

September 2006

Bundesverband Bürowirtschaft im BWB e.V. • Frangenheimstr. 6 • 50931 Köln  
Tel. 0221.940 83.30 • Fax: 0221.940 83.90 • bbw@einzelhandel.de • www.buerowirtschaft.info  
Redaktion: Thomas Grothkopp (verantw.), Volker Wessels

## Orgatec 2006 – was kommt, was bleibt, was ändert sich?



Rainer Hirschberg  
BBW

Die Orgatec 2006 steht vor der Tür, vom 24.10. bis 28.10. 2006 ist die Welt der Büroeinrichter in Köln zu Gast. 2004 wurde die neue Themenorientierung der Messe umgesetzt und jetzt wird sie perfektioniert. Highlight ist das „Ultima Office“, das weit in die Zukunft schaut und doch schon auf der Orgatec greifbar wird. Gebündelt wird der Themenbereich von INQA-Büro, wo auch der BBW mit seinem Stand vertreten sein wird: Die „weichen“ Themen, das Wohlbefinden im umfassenden Sinne, das breite Angebot an nicht-werblichen Vorträgen, die Öffnung zu anderen Gestaltungselementen des Büros: Licht, Boden und Akustik. Nutzen Sie die Chance fast vor Ihrer Haustür mit der direkten Anbindung an den ICE-Knoten Köln-Messe/Deutz und an den Kölner Low Cost-Carrier Flughafen. Denken Sie daran, dass die weltgrößte Messe unserer Branche - global gesehen - nur einen Katzensprung entfernt ist und viele wichtige Themen und Vorträge in Deutsch präsentiert werden. Nutzen Sie die selten gewordene Tatsache, dass Deutsch im internationalen Umfeld die Nase vor Englisch hat.

In dieser Ausgabe konzentrieren wir uns auf die Orgatec aus Fachhandelssicht. Der BBW hat sich intensiv mit dem Messekonzept beschäftigt und bietet Ihnen einen inhaltlichen Reiseführer durch die vollgepackten fünf Tage im Oktober. Oliver P. Kuhrt, Executive Vice President der Koelnmesse, freut sich darauf, von Ihnen und uns Lob und Kritik zu diesem neuen Auftritt zu bekommen. Eine kleine Branche, die in den letzten Jahren nicht verwöhnt wurde, selten im Rampenlicht der Öffentlichkeit steht und Produkte verkauft, für die viele Kunden nur alle zehn Jahre durch einen Katalog blättern, ist keine einfache Kundschaft. Wollen wir auch gar nicht sein, Dauerhaftigkeit und hohe Ansprüche gehen miteinander einher.

*Orgatec aus  
Händlersicht*



Oliver P. Kuhrt  
Executive  
Vice President  
Koelnmesse

## Inhalte dieser Ausgabe

- Orgatec: Was ist neu?
- „Ultima Office“ und „mPeople – Abenteuer Meeting“ – alles neu!
- Was bleibt? – Fachveranstaltungen und Sonderschauen
- Was geht? – Die After Work Party am ersten Abend
- Eintrittskarten-Gutscheine für Ihre Kunden

### Orgatec: Was ist neu?

Schon vor dem Start zu Hause fängt es an: Kaufen Sie Ihre Messekarten erstmalig im Online-Shop unter [www.orgatec.de](http://www.orgatec.de). Einfacher, und auch billiger mit 18 € im Vorverkauf, kommen Sie nicht an Ihre Karten.

Der neue Eingang Süd von der Bahn zur Messe ist breit angelegt und direkt erreichbar. Lassen Sie Ihr Auto zu Hause und fahren Sie mit dem ICE direkt vor die Tür. Die Hallen der Orgatec sind die gleichen geblieben, aber die Nummerierung ist neu und eine Piazza mit frischer Luft hat sich auch dazwischen geschoben. Die Messehallen 2, 3, 10 und 11 sind über die drei Eingänge Süd, West und Ost zu erreichen, kurze Wege für die gezielte Ansteuerung sind damit garantiert. Die Aussteller haben ebenfalls „Räumchen-wechsel-dich“ gespielt und neue Standorte gefunden, nehmen Sie Abschied von Ihrem alten „Dschungelpfad“.

