Anbieter, die nur mit Zertifikaten arbeiten, um zu beweisen, dass sie vertrauenswürdig sind. Stichworte sind hier: „Trusted Shop“ und Öko-Label. Gleichzeitig gibt es Technologien, die so aufgebaut sind, dass man ihnen vertrauen kann, ohne dass jemand bürgt, die viel diskutierte Blockchain. Die verschiedenen Entwicklungen zeigen gleichzeitig, wie viel Vertrauensdefizite es online noch gibt. Und die können nur überbrückt werden, wenn das Vertrauen auf persönlichen Kontakten gründet. Dieses Vertrauen halte ich nach wie vor für fundamental, darum bin ich sicher: Messen werden nicht aufgrund der virtuellen Entwicklungen aussterben. Das Bedürfnis nach realen Treffen mit anderen Menschen wird auch in Zukunft bestehen bleiben.

„UMWELTFREUNDLICHE, MODULARE STÄNDE  
DÜRFTEN BALD PFLICHT WERDEN.“

## Nachhaltigkeit spielt auch in Zukunft die tragende Rolle.

Jean-Michel Lemarchand von OCTANORM France zum Thema „Corporate Social Responsibility“.



Schon immer hat man bei allen Entwicklungen rund um OCTANORM an künftige Generationen gedacht. So setzte man von der ersten Stunde an auf recycelbare Materialien. Das OSPI-Partnernetzwerk ermöglicht bereits seit Jahrzehnten immense Einsparungen bei der Logistik. Doch auf Erreichtem hat man sich bei OCTANORM nie lange ausgeruht. Vielmehr überlegen wir, welche Beiträge wir noch für die Welt, in der wir leben, leisten können. Einer zum Thema Corporate Social Responsibility (CSR) kommt jetzt von unserem Verkaufsleiter in Frankreich.



Maßgefertigte Stände sind Wegwerfprodukte. Nach wenigen Tagen im Einsatz verwandeln sie sich komplett in einen riesigen Berg von Müll.

### Wofür steht CSR?

Corporate Social Responsibility steht für unternehmerische Sozialverantwortung. Hierbei geht es darum, dass Unternehmen verantwortlich handeln und freiwillige Beiträge leisten, die über die gesetzlichen Forderungen und Vorschriften hinausreichen. Das gilt sowohl für ökologisch relevante Themen als auch für die Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern und anderen Firmen. In Frankreich sind Unternehmen, die mehr als 500 Angestellte haben und über 40 Millionen Euro Umsatz machen, verpflichtet, sich hier zu engagieren. Obwohl wir bei OCTANORM France nicht zu dieser Größenordnung gehören, spielt CSR für uns eine wichtige Rolle. Im Gespräch erklärt Jean-Michel Lemarchand, wie OC France im Messebau für mehr Nachhaltigkeit sorgen kann.

### Jean-Michel, wie sehen Messen in Frankreich heute aus?

Auf den Messen in Frankreich sieht man zurzeit hauptsächlich „traditionelle“ Stände, das sind Stände, die nur einmal bei einer einzigen Messe eingesetzt werden. Die Unterkonstruktion und die sichtbaren Teile eines Standes sind aus Holz gefertigt. Nach der Messe wandert das komplette Standmaterial in den Abfall. Dabei gibt es bereits seit langer Zeit Möglichkeiten zur Wiederverwendung. Der Aussteller kann direkt bei der Messe Wandelemente für seinen Stand mieten. Dieses bereits vorhandene Material heißt in Frankreich „Installation Générale“. Doch Aussteller, die über ein ausreichendes Budget verfügen, greifen nicht darauf zurück. Sie fertigen mit ihrem Messebauer oder Standdesigner lieber den kompletten Stand nach Maß. Und ein modulares System setzt man in Frankreich immer noch mit der ungeliebten „Installation Générale“ gleich. Doch dank CSR entwickelt sich die Situation in die richtige Richtung. Die Aussteller haben nun Interesse daran, in ihrem CSR-Bericht die Modularität ihres Messestandes zu dokumentieren.

### Liegt der Fokus bei dem Konzept eher auf der Gesellschaft oder der Umwelt – und in welchem Bereich muss am dringendsten etwas getan werden?

