

Trends Up West 2021

80 Lifestyle-Marken auf dem Areal Böhler

Mittwoch, 01.09.2021

„Wir haben es gerockt“, sagt Trends Up West-Veranstalter Willo Blome (Blomus), der gemeinsam mit Florian Burghard (Sompex) und Marco Hübecker (Fleur Ami) vom 19. bis 22. August die zweite Ausgabe der Show Days für Großhandel und Händler aus der Konsumgüterbranche organisierte.

Die Auftaktveranstaltung hatte im Frühjahr noch im Showroom von Fleur Ami in Tönisvorst stattgefunden, doch für die Fortsetzung reichte dort der Platz nicht mehr aus, sodass die 2. Trends Up West 2021 auf dem Areal Böhler in Düsseldorf ausgerichtet wurde.

72 Aussteller mit 80 Marken aus den Bereichen Lifestyle, Wohn- und Küchenaccessoires, Textil, Papeterie, Geschenkartikel und Feinkost zeigten einen lückenlosen Sortiments-Mix für GPK-Fachhändler, Concept Stores, Möbelhändler, Kaufhäuser, Küchenfachgeschäfte, Internet Pure Player, aber auch Interior Designer und Objektgestalter. Das wollten sich 2.400 Besucher und Besucherinnen nicht entgehen lassen, die an den vier Veranstaltungstagen auf das Areal Böhler in der Düsseldorfer Hansaallee kamen. Die Kaltstahlhalle des 1914 erbauten Industriegeländes bot einen markanten architektonischen Rahmen für die 80 Marken, denen es gelang, eine Marktplatzatmosphäre zu schaffen, die mit langen Sichtachsen reizvolle Perspektiven bot – offen, lichtdurchflutet, großzügig und zwanglos.

Positives Messe-Fazit

Trotz der intensiven Besucheransprache über viele Kanäle in den vergangenen Wochen fielen die Frequenzen an den vier Veranstaltungstagen sehr unterschiedlich aus. „Wir wollen ehrlich sein und niemandem etwas vormachen. Es war ein Auf und Ab der Gefühle“, stellt deshalb Willo Blome fest. „Der Donnerstag begann vielversprechend und die Stimmung war gut. Der Freitag verlief schwächer, was wir aufgrund der Vorregistrierungen jedoch erwartet hatten. Der Samstag entwickelte sich dann ab dem späten Nachmittag aber immer mehr zu einem Totentanz, was sicher auch an dem guten Sommerwetter gelegen hat. Doch unsere Trends Up West-Community war auch an diesem Tiefpunkt eine Schicksalsgemeinschaft. Denn auf dem Ausstellerabend waren mit 280 Gästen alle Messeteams ohne Ausnahme dabei. Bis in den späten Abend und in den zunehmenden Regen hinein wurde getanzt und gefeiert. Vielleicht haben wir mit diesem Regentanz den sensationellen letzten Tag herbeibeschworen“, scherzt Blome. Denn am Sonntag strömten die meisten Händler in die Kaltstahlhalle – und das in allerbesten Orderlaune. So fiel nach den turbulenten vier Tagen das Fazit aller Beteiligten derart positiv aus, dass mit Veranstaltungsende die große Mehrheit der Aussteller ihre Teilnahme für das kommende Event bestätigte. Darüber hinaus existiert eine Warteliste mit weiteren 40 Firmen, sodass der nächsten Ausgabe nichts im Wege steht.

„Wir wollen vieles anders machen als etablierte Messeveranstalter. Das ist uns auf dem Areal Böhler gelungen. Das Event ist locker, charmant und ungezwungen und fühlt sich nicht wie eine konventionelle Messe an. Wir selbst sind Unternehmer aus der Branche und verstehen deshalb, was sich die Aussteller wünschen. Wir bilden eine echte Trends Up West-Community mit dem Ziel, die Gäste zu verzaubern“, sagt Florian Burghard.

Winter-Edition geplant

„Wir glauben fest an den Standort, der geografisch günstig liegt, und noch fester glauben wir an das Entwicklungspotenzial unseres Formats. Wer diesen Weg mit uns gehen möchte, ist dazu herzlich eingeladen“, schließt Marco Hübecker.

Schon jetzt steht fest, dass es neben der Sommer-Ausgabe im kommenden Jahr zusätzlich eine Winter-Edition geben wird. Vom 19. bis 22. Februar 2022 laden die drei Veranstalter das nächste Mal auf das Areal Böhler ein: „Wir wollen hier etwas etablieren und dafür sorgen, dass im bevölkerungsreichsten Bundesland eine Order-Show zu Hause ist. Die Gäste der Trends Up West sollen sich vor jeder Saison über eine Sache sicher sein können: Im Westen gehen die Trends auf.“

Mehr Infos unter www.trendsupwest.com

80 Lifestyle-Marken auf dem Areal Böhler

Links

- [Trends Up West](http://www.trendsupwest.com)