

ZELTNEWS

— DAS FACHMAGAZIN FÜR MOBILE INFRASTRUKTUR —

🏠 Eschenbach Hausmesse

Mehr als nur eine Produktschau

🏠 Besucherschutz

Interessantes Zusatzgeschäft

🏠 Spirafix Erdanker

Eine praktische Alternative

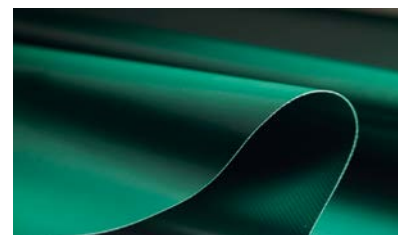


IHK-LEHRGANG ZELTMONTAGE
Qualifizierung die sehr gut ankommt
MAXUS eTERRON 9
Praxistest mit Anhänger

SATTLER
PRO-TEX



FABRICS
ENGINEERED
TO PERFECTION



SATTLER 
thinking highTEX

protex.sattler.com



Foto: Röder Group

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

2026 steht unsere Branche, ebenso wie die weltweite Wirtschaft, erneut unter besonderen Vorzeichen. Die Lage im Mittleren Osten betrifft uns alle, egal ob wir dort Geschäfte machen, Firmen führen oder einfach nur Freunde und Bekannte haben. Wir alle hoffen, dass diese Auseinandersetzung nur von kurzer Dauer ist und wir uns danach schnell wieder dem friedlichen Branchengeschehen widmen können.

Denn wie wir alle wissen, braucht die moderne Infrastruktur unsere temporären Raumlösungen für Veranstaltungen, Industrie, Handel, Gastronomie und öffentliche Einrichtungen. Sie sind längst ein unverzichtbarer Teil der Gebäudelandschaft geworden. Gefragt sind flexible, schnell verfügbare und zugleich hochwertige Systeme. Für unsere Branche bedeutet das: erhöhte Nachfrage verbunden mit höchsten Anforderungen an Qualität, Sicherheit und Zuverlässigkeit.

Um unsere Leistungsfähigkeit in einem anspruchsvollen globalen Umfeld sicherzustellen, benötigen wir stabile Lieferketten, verlässliche Partnerschaften und eine klare strategische Ausrichtung. Gepaart mit internationaler Präsenz, eigenen Ressourcen und hoher Fertigungstiefe schaffen wir so Planungssicherheit, auch in herausfordernden Zeiten.

Die Erwartungen an temporäre Bauten steigen weiter an: Nachhaltigkeit, Energieeffizienz, Wiederverwendbarkeit und modulare Bauweise prägen die Projekte. Räume müssen mehrfach nutzbar, flexibel erweiterbar und wirtschaftlich überzeugend sein, ohne Kompromisse bei Sicherheit und Gestaltung. Diese Entwicklung wird 2026 weiter an Dynamik gewinnen.

Ein zentraler Treffpunkt für den Austausch zu unseren Themen ist die TEMPOR EXPO in Fulda geworden, und es freut uns sehr, dass der Branchentreff dieses Jahr erneut stattfinden wird. RÖDER ist auch 2026 wieder vor Ort – die Messe bietet eine hervorragende Plattform für Innovationen, Trends und den persönlichen Dialog.

Auch Medien wie die „ZeltNews“ bündeln Wissen, geben Orientierung und fördern den Austausch – gerade in Zeiten des Wandels. Geben wir 2026 die Chance, ein bald wieder friedliches Jahr der innovativen Lösungen, des nachhaltigen Wachstums und ein Jahr der Superlative zu werden, so wie es uns die TEMPOR EXPO 2025 angekündigt hat. Lassen Sie uns temporäre Räume gemeinsam weiterdenken – flexibel, verantwortungsvoll und mit Leidenschaft.

Jochen Groth
Geschäftsführer Röder Group



22 Schwerpunkt: Geschäftsmodell Besucherschutz

Lange Zeit spielte die Veranstaltungssicherung in der Branche der temporären Infrastruktur eine Nebenrolle. Inzwischen ist daraus ein eigenständiges, wachsendes Geschäftsfeld geworden.