Den Unternehmen steht frei, ihre eigenen Prioritäten zu bestimmen. Die Firmen, die auf das Thema Umwelt setzen, haben gute Argumente für ihre Kommunikation. Gleichzeitig sucht das Energiewende-Ministerium nach Lösungen, um die Abfallmenge nach Messeende deutlich zu reduzieren. Es steht zur Diskussion, das Abfallvolumen für alle Aussteller zu begrenzen. Momentan gibt es noch keine Entscheidung. Es wird aber gerade überlegt, dass Aussteller ab 2025 nach der Messe nur 20 % des Holzes und überhaupt keinen Kunststoff mehr wegwerfen dürfen. Da ist es jetzt höchste Zeit, sich Gedanken über die zukünftige Standplanung zu machen. Das Konzept für Stände, die nach einmaliger Benutzung auf dem Müll landen, dürfte endgültig hinfällig sein. Der Einsatz von umweltfreundlichen modularen Ständen könnte bald Pflicht für die Aussteller werden.

### Regelmäßig gibt es alarmierende Nachrichten zum Thema CO<sub>2</sub>-Belastung. Können CSR und OCTANORM einen Beitrag leisten, den Ausstoß zu verringern?

Im Bereich der Messen stellt das modulare System von OCTANORM eine klare Verbesserung für die Umwelt dar. Weniger Abfallmenge bedeutet automatisch weniger CO<sub>2</sub>-Belastung. Zum Thema CO<sub>2</sub>-Belastung bietet unser weltweites OSPI-Netzwerk auch einen einzigartigen Vorteil. Die Messebauer benutzen ganz einfach das Material von OCTANORM, das dort, wo die Messe stattfindet, schon bereitsteht. Nur der Konstruktionsplan muss noch um die Welt reisen.

### Kann CSR den Unternehmen Vorteile bringen?

Das Energiewende-Ministerium will mit dem CSR-Bericht erreichen, dass die Aussteller der Öffentlichkeit ihre Umweltpolitik transparent darstellen. Zeigt sich dabei, dass sie umweltfreundlich handeln, sorgt das für ein positives Image und einen Vorteil gegenüber allen Wettbewerbern, die das noch nicht tun.

### Regt sich auch Widerstand?

Ja, die Messebauer, besonders die Designabteilung bei den Messebauern, hatten in Frankreich das Gefühl, dass ihre Kreativität durch das modulare System eingeschränkt wird. Unsere Aufgabe ist es nun den Designern zu zeigen, dass sie auch mit unseren OCTANORM-Systemen maßgefertigte Stände entwerfen können – frei nach den individuellen Kundenwünschen. Die Schreiner, die häufig für die Montage herangezogen werden, könnten jedoch gegen das modulare System sein. Denn das bedeutet für Sie, weniger Zeit für die Montage und weniger Holz in Rechnung stellen zu können. Da sich unsere Systeme aber leicht durch Holz verkleiden lassen und als Unterkonstruktion dienen, sind sie ebenfalls auf den Schreiner ausgelegt. Und das ist in Frankreich sehr beliebt.

### Engagieren Sie sich auch privat für Umwelt und Gesellschaft?

Einen eigenen CSR-Bericht müssen wir nicht verfassen, dazu sind wir zu klein. Wir selbst engagieren uns aber trotzdem, auch indem unsere Mitarbeiter im Stadtgebiet von Paris nach Möglichkeit keine Autos verwenden, das gilt privat genauso wie bei unserer Arbeit für OCTANORM.

„MAN ERFÄHRT EINE MENGE ÜBER JEMANDEN, MIT DEM MAN 15 STUNDEN GEMEINSAM DURCHS LAND FÄHRT.“

## OCTANORM growing global.

Im Gespräch mit Norm Friedrich, CEO OCTANORM North America.

**Der Erfolg von OCTANORM beruht vor allem auf langjährig gewachsenen Verbindungen zu verlässlichen Partnern rund um die ganze Welt. Einer davon ist Norm Friedrich, CEO von OCTANORM North America mit Sitz in Lithia Springs, Georgia. Seit über drei Jahrzehnten ist er dem Unternehmen verbunden und hat die Marke zu einem der wichtigsten Player im amerikanischen und kanadischen Markt gemacht. Wir sprachen mit ihm über seine besondere Beziehung zu Hans Bruder und natürlich über den Messemarkt in den Vereinigten Staaten.**

### **Seit wann gehören Sie zur OCTANORM-Familie?**

Meine Karriere bei OCTANORM hat offiziell am 16.06.1986 in Toronto begonnen. Zu der Zeit suchte OCTANORM North America einen Ingenieur, der OCTANORM-Komponenten herstellen und lagern konnte, und zwar unter strenger Einhaltung der deutschen Richtlinien. Da ich Ingenieur bin und in einem deutschen Elternhaus geboren wurde, fiel es mir leicht, drei Monate in Deutschland zu verbringen. Dort lernte ich alles, was man über Aluminium wissen kann, und mit diesem Know-how kehrte ich dann zurück nach Nordamerika.

