

# Reseller Park – Treffpunkt für den Channel



Fotos: © GLOBAL FAIRS TT-Messe



Der Reseller Park führt den ITK-Fachhandel im Rahmen der IFA mit Herstellern und Distributoren zusammen. Auf der B2B-Plattform werden neue Trends und Technologien aus mehreren Produktbereichen der Consumer Electronics präsentiert und neue Geschäftsverbindungen in lockerer Atmosphäre für das bevorstehende Weihnachtsgeschäft geknüpft.

Die Plattform für Aussteller und Fachhandel ist auch in diesem Jahr weiter gewachsen. So präsentieren sich auf einer Fläche von ca. 1250 m<sup>2</sup> etwa 40 Aussteller. In Halle 9 werden sich schwerpunktmäßig Hersteller und Distributoren der Branchen Communication und Mobile präsentieren. Des Weiteren gibt es einen zweiten Reseller Park in Halle 7.2c.

Langjähriger Organisator des Channel-Konzeptes ist die Osnabrücker Agentur Global Fairs TT-Messe unter der Leitung von Jan Nintemann: *"Bereits 2011 konnten wir feststellen, dass der Reseller Park einen regelrechten Fachbesuchersog produzierte. Hierbei freut es uns besonders, dass hinsichtlich der relevanten Kriterien Besucherqualität und -Quantität, Marketing, Catering, Clearing, Messebau und Organisation uns durch die Bank weg gute Noten ausgestellt wurden. Mit namhaften Unternehmen wie Microsoft, Western Digital, Optoma oder der Telecom-Distributoren wie ENO Telcom, Herweck und Michael Telecom können wir wiederum von einem großen Fachbesucher-Andrang ausgehen".*

#### ■ GLOBAL FAIRS TT-Messe

[www.tt-messe.de](http://www.tt-messe.de)

## News im Überblick

### ◦ Garmin: Informationen in Echtzeit und ohne Zusatzkosten Halle 9, Stand 203

Garmin arbeitet derzeit an einer neuen Technologie, die den Empfang von Echtzeit-Verkehrsinformationen künftig schnell und kostengünstig machen soll. Gemeinsam mit seinen Industriepartnern bereitet der Navigations-Hersteller die Übertragung seiner Verkehrsdaten über digitale Radiotechnologie (Digital Audio Broadcasting, DAB) vor. Mit dieser neuen Generation des Services "Garmin 3D Traffic LIVE" steht den Nutzern eine Standleitung mit umfassenden Live-Verkehrsinformationen zur Verfügung, die sie ohne Internetverbindung und ohne Zusatzkosten nutzen können.

Über die digitale Radiotechnologie können nicht nur mehr und damit präzisere Daten übermittelt werden als über TMC oder TMC pro. Die Übertragung ist auch im Vergleich zu TMC oder einer Internetverbindung per Mobilfunknetz wesentlich schneller: Jede Minute werden die Verkehrsinformationen im Navigationsgerät aktualisiert. *"Wir reagieren mit dieser neuen Technologie auf den Wunsch unserer Kunden, immer auf dem aktuellsten Stand zu sein, ohne sich über Abos oder Datenpakete Gedanken machen zu müssen",* erklärt Olaf Meng, Produktmanager PND EMEA. Erste Geräte, die diese neue Technologie unterstützen werden, zeigt Garmin auf seinem Messestand während der IFA.