6 Nachrichten

Neues aus der Branche

14 Panorama

Zeltstadt für Bosch Rexroth

16 BKTex-Frühjahrsworkshop 2026

Konzentriert und konkret: Verbandstreffen mit viel Zuspruch

18 Tectum

Bodensysteme im Praxis-Vergleich

20 Meinung

Zwischen Energetikern und Astrologen: Wahlen zur Wirtschaftskammer Österreich

22 Schwerpunkt: Geschäftsmodell Besucherschutz

22 Vorwort zum Thema Besucherschutz

Sicherheit – Schon immer unser Thema

23 Sicherheitsinfrastruktur

Fragen bevor die Sperre steht

24 Recht und Betrieb

Wenn das Regelwerk auf den Aufbauplan trifft

26 ZeltNews-Gespräch mit Lars Tovar

Besucherschutz als Zusatzgeschäft: Potenzial mit klaren Grenzen

28 Markt & Wirtschaft

Was Qualität wirklich kostet und was sie langfristig bringt

29 ZeltNews-Gespräch mit Heinrich Boller

Ein solides Geschäft mit den richtigen Voraussetzungen

30 Praxistest: Der Maxus eTerra 9

Vollelektrisch mit Anhänger. Geht das in der Praxis?

32 Messen & Ausstellungen

32 Hausmesse Eschenbach

Bad Königshofen: Weit mehr als eine Produktschau

34 Eurotoi 2026

Pflichttermin am Nürburgring: Zwei Tage voller Praxis, Austausch und neuer Impulse

36 Spantech Home Show 2026

Konzentrierte Slots statt lauter Messebetrieb

38 Best of Events

Nicht alles neu aber mit viel Potenzial

40 Tent Expo 2026 USA

Treffpunkt in Florida zeigt eine Branche in Bewegung

42 Internorga

Ein lohnenswerter Besuch in Hamburg

48 IHK-Lehrgang Zeltmontage

Das Qualifizierungsangebot wird von der Branche angenommen, da es für die Zeltbranche zunehmend an Bedeutung gewinnt.



ZeltNews auf Social Media

Auf allen Kanälen



YouTube



40 Tent Expo 2026 USA

Die Tent Expo ist mehr als ein gut besuchtes Branchentreffen. Sie ist Ausbildungsveranstaltung, Netzwerkformat, Produktschau und Branchengespräch zugleich.

43 Vorsorge für Unternehmer

Neue Altersvorsorge öffnet sich für Selbstständige

44 Spirafix endlich mit Zulassung

Praktische Alternative mit vielen Vorteilen

46 Spezialmembranen für Brandschutz

Wenn B1 die Anforderungen nicht erfüllt. Was dann?

47 IHK-Lehrgang Zeltmontage

Qualifizierung, die ankommt: Ein drittes Mal und ein klares Signal

48 Unsichtbare Risiken: Gefahrstoffe im Betrieb

Nicht die Ausnahme, sondern der Alltag

50 TEMPOR EXPO 2026

Das diesjährige Messe-Highlight geht in Runde Zwei

51 ZeltNews Club

Jetzt ist die Branche gefragt

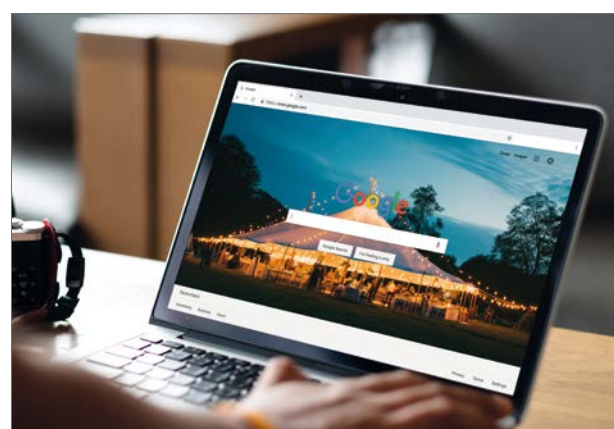
52 Der Möglichmacher

Schlingensiepen packt an, packt zu und hilft beim Helfen

54 Der erste Klick entscheidet

Wie Zeltvermieter über Google neue Kunden gewinnen

54 Impressum



54 Der erste Klick entscheidet

Wer bei Google gefunden wird, gewinnt: So verbessern Zeltvermieter ihre Sichtbarkeit und erhöhen mit einfachen Maßnahmen die Chance auf neue Anfragen.