### **Wie kamen Sie überhaupt ins Messebusiness?**

Nachdem ich meinen Abschluss am College gemacht hatte, ging ich zunächst ins Baugewerbe, für das ich eine besondere Leidenschaft hatte. An den Wochenenden renovierte ich Wohnungen und verdiente so etwas nebenbei. Dabei lernte ich auch Leute aus der Messewelt kennen, und die waren gerade auf der Suche nach jemanden, der hölzerne Versandkisten herstellen konnte. Und so bin ich in der Messewelt gelandet. Ich hatte gleich den Eindruck, dass das ein völlig verrücktes Geschäft ist, in dem grundsätzlich immer alles in der allerletzten Minute fertiggestellt wird. Als ich dann OCTANORM kennenlernte, war mein Eindruck genau umgekehrt. Die Firma war hervorragend organisiert und strukturiert.

### **Sie haben eine enge Verbindung mit Hans Bruder?**

Hans Bruder war, als ich anfang, Präsident von OCTANORM North America. Wir waren ständig miteinander in Verbindung. Das hatte nicht zuletzt damit zu tun, dass ich damals einen roten 1976er Corvette Stingray fuhr, in den sich Hans Bruder verliebt hatte. Kurze Zeit später kaufte er sich selbst eine silberfarbene Corvette. Wenn wir an Messen teilnahmen, baute ich nicht nur den Stand auf, ich mietete auch einen Truck und fuhr Hunderte Meilen zur Messe. Hans kam immer zu mir, und wir fuhren die ganze Strecke zusammen. Man kann eine ganze Menge über einen Menschen erfahren, wenn man 15 Stunden zusammen durch das Land fährt, und so lernten wir uns sehr gut kennen. Seitdem war er mein Mentor und meine wichtigste Inspirationsquelle.

### **Wie entwickelt sich die Messelandschaft in Amerika?**

Es ist nicht einfach zu sagen, wie sich die Messtrends in den USA entwickeln. Es gibt zurzeit einige negative Einflüsse. Für mich war es immer schwer zu verstehen, warum „The Land of the free“ einem bei der Teilnahme an Messen alle Freiheiten zu nehmen scheint. Einschränkungen sorgen für unverhältnismäßige Kosten, die jeden Messteilnehmer zwingen, genauestens über seinen Stand nachzudenken. Deshalb konzentrieren wir uns auf Stände, die man einfach am Ausstellungsort zusammenbauen und leicht transportieren kann. Vorgefertigte Strukturen haben hier eine Schlüsselrolle gespielt und werden das auch noch eine Weile tun.

### **Welche Systeme sind in den USA am beliebtesten?**

Von allen Systemen, die OCTANORM produziert, ist hier keines populärer als die MAXIMA-Serie. Hier liegt zweifellos unsere größte Expertise. Verstärkt zum Einsatz kommen großflächige Stofflösungen, welche zusätzlich mit modernster LED-Technik hinterleuchtet werden können. Die Textilindustrie ist dabei, weiter ihre Qualität zu verbessern, genau wie das Druckgewerbe. Daraus resultieren leichte Stoffe, die perfekt mit Grafiken zusammenspielen.

### **Was sind die Unterschiede zu Europa?**

Der größte Unterschied zwischen Messen in den USA und in Europa sind die Auf- und Abbauezeiten. Bei uns in Nordamerika sind das durchschnittlich zwei Tage, sicher keine lange Zeit, um die Teile in die Halle zu transportieren und aufzubauen. Am Ende erfordert das enge Zeitfenster, ein intelligentes Design und sorgfältige Planung. Ein weiterer Unterschied zu Europa ist der Turnus der Messen, während sie in Europa oft nur alle zwei bis drei Jahre stattfinden, werden manche Messen in den USA gleich zweimal im selben Jahr veranstaltet. Aus diesem Grund sind die Messen und auch die Stände kleiner und weniger aufwendig, was sicher kein Vorteil ist.