*18 € Eintritt VVK,  
neuer  
Eingang Süd*

Neu ist die stärkere Einbeziehung von Licht, Boden und Akustik. Ihre Kunden fragen diese Fachgebiete immer stärker nach. Nutzen Sie die Messe, um die Verknüpfungen mit Ihrem Kerngeschäft kennenzulernen oder zu vertiefen.

### „Ultima Office“ und „mPeople – Abenteuer Meeting“ – alles neu!

Kennen Sie die „soziale Schwarmkontrolle“? Nein, hat nichts mit dem Bestseller zu tun, hier geht es um die Büroanwender. Das Jahr 2030 ist die Projektionsfläche für kommende Trends, die vom Ultima Office in den Bereichen Leben, Arbeiten und Büro ausführlich dargestellt werden. Die große Ausstellungsfläche F60 in Halle 2.2 bietet Anschauungsmaterial, fast noch wichtiger ist jedoch das Vortragsprogramm. Das geht Sie etwas an! Der Wettbewerb der Produkte wird durch den Wettbewerb der Ideen ersetzt. Das könnte Sie treffen, wenn Sie „nur“ Möbel verkaufen, oder?



Und die soziale Schwarmkontrolle ist die Ablösung der guten alten Mitarbeiterbeurteilung durch den Vorgesetzten. Das darf er sicher auch weiterhin machen, aber wichtiger ist, was die Leute über Sie denken, mit denen Sie täglich auf Augenhöhe zusammenarbeiten.

Die technische Ausstattung verschwindet zusehends, der Computer ist Teil des Mobiliars, das selbst Informationen darstellen kann. Das ist nicht das Ende, sondern der Anfang der Entwicklung. Für einen Detailblick auf

*mPeople -  
Abenteuer  
Meeting*

die technische Entwicklung besuchen Sie unbedingt „mPeople – Abenteuer Meeting“ in Halle 3.2, A11/B10 oder unter [www.mpeople.de](http://www.mpeople.de).

Das Programm ist an allen fünf Tagen voll mit Terminen. „The dialogue“ finden Sie unter [www.orgatec.de](http://www.orgatec.de) direkt in der linken Spalte unter den „Top Links: Ultima Office“. Mehr Wissen und mehr Ausblick für nur 18 € Eintritt bekommen Sie so schnell nicht wieder geboten, hier handelt es sich um Praxisbeispiele und Branchenexperten, mit denen Sie sich aktiv auseinandersetzen müssen.

### Was bleibt? – Fachveranstaltungen und Sonderschauen

Einige Fachthemen der Branche bekommen einen eigenen Fokus im Kommunikationsprogramm der Messe. Das gesamte Programm finden Sie unter [www.orgatec.de](http://www.orgatec.de) in der linken Spalte unter Top Links: Kommunikationsprogramm. Für den Handel besonders interessant sind:

Bei den Sonderschauen ist INQA-Büro, die Initiative „Neue Qualität der Büroarbeit“, für den BBW die wichtigste, denn dort schlägt er seine Zelte auf. Der BBW wird zusammen mit anderen „Wissensträgern“ eine Schatztruhe an Hintergrundinformationen öffnen, die Sie nicht jeden Tag zu sehen bekommen. Anfassbar wird das Wissen in der zentralen Ausstellung „B<sup>3</sup> – Erfolgsfaktor Büro“. Dort sind „Arbeitsplatz“, „Selbstmanagement“ und „Kommunikation“ die drei Themenschwerpunkte, deren Optimierung die Produktivität und Effizienz der Büroarbeit deutlich verbessert. Besuchen Sie uns in Halle 11.3 Stand U41.

*BBW-Stand:  
Halle 11.3  
Stand U41*



Der 3. Orgatec Facility Management Kongress erläutert am Donnerstag und Freitag übergreifende Konzepte der Bürowirtschaft und des Facility Managements. Die Abgrenzung der Dienstleistungen von Facility Managern (FM) und Büroeinrichtern ist schwierig, weil beide Unternehmer eine Vielzahl konkurrierender Services für den Büronutzer erbringen können. Lernen Sie bei dem Kongress die Sichtweise der FMs kennen. Dann können Sie fundiert entscheiden, ob Sie selbst FM-Anbieter sind oder ob Sie im Rahmen eines FM den Part des „Möbellieferanten mit Zusatzleistungen“ übernehmen wollen.