30 Maxus eTerron 9

Wie sich der Elektro-Pick-up mit 3,5 Tonnen Anhängelast und hoher Zuladung im harten Montagealltag bewährt.



MIZE expandiert

Neue Zentrale im Großraum Stuttgart



Foto: MIZE

Viel Platz in den neuen Hallen.

Die MIZE OHG hat zum 1. April 2026 ihren neuen Hauptsitz im Großraum Stuttgart bezogen. Die Immobilie umfasst rund 7.800 m² Gesamtfläche; mit einer Nutzhöhe von neun Metern bietet die Halle die Basis für optimierte Lagerlogistik und effiziente Prozessabläufe. Ein eigener Gleisanschluss am Standort stärkt das wachsende Geschäftsfeld Container. Das Kerngeschäft – Verleih von Leichtbauzelten, Eventzubehör und Sanitärösungen wie den MIZE Badwagen – bleibt vollständig erhalten. Traglufthallen-Vertrieb, -Vermietung und ein Planenwaschcenter sind nun ebenfalls gebündelt, was schnellere Abläufe und eine engere Anbindung an strategische Partner ermöglichen soll. Das Jubiläumsjahr 30 Jahre MIZE fällt damit zusammen mit dem bislang größten Kapazitätssprung der Unternehmensgeschichte.

www.zeltvermietung-stuttgart.de

Die MIZE OHG hat zum 1. April 2026 ihren neuen Hauptsitz im Großraum Stuttgart bezogen. Die Immobilie umfasst rund 7.800 m² Gesamtfläche; mit einer Nutzhöhe von neun Metern bietet die Halle die Basis für optimierte Lagerlogistik und effiziente Prozessabläufe.



Foto: Flexzelt

Alte und neue Geschäftsführung von Flexzelt: George und Jim Oostdam

Generationswechsel

Jim Oostdam übernimmt

Jim Oostdam hat Anfang 2026 die Geschäftsführung von Flexzelt offiziell von seinen Eltern Georg und Josephine übernommen. Der Familienbetrieb wird damit in die nächste Generation geführt – Oostdam ist seit rund 15 Jahren im Unternehmen tätig und hat in dieser Zeit tiefes Fachwissen in technischen Spezifikationen sowie der deutschen Zeltbaugesetzgebung aufgebaut.

Georg und Josephine Oostdam bleiben dem Unternehmen in den kommenden Jahren aktiv erhalten und sichern so personelle Kontinuität im laufenden Betrieb. Die Übergabe erfolgt damit fließend, ohne Bruch in Kundenbeziehungen oder Betriebsabläufen. Parallel treibt Flexzelt mehrere Produktentwicklungen voran: Ein neuer Stretchtent-Shop befindet sich im Aufbau, zudem werden Flex Frame-Seitenwände sowie weitere Systemkomponenten entwickelt. Das Unternehmen setzt dabei auf den Erhalt der bisherigen Stärken – Fachkompetenz, Qualität und persönliche Kundenbetreuung – als Grundlage für das weitere Wachstum.

www.flexzelt.de



LEINEN



HIGHBAYS



PERLENLAMPEN



NOTBELEUCHTUNG

HKH-Lighting B.V.

Doesburgstraat 9 | 7575 En Oldenzaal

Tel: +31 (0)541-35 67 59

info@hkh-lighting.com | www.hkh-lighting.com

Branchenmessen 2026/27

Save the Dates!

Treffen, austauschen, netzwerken, sich inspirieren lassen – das klappt auf diesen Branchenevents:

14. bis 20. September 2026 | IAA Nutzfahrzeuge
Hannover, Deutschland

21. und 22. Oktober 2026 | Showman's Show
Newbury, England

4. bis 5. November 2026 | TEMPOR EXPO
Fulda, Deutschland

25. bis 26. November 2026 | Future of Festival
Dortmund, Deutschland

20. bis 21. Januar 2027 | BOE International
Dortmund, Deutschland

21. bis 22. Januar 2027 | Eurotoi
Nürburgring, Deutschland

30 Jahre Emslandzelte

Jubiläum und Kontinuität



Foto: Emslandzelte
Susanne Hoffmann mit Mutter Monika Uphaus-Hoffmann

Die Emslandzelte Hoffmann GmbH hat am 14. März ihr 30-jähriges Bestehen gefeiert. Mitarbeiter, Kunden, Partner und Freunde des Hauses begingen das Jubiläum gemeinsam – ein Abend mit persönlicher Note: Gleich zwei Geburtstage der Familie Hoffmann fielen in die Feiernacht.

Gegründet von Volker Hoffmann und Monika Uphaus-Hoffmann, hat sich der Betrieb vom klassischen Zeltverleiher zu einem etablierten Anbieter für Zeltvermietung und Veranstaltungsinfrastruktur entwickelt. Besonders bekannt ist das Unternehmen für umfangreiche Pagodenanlagen und die professionelle Ausstattung größerer Veranstaltungen. Heute führt Susanne Hoffmann den Betrieb in zweiter Generation – gemeinsam mit ihrer Mutter Monika Uphaus-Hoffmann, die sich schrittweise aus dem operativen Geschäft zurückzieht. Auch hier vollzieht sich der Generationswechsel fließend, mit gesicherter Kontinuität in Betrieb und Kundschaft.

www.emslandzelte.de

Führungswechsel

Jan Willem Kon übernimmt Planen Eggert



Foto: Planen Eggert

Bei der Planen Eggert GmbH in Hitzacker vollzieht sich ein Führungswechsel: Rolf Kuczka, der nach dem Tod von Thomas Eggert die Geschäftsführung übernommen und das Unternehmen über Jahre mit großer Erfahrung geleitet hatte, tritt nun den wohlverdienten Ruhestand an.

Jan Willem Kon übernimmt die alleinige Geschäftsführung. Kon ist bereits seit der Übernahme des Betriebs durch Kontent Structures mit dem Unternehmen eng vertraut und hatte die Leitung seither gemeinsam mit Kuczka geführt. Der Übergang erfolgt damit nahtlos.

Für Kunden und Partner bleibt die gewachsene Kontinuität des Hauses Planen Eggert gewahrt – sowohl in der Ausrichtung als auch in der Ansprechbarkeit vor Ort.

www.planen-eggert.de | www.kontent-structures.com

ERP im Einsatz

Disposition mit JaaS vor Ort



Jobtura erweitert sein ERP-System um JaaS – Jobtura as a Service – und schließt damit die Lücke zwischen Büroplanung und operativem Alltag. Die Lösung ist als mobile App wie auch als Desktop-Anwendung verfügbar und richtet sich an Ver-

leih- und Vermietbetriebe, deren Teams parallel an unterschiedlichen Orten arbeiten.

Kernfunktion ist das direkte Erfassen von Materialbewegungen im Moment des Geschehens: Lagermitarbeiter scannen Geräte bei Ein- und Ausgang, Disponenten behalten mobil den Überblick über Verfügbarkeiten, Serviceteams aktualisieren Daten unmittelbar vor Ort. Prozesse werden nicht nachträglich dokumentiert, sondern in dem Moment erfasst, in dem sie stattfinden.

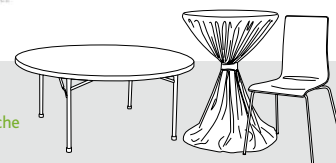
Ein wesentlicher Vorteil dabei ist das Offline-Scanning: Auch bei instabiler Netzabdeckung auf Baustellen, in Hallen oder auf Festivalgeländen können Geräte erfasst und Materialbewegungen lückenlos dokumentiert werden. Die Synchronisation erfolgt automatisch, sobald eine Verbindung besteht – ohne Datenverlust und ohne manuellen Nachaufwand.

Für größere Projekte – Festivals, Serienmontagen oder Mehrstandort-Aufbauten – bedeutet das durchgängige Transparenz über den gesamten Materialfluss in Echtzeit. Zettel, Excel-Listen und klassische Medienbrüche entfallen. JaaS ersetzt das bestehende ERP dabei nicht, sondern ergänzt es konsequent auf der operativen Ebene und macht Disposition planbar statt reaktiv.

www.jobtura.de



Möbel für Events



- ✓ Klapp- & stapelbare Stühle/Tische
- ✓ Transportwagen & Zubehör
- ✓ Lounge-Möbel, Hussen & Dekoration



www.fh-furniture.de

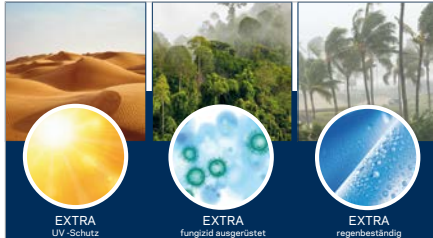
+ 49 (0) 26 32 - 957 95 50
info@fh-furniture.de

✓ KOSTENLOSE BERATUNG ✓ INDIVIDUELLE PRODUKT-KONFIGURATION ✓ SCHNELLE LIEFERUNG

Upgrade

Membranen für extreme Klimazonen

Foto: Sattler PRO-TEX



Mit dem SUN & RAIN Upgrade optimiert Sattler protex ausgewählte SERIES Membranen für den Einsatz unter extremen Klimabedingungen. Die Rezeptur kombiniert eine UV-Schutz-Grundie-

rung mit verstärkter fungizider Ausrüstung – konzipiert für tropische und wüstenartige Regionen, in denen intensive Sonneneinstrahlung, hohe Temperaturen und dauerhaft hohe Luftfeuchtigkeit herkömmliche Materialien schnell belasten.

Die UV-Grundierung reduziert vorzeitige Alterung durch Strahlungseinwirkung und erhält die Materialstabilität über die gesamte Nutzungsdauer. Die fungizide Komponente schützt die Membranstruktur vor Schimmel- und Mikroorganismenbefall in feucht-heißen Klimazonen. Das Upgrade richtet sich an Projekte mit erhöhten Anforderungen an Langlebigkeit und Optik – dort, wo Standardmembranen an ihre Grenzen stoßen.

protex.sattler.com

IHK-Lehrgang Zeltmontage

Termine für Fachkräfteausbildung 2027



Das BBZ Fulda Mitte bietet in Zusammenarbeit mit dem ITRTS e.V. im Jahr 2027 erneut den Zertifikatslehrgang „IHK-Fachkraft Zeltmontage“ an. Neu in diesem Durchgang: Der Lehrgang wurde um Grundlagen der Holztechnik erweitert.

Die Ausbildung gliedert sich in zwei Präsenzblöcke – erster Teil vom 18. bis 29. Januar 2027, zweiter Block vom 15. Februar bis 12. März 2027. Der Kurs steht allen Zeltverleihbetrieben offen, nicht nur Verbandsmitgliedern. Für die betriebliche

Planung besonders relevant: Die Maßnahme ist staatlich förderfähig und damit ein kalkulierbares Instrument zur gezielten Personalentwicklung. Anmeldung und Informationen bei der Geschäftsstelle des ITRTS e.V. oder beim BBZ Fulda Mitte.

www.itrts-ev.com | www.bbz-mitte.de

STAHL- UND SONDERBAUTEN

Fertigung und Herstellung von

Schwerlastzeltböden

Sämtlicher Modelle auch Sonderbauten

SCHWABE

Handel und Transporte

Hauptstraße 5
25785 Sarzbüttel
info@schwabe-handel.de

☎ 04806 9019972



Scan mich!



HIER KÖNNTE IHRE ANZEIGE STEHEN

ZELTNEWS

Hilti-Akkuhammer für Erdnägel

TE 3000-22 als starke Akku-Alternative

Foto: Hilti



Mit dem TE 3000-22 bringt Hilti ab Sommer einen neuen Akku-Abbruchhammer auf den Markt, der sich für das Einschlagen von Erdnägeln im Zeltbau eignet. Das Gerät erreicht rund 85 Joule Schlagenergie und liegt je nach Ausstattung bei etwa 25 bis 27 Kilogramm Einsatzgewicht. Der TW 3000-22 ist damit etwa 10 kg leichter und deutlich schlanker als vergleichbare Akku-Abbruchhämmer. Damit positioniert sich Hilti in einer Leistungsklasse, die bislang vor allem durch Lösungen von Milwaukee Tool besetzt ist. Besonders hervorzuheben ist die effektive Vibrationsdämpfung, die die Belastung für Hände und Arme deutlich reduziert. Das ist auch im Hinblick auf die Weißfingerkrankheit relevant, ein anerkanntes Hand-Arm-Vibrations-syndrom. Für Anwender entsteht damit eine weitere leistungsstarke Akku-Alternative.

www.hilti.de

Planenreinigung

Schwabe erweitert Waschcenter



Die Teeco Premier 1625 hat eine Ladekapazität von 750 kg.

Die Zeltverleih Schwabe GmbH aus Sarzbüttel (in Norddeutschland) hat ihre Kapazitäten in der Planenreinigung deutlich ausgebaut. Mit einer Teeco Premier 1625 steht dem Unternehmen nun eine Trommelwaschanlage mit 750 kg Ladekapazität zur Verfügung – groß genug für Pagoden und Stretch-Zelte.

Den Reinigungsservice bietet Schwabe ausdrücklich auch anderen Verleihbetrieben an. Die Anlage ist damit kein rein internes Betriebsmittel, sondern Teil eines eigenständigen Dienstleistungsangebots. Ergänzt wird sie durch eine TA 2000 Trockenanlage sowie die bestehende SKP PR 6000+.

Besonders praxisnah: Am Standort betreibt Schwabe eine eigene Sattlerei. Eingebraachte Planen können so während des Waschprozesses kontrolliert und bei Bedarf direkt repariert werden – ohne zusätzliche Transportwege. Für Betriebe ohne eigene Waschanlagen ist das eine effiziente Kombination aus einem Haus.

www.zeltverleih-schwabe.de

UNSERE KOMPETENZ FÜR IHREN ERFOLG

ESCHENBACH
Temporäre Architektur



Wir konzipieren und erbauen für unsere Kunden seit über 50 Jahren weltweit echte Funktions- und Interaktionsräume in den unterschiedlichsten Ausstattungsvarianten.

Deswegen nennen wir unser Angebot beim Namen: Temporäre Architektur.

Mit Eschenbach wählen Sie einen Partner, der Ihr Event zu einem einmaligen und exklusiven Highlight werden lässt. Unabhängig davon, ob es sich um ein Vereinsfest, Sportevent oder eine VIP-Veranstaltung handelt – wir sind Ihr professioneller Dienstleister rund um die Themen Zelte, Hallen und Events.

Eschenbach Zeltbau GmbH & Co. KG
Hoher Markstein 18 - 24
D-97631 Bad Königshofen

Tel.: +49 (0) 9761 900 0
Fax: +49 (0) 9761 900 29

Mail: info@eschenbach-zeltbau.de



www.eschenbach-group.com



Innovative Planenpflege

Reinigung und Trocknung – ein Durchlauf



Foto: SKP

Oliver Schwerdtfeger präsentiert die neue Maschine von SKP.

Die SKP GmbH hat eine verkettete Maschinenlösung für die Planenpflege zur Serienreife gebracht. Nach achtmonatiger Entwicklungs- und Erprobungsphase verbindet das neue System die kontinuierliche Reinigung der QM-Serie mit der vollständigen Trocknung der TA-Serie – in einem einzigen Prozessdurchlauf.

Das Ergebnis: Planenmaterial verlässt die Anlage gereinigt und direkt lagerfähig. Restfeuchte als Ursache von Schimmelschäden wird damit strukturell minimiert. Die verketteten Anlagen sind modular konzipiert und lassen sich kombiniert, parallel oder als Einzelmodule betreiben – je nach Betriebsanforderung.

Angeboten wird das System für Standardmaße sowie für Planenbreiten bis zu fünf Metern. Damit adressiert SKP sowohl mittelständische Verleihbetriebe als auch größere Wäschereidienstleister mit breitem Materialspektrum.

www.skp-gmbh.com

Expo 2027 im Visier

NÜSSLI eröffnet Büro in Belgrad



Foto: Expo 2027

NÜSSLI verstärkt sein internationales Engagement mit einem eigenen Büro in der serbischen Hauptstadt Belgrad. Der Schritt ist strategisch auf die Internationale

Spezialausstellung Expo 2027 ausgerichtet, die vom 15. Mai bis 15. August 2027 unter dem Motto „Play for Humanity – Sport and Music for All“ stattfindet.

Mit der Präsenz vor Ort positioniert sich NÜSSLI als Gesamtpartner für