[www.garmin.de](http://www.garmin.de)

## Reseller Park

Schon eine feste Institution ist der Reseller Park auf der IFA. Die Business-Plattform der Agentur Global Fairs TT-Messe findet wieder in Halle 9 statt. Auf über 1.250 qm präsentieren sich rund 40 Aussteller im Reseller Park. Die Ausstelleranzahl entspricht in etwa die des Vorjahres – bei vergrößerten Ausstellerständen. Die Standfläche des Reseller Parks in Halle 9 mit den Themenschwerpunkten Communication und Mobile, ist komplett ausgebucht. Aus diesem Grund hat Veranstalter Jan Nintemann die für das B2B-Networking wichtige Catering Lounge zu einem großen Teil wieder in das nahegelegene Open Air-Zelt ausgelagert. Hier stehen etwa 60 Prozent mehr Fläche zur Verfügung als noch im Vorjahr. Des Weiteren gibt es wieder einen zweiten Reseller Park in der nahegelegenen Halle 7.2c. Bereits 2011 konnte der IFA-Reseller Park-Organisator Jan Nintemann eine besonders hohe Ausstellerzufriedenheit feststellen. Nahezu alle ausstellenden Firmen in beiden Reseller Parks äußerten sich sehr positiv zu ihrem Auftritt und freuten sich über die gegenüber dem Vorjahr um 25 Prozent gewachsene Fachbesucherzahl und deren hohe geschäftliche Qualität. Branchen-Veteran Jan Nintemann, seit über 10 Jahren Macher der Reseller Park-Plattform: „Bereits 2011 konnten wir feststellen, dass der Reseller Park einen regelrechten Fachbesuchersog produzierte – diesen Effekt werden wir in 2012 noch steigern. Fast über die gesamte Messezeit hinweg waren die Stände und die inneren Business-Lounges gut besucht und die Cateringtische besetzt. Hierbei freut es uns besonders, dass hinsichtlich der relevanten Kriterien Besucherqualität und -Quantität, Marketing, Catering, Clearing, Messebau und Organisation uns durch die Bank weg gute Noten ausgestellt wurden. Mit großen Namen wie Microsoft, Western Digital, Optoma oder führenden Telecom-Distributoren wie ENO Telcom (die ihre traditionelle Hausmesse-Party 2012 in den IFA Reseller-Park verlegt haben), Herweck und Michael Telcom können wir wahrlich von einem großen Fachbesucher-Andrang auf höchstem Niveau ausgehen“.



Jan Nintemann mit seinem Messteam 2011 im Reseller Park/Halle 9

Sony zeigt während der IFA auch seine aktuelle TV-Range, wie etwa den BRAVIA KDL-55HX855.



und machen zusätzliche Empfangsboxen überflüssig. Ein integrierter 750-GB-Digital-Recorder und USB-Recording bieten höchsten Aufnahmekomfort. Zudem werden Funktionen wie Media Streaming und die Nutzung von HbbTV dank des Metz Media Systems zum Kinderspiel.

### Fachbesucher sind VIP

Die IFA bietet attraktive Reisepakete mit Flug- oder Bahntickets, Unterkunft sowie IFA-Eintrittskarte und Tickets zum öffentlichen Personennahverkehr. Für internationale Besucher gibt es ein Flugangebot, inklusive Hotelübernachtung und IFA-Fachbesucher-Tagesticket

die Hin- und Rückfahrt, eine Hotelübernachtung und das IFA-Fachbesucher-Tagesticket. Weitere Informationen stehen auf der IFA-Website [www.ifa-berlin.com/](http://www.ifa-berlin.com/) Fachbesucher-Service. Für PKW-Anreisende gibt es am Olympiastadion Parkmöglichkeiten. Von dort fährt ein Shuttle-Bus zur IFA. Auf dem Messegelände selbst stehen weitere kostenfreie Shuttle-Busse speziell für Fachbesucher zur Verfügung.

### VIP-Fachbesucher-Eingang

Die Fast-Lane, erkennbar am roten Teppich, erspart vorregistrierten

Ganz groß: Miss IFA präsentiert den AQUOS LE-80LE 645 Fernseher von SHARP.



zu einem Paketpreis ab 209 Euro. Hilfestellungen bei den Reisevorbereitungen bieten darüber hinaus die Auslandsvertretungen der Messe Berlin. Egal ob Flüge, Hotels, Transfers oder Gruppenreisen, die Vertretungen der Messe Berlin sind den internationalen Fachbesuchern bei der Reiseplanung gerne behilflich. Innerdeutsch beinhaltet das Flugangebot den Hin- und Rückflug, eine Hotelübernachtung und das IFA-Fachbesucher-Tagesticket ab 199 Euro. Das Bahn-Special ist bereits ab 174 Euro erhältlich und umfasst

IFA-Fachbesuchern unnötige Wartezeiten. Der Internationale Fachbesucher-Empfang, im Eingang Süd zwischen Halle 1.1 und 2.1, ist ein Business- und Servicebereich exklusiv für IFA Fachbesucher. Beim täglichen Fachbesucher-Frühstück von 8 bis 10 Uhr bietet sich die Möglichkeit, in aller Ruhe den Messtag vorzubereiten. Fachbesucher und Experten der Branche können täglich bei thematisch abgestimmten Führungen Hintergrundinformationen zu den Trends der IFA erfahren. Start ist jeweils der Fachbesucher-Empfang.

# Reseller Park Celebrates 10 Years

## Exhibition space offers unique B2B opportunities for exhibitors

*IFA 2012 is a pivotal event for Jan Nintemann, as this is the year when he will celebrate the tenth anniversary of IFA's Reseller Park.*

[ Interview by Bob Snyder ]

Nintemann initially set up the concept in 1997, under the name Multimedia Home, and it was re-branded as the Reseller Park in 2003. By 2009, following rapid digital advances in mobile technology, Nintemann had separated the Reseller Park across two locations, with mobile and accessories in Hall 9, and CE in Hall 7.2.

"The initial intention was to give a platform to companies who are working in the field of digital development for consumer electronics," says Nintemann, owner of the trade fair project agency Global Fairs TT-Messe, and who has been active in the fields of

telecommunications, mobile, information technologies, consumer electronics (CE) and digital imaging for over 25 years now.

"Many of the smaller companies and start-ups are not large enough to have a big booth. Also, they may not want to focus on end-users. The Reseller Park gives these companies a B2B meeting point. It's like an institution now at IFA, and the media promote the area very well.

"And it really works," Nintemann adds. "Our exhibitors are really happy as there is no risk for them exhibiting here, because this is an important centre for mobile business."

Nintemann says this has been a good year at the Reseller Park, but he expects the busiest days will be Monday and Tuesday, when the majority of visitors are B2B.

Those days are very important for us. You have to be cleared to enter this area so it's totally focused on B2B."

It's a view echoed by Rhona Cashman, Public Relations Specialist with OtterBox, which produces high-end protective solutions for handheld devices. This is OtterBox's third year at IFA but it's the company's first in the Reseller Park in Hall 9.

"We moved to the Reseller Park because we wanted to meet with distribution partners, resale partners, buyers, and retailers and we believed through research they were coming and the Reseller Park is the place to meet them. And that's certainly proved to be the case over the last few days." ■



**Jan Nintemann**  
Owner, Global Fairs TT Messe

Hall 9  
Stand 101

Hall 7.2c  
Stand 101

## Voices from the Reseller Park



**Suzanne Hinderlink**

ENO

"It's good for us because we talk business-to-business, not to consumers, so it's the perfect place for us. Monday and Tuesday are best. On the weekend you have a lot of consumers whereas on Monday and Tuesday it's just B2B. We have made a lot of contacts but we only see the true effect of IFA at the end of the year.



**Sam Nas**

Managing Director, G&S Vision Ltd

"I've been coming here for years. I'm here as a buyer but I'm actually thinking of having my own stand next year. The Reseller Park is very good for trends, for helping us to see into the future. We're looking for new products, because going around this hall gives you ideas."



**Ed Elliott-Square**

Sales Manager, IPT

Because it's B2B, it's easier to focus. I'm looking for customers and I help them to network and meet each other. I'm a facilitator really, looking for customers and looking after existing customers. The Reseller Park is like a trading corridor. There are no end-users so it's easier to focus.