### **Spielt „Made in Germany“ in den Vereinigten Staaten noch eine Rolle?**

„Made in Germany“ ist in Amerika immer noch ein guter USP, weil es für Qualität steht. Trotzdem ist es nicht mehr so wichtig wie in der Vergangenheit, weil man Qualität inzwischen in allen Teilen der Welt bekommt, auch in Asien. Das macht es nicht leicht, was die Preisgestaltung angeht. Wir

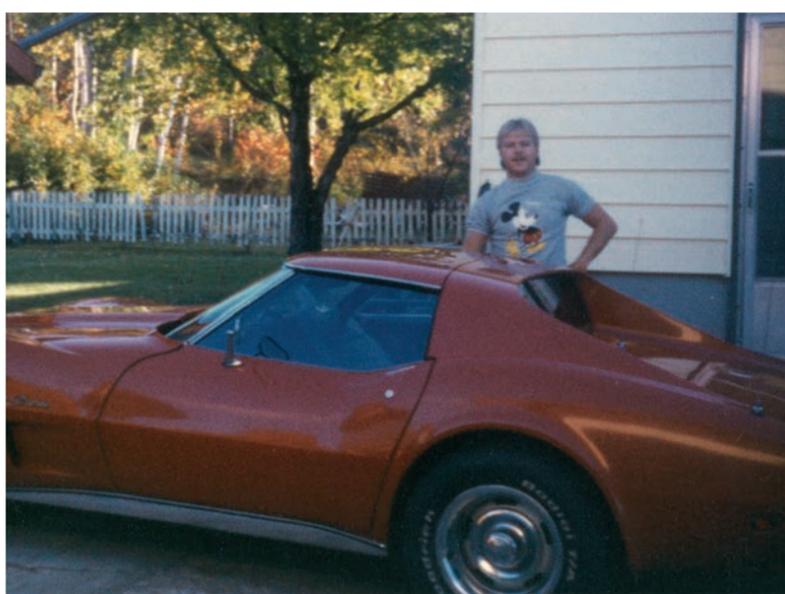
sind gezwungen, großartige Qualität zu einem sehr günstigen Preis anzubieten. Es gab eine Zeit, in der wir sagen konnten, für einen niedrigen Preis kannst du nicht gleichzeitig eine großartige Qualität und einen großartigen Service erwarten, damals musste man sich schon entscheiden. Aber heute ist das nicht mehr so, die Leute verlangen alles.

### **Wie hat sich das Messedesign verändert?**

Das Messedesign von heute muss weniger Gewicht auf die Struktur und mehr auf Aufmerksamkeit legen. Technologien, die beeindrucken, sind heute und auch in den nächsten Jahren gefragt. Virtual und

Augmented Reality werden immer raffinierter, sie ermöglichen unvergleichliche Erlebnisse, je mehr sie dem Leben entsprechen. Persönlich glaube ich, dass holografische Technologien das nächste große Ding sind, besonders bei Messen, auf denen schwere Ausrüstung und Maschinen gezeigt werden. Noch steckt die Technologie in ihren Kinderschuhen, sie hat aber das Potenzial für ein aufregendes, gesamtheitliches Erlebnis.

**Besten Dank für das Gespräch, Norm Friedrich!**



# TRANSFORMATION VOM PRODUKTANBIETER ZUM VIELSEITIGEN DIENSTLEISTER.

## Was bringen die nächsten 50 Jahre?

Thomas Gräter über die Zukunft von OCTANORM.

2019

Die Zukunft hat bei OCTANORM längst begonnen, und zwar ziemlich genau vor 32 Jahren. Mit der Präsentation von OCTAcad 1.0 stellten die Verantwortlichen in Filderstadt bereits 1987 die Weichen für den digitalen Wandel, Jahrzehnte bevor der überhaupt zum heiß diskutierten Thema wurde. Heute ist Digitalisierung zum Synonym für den Fortschritt geworden. Seit der Erfindung der Dampfmaschine hat es keine so einschneidende Veränderung in der Industrie gegeben. Nicht nur die Messewelt ist gerade dabei, sich völlig neu zu erfinden.

2020

Die Erfahrungen bei der Entwicklung von OCTAcad haben uns zum Pionier und Wegbereiter für die ganze Branche gemacht. Lange vor den Mitbewerbern konnten wir unseren Kunden ermöglichen, ihre Messebaukonzepte digital zu planen und zu konstruieren. OCTAcad und die Planungstools OCTAdesign und OCTAsketch bleiben deshalb auch künftig von großer Wichtigkeit. Was sie so wertvoll macht, ist aber vor allem der Umstand, dass wir mit ihrer Hilfe schon frühzeitig gelernt haben, digital zu denken.

2021

In den letzten Jahren hat für uns die Transformation vom reinen Produkthanbieter zum vielseitigen Dienstleister begonnen, sie wird sich mit zunehmender Geschwindigkeit fortsetzen. Dabei spielen die uns vertrauten digitalen Technologien eine entscheidende Rolle. Mit der Integration von künstlicher Intelligenz, Augmented und Virtual Reality sowie von neuen AV-Medien und interaktiven Oberflächen können wir unseren Kunden sehr leistungsfähige Tools zur Hand geben. Dank deren Anwendung lässt sich das Besucherverhalten auf Messen heute so exakt wie nie zu vor analysieren. Dadurch eröffnen sich immer mehr Möglichkeiten für zusätzliche Dienstleistungen.

2022

Auch das Erlebnis auf der Messe bekommt eine ganz neue Qualität. In enger Zusammenarbeit mit der Hochschule der Medien in Stuttgart untersuchen wir heute in verschiedenen Projekten mit den Studierenden, was zukünftige AV-Medien-Technologien für den Einsatz im Messebusiness bedeuten können. Doch nicht nur auf den Messen, auch im Retailbereich tut sich eine Menge: So lassen sich hier mit KI ganz neue Sicherheitskonzepte realisieren. Und das sind erst die bescheidenen Anfänge, in den nächsten Jahren wird für unsere Kunden und Partner noch sehr viel mehr möglich sein. Besonders vielversprechend sind die Entwicklungen beim 3D-Printing. Die idealtypische Vision ist dabei, einen individuellen Messestand direkt vor Ort von einem 3D-Drucker herstellen zu lassen. Und das zu einem betriebswirtschaftlich vertretbaren Preis und mit einem nachhaltigen Ansatz beim Material.

2023

Trotz des ganzen Hypes um die Digitalisierung verlieren wir natürlich nicht aus den Augen, was uns groß gemacht hat: die Messebausysteme. Der Einsatz alternativer Materialien wird ein wichtiges Thema sein, auch mit Blick auf den Nachhaltigkeitsgedanken. Wir wollen hier ebenfalls mit Studierenden zusammenarbeiten, die im Rahmen ihrer Bachelor- und Masterarbeiten auf diesem Gebiet forschen. Ein großes Produktthema der nächsten Jahre ist die Ergonomie. Unsere Systeme soll man ganz leicht auf- und abbauen können, ohne über Expertenwissen oder Werkzeug verfügen zu müssen, hier arbeiten wir ständig an weiteren Verbesserungen.

2024

Wenn man über Zukunft redet, muss Nachhaltigkeit ein Thema sein. Und die wurde uns ja schon mit dem Ur-OCTANORM-System in die Wiege gelegt. Schließlich kann es keine nachhaltigere Lösung geben als eine, die wiederverwendbar ist und den Einsatz über sehr lange Zeiträume möglich macht. Der Kreislauf der Nachhaltigkeit wird darüber hinaus durch die Recyclingfähigkeit von Aluminium komplettiert. Wir denken schon immer ganzheitlich, darum sind nicht nur unsere Produkte, sondern auch unsere Lösungen nachhaltig.

Bestes Beispiel dafür ist unser OSPI-Netzwerk, das es mittlerweile schon seit drei Jahrzehnten gibt. Damit können international aktive Kunden Messebauprojekte mit OCTANORM-Systemen nahezu an jedem Messeplatz der Welt durchführen, ohne dass Materialien rund um den Globus transportiert werden müssen – ein wirkungsvoller Beitrag zur Eindämmung der CO<sub>2</sub>-Emission. Der Ausbau und die Qualitätssteigerung des OSPI-Netzwerks steht schon deshalb ganz oben auf unserer Prioritätenliste. Aber auch bei allen anderen neuen Produkten und Services legen wir unser Augenmerk auf den Einsatz von nachhaltigen Materialien und Verfahren, um zur Verbesserung der Energiebilanz beizutragen.

Richtungsweisende Entwicklungen gibt es auch beim Thema Reinraum. Die Pharma- und Healthcare-Branche, genau wie die Halbleiter- und Elektronikindustrie, sind sehr sicherheitssensible Bereiche. Durch die Integration von KI können wir sie noch wirkungsvoller schützen. Überhaupt ermöglicht die Digitalisierung bei den Reinraumsystemen eine Reihe von vielversprechenden Innovationen. Dazu gehören beispielsweise interaktive Wände für integrierte Steuerungstechnologien.

Die nächsten Jahre werden viele neue spannende Herausforderungen bringen und weitere noch ungeahnte Möglichkeiten eröffnen. Mit unseren fantastischen Mitarbeitern in Filderstadt und unseren Partnern und Freunden in der ganzen Welt arbeiten wir daran, uns für die zukünftigen Aufgaben perfekt aufzustellen.





**50 JAHRE  
OCTANORM**  
IDEEEN DIE VERBINDEN

**OCTANORM®**-Vertriebs-GmbH  
für Bauelemente  
Raiffeisenstraße 39  
70794 Filderstadt  
T. +49 711 77003-0  
F. +49 711 77003-53  
info@octanorm.de  
www.octanorm.com

**OCTANORM** ®