

## „Keine Konkurrenz zu Lörrach“

Im Herbst soll in Rheinfelden eine **NEUE MESSE** starten – Angebot und Konzept wirken vertraut

Die Verbrauchermesse ist tot, es lebe die Verbrauchermesse: Im Oktober gibt auf dem Tutti-Kiesi-Areal in Rheinfelden die „Dreilandmesse“ ihre Premiere. Über deren Konzept und die Unterschiede zu anderen Messen in der Region gab Organisatorin Regina Rieger von der Agentur Sarl Messen & Marketing Auskunft.

*Frau Rieger, die Dreilandmesse ist die erste regionale Neugründung in diesem Bereich seit 15 Jahren. Wen wollen Sie damit ansprechen?*

Wir möchten dem örtlichen Handwerk, den Handelsbetrieben und den Direktverzeugern aus der Region ein Forum bieten und auch Themen wie Beruf und Karriere abdecken. Wie unsere anderen Messen soll auch die Dreilandmesse sehr lebendig werden, so gibt es unter dem Dach des Vacono Domes ein informatives Bühnenprogramm mit sportlichen Darbietungen und dem Zeigen von Frisuren- und Modetrends. Auch die örtlichen Musik- und Tanzschulen sollen die Bühne auf dem Tutti-Kiesi-Areal bespielen dürfen. Örtliche Gastronomen können Kochshows anbieten. Zudem gibt es einen Café-Garten, wo Interviews mit Polizisten oder Mediziner zu Themen wie der Sicherheit angeboten werden.

*In der Pressemitteilung schreiben Sie, dass eine überschaubare Anzahl von Messetagen besonders den regionalen Handels- und Handwerksbetrieben sowie Dienstleistern eine Messeteilnahme erlauben soll, ohne dass*



Heute Festplatz, im Oktober Messeplatz: Regina Rieger aus Rastatt plant eine neue Verbrauchermesse auf dem Rheinfelder Tutti-Kiesi-Areal. FOTOS: BÖHM-JACOB/ZVG

*sie allzu lange vom Betrieb weg sind. Aber lohnen sich denn drei Messtage*

*angesichts der Kosten für Aufbau und Abbau?*

Ja, denn die Kosten und der Aufwand sind fast gleich, egal ob nun ein Messestand für drei oder für zehn Tage aufgebaut wird. Wenige Messtage sind aber gerade für florierende Geschäfte leichter machbar. Bei längeren Messen gibt es auch schwächere Tage, die umgehen wir.

*Nun steht in diesem Jahr erst einmal die Premiere an. Aber planen Sie denn längerfristig, die Messe zeitlich oder räumlich auszudehnen?*

Ja, diesbezüglich haben wir auch schon mit der Verwaltung und dem Handels- und Gewerbeverein Kontakt aufgenommen. Wir möchten die Dreilandmesse alle

zwei Jahre im Herbst veranstalten, und zwar im Wechsel mit unserer Messe am Hochrhein in Waldshut-Tiengen. Das soll für Unternehmen den Vorteil haben, dass sie ihre Budgets für die Messeauftritte längerfristig planen können.

*Die Messe am Hochrhein, die im vergangenen Jahr zum dritten Mal in Tiengen veranstaltet wurde, soll es also weiter geben?*

Definitiv, die ist gesetzt. Sie ist auch fest etabliert und wird sehr gut angenommen. Die Struktur der Messe am Hochrhein möchten wir so auch gerne für die Dreilandmesse angehen. Dazu gehört auch, dass man etwa den Gartenbau bei uns bis auf einzelne Vertreter vergeblich sucht, da es dafür mit den Messen der Rheinfelder Firma SüMa Maier schon sehr gute und erfolgreiche Beispiele in der Region gibt.

*Waldshut-Tiengen stellt Ihnen das Gelände für die Messe kostenlos zur Verfügung. Wie wird das in Rheinfelden sein?*

Mit der Stadtverwaltung Rheinfelden haben wir uns auf moderate Konditionen geeinigt.

*Ihr Konzept mit Präsentationen der regionalen Wirtschaft scheint ähnlich zu sein wie das der Regio-Messe Lörrach. Gesundheit, Sport und Freizeit, Genuss und Show-Küche – all das hat auch die Regio-Messe. Wie wollen Sie sich da abheben, was soll man im Herbst bei Ihnen finden, was man nicht schon im Frühjahr in Lörrach gefunden hat?*

Wir begreifen uns nicht als Konkurrenz zur Regio-Messe. Wir finden alle zwei Jahre im Herbst statt, die Regio-Messe jedes Jahr im März. Die Dreilandmesse soll vor allem der örtlichen und regionalen Wirtschaft aus und um Rheinfelden ein Forum bieten. Die Regio-Messe hat ihre Daseinsberechtigung, die Dreilandmesse wird ihre sicherlich ebenfalls erwerben.

*Verbrauchermessen haben in den vergangenen Jahren einen schweren Stand. Selbst die Mus-*

*termesse Basel (Muba) oder die Baden-Messe in Freiburg scheinen ihre besten Zeiten weit hinter sich zu haben. Was macht Sie zuversichtlich, dass Sie beim Publikum punkten können?*

Es ist immer die Frage, mit wie viel Herzblut man etwas betreibt. Ich kenne die Menschen hinter den genannten Messen nicht, aber es ist generell wichtig, den Ausstellern genau zuzuhören und ihre Bedürfnisse zu berücksichtigen. Eine Verbrauchermesse bietet viele Anbieter auf engem Raum, das kann etwa das Internet nicht leisten. Messen haben zudem eine starke Außenwirkung und ziehen viele Neukunden an. Natürlich ist auch die Bestandspflege, also der Umgang mit der Stammkundschaft, wichtig.

*Wie waren denn die Rückmeldungen der potenziellen Aussteller auf das neue Angebot?*

Durchweg positiv. Wir haben schon zahlreiche Anmeldungen und werden die angepeilte Marke von 200 Ausstellern sicher erreichen. Im Tutti-Kiesi-Areal haben wir auch eine gute Infrastruktur. Zudem gibt es dort einen Besucherrundweg und eine Grünfläche.

*Wie viele Besucher brauchen Sie denn, damit sich die Messe als tragfähig erweist?*

Unser Ziel sind etwa 15 000 bis 20 000 Besucher über die drei Tage hinweg. Dann haben die Aussteller ein gutes Potenzial, aus dem sie schöpfen können. Wenn mehr kommen, lasse ich die Sektorkorken knallen (lacht).

DAS GESPRÄCH FÜHRTE  
ADRIAN STEINECK

➤ Die Dreilandmesse findet erstmals vom 20. bis 22. Oktober auf dem Tutti-Kiesi-Areal in Rheinfelden statt. Weitere Informationen im Internet unter [www.dreilandmesse.de](http://www.dreilandmesse.de)