*Facility  
Management  
Kongress*

Der Herstellerverband BSO nimmt diese Problematik auf dem Weg über die elektronische Planung ebenfalls auf. OFML, das Standard-Datenformat der Branche, wird in Zukunft modular Planungen für Schall, Licht, Elektroversorgung und Flächenmanagement unterstützen. Ein deutlicher Mehrwert für die Branche und ein saurer Apfel für manchen FM-Anbieter, der solche Leistungen bislang als Abgrenzung gegenüber den Büroeinrichtern verwendet. Hören Sie mehr dazu auf der Veranstaltung des BSO am Messe-Donnerstag.

*OFML für Schall,  
Licht, Flächen-  
management*

## Was geht? – Die After Work Party am ersten Abend

Am Dienstag, 24.10. findet wie beim letzten Mal die After Work Party in den Rheinterrassen statt. Die Branche unter einem Dach, diese Gelegenheit kommt nicht allzu oft. Sie können auch mit Ihren Kunden hingehen, wenn Sie mit Ausblick auf Rhein und Dom den Abend für weitere Gespräche nutzen wollen. Infos unter [www.orgatec.de](http://www.orgatec.de) direkt in der linken Spalte unter den „Top Links: After Work Party“.

## Eintrittskarten-Gutscheine für Ihre Kunden

Die Orgatec stellt Gutscheine für den Eintritt zur Verfügung, mit denen die Kunden gezielt zum Messebesuch eingeladen werden können. Für die Mitglieder des Bundesverband Bürowirtschaft (BBW) besteht die besondere Möglichkeit, diese Gutscheine ohne Aufdruck eines Herstellers direkt von der Messe zu beziehen. Damit kann der Handel im echten Sinne des Wortes der Eintrittskarte seinen Stempel aufdrücken. Eine gute Gelegenheit, Fachkompetenz und kurze Wege zum Branchenevent gegenüber den Kunden zu demonstrieren. Das Bestellformular für die Gutscheine steht zum Download unter: [www.bbw-online.de](http://www.bbw-online.de) - Folgen Sie dem Link neben dem Orgatec-Logo zu „Mehr Infos ...“ oben auf der Startseite.

## Lesetipps

Unser erster Lesetipp richtet sich mehr an Ihre Kunden als an Sie selbst. Die „Bürotipps“ von INQA-Büro haben es in sich, sie sind formuliert aus dem geballten Wissen von fünfzig Partnern. Und trotzdem einfach lesbar. Nutzen Sie die Themen für Kontakte zu Ihren Kunden: Nachdruck und Weiterverwendung sind ausdrücklich erwünscht. Die Texte stehen als html, pdf und doc zur Verfügung, Bilder im geeigneten Druckformat auch. Der September-Bürotipp Nr. 05 heißt: "Meine Mailbox quillt über!" Das trifft fast jeden, was kann man dagegen tun? Lesen und nutzen Sie alle Ausgaben unter [www.inqa-buero.de](http://www.inqa-buero.de) > Presse.

*Bürotipps für  
Ihre Kunden*

Der zweite Lesetipp hat gerade mal zwei Seiten. Die aber stecken voller Details: Die Verwaltungs-BG hat ein überarbeitetes Infoblatt zum Vergleich von Prüfzeichen und CE-Kennzeichnung neu herausgebracht. Was sagen die Zeichen aus, wann dürfen Sie verwendet werden und was steckt dahinter? Bei vielen Ausschreibungen werden die Zeichen gefordert, aber die Kontrolle über die richtige Auszeichnung ist lax. Prüfen Sie die Konkurrenzangebote auf Detailgenauigkeit? Oftmals ist die Zuordnung der Symbole zu den angebotenen Produkten keineswegs fehlerfrei. Besorgen Sie sich hier kostenlose Basisinformationen über die ordnungsgemäße Verwendung:

*Prüfzeichen:  
GS, CE, BG*

[www.hvbg.de/d/bgp/aktuell/infoblatt\\_pruefzeichen.html](http://www.hvbg.de/d/bgp/aktuell/infoblatt_pruefzeichen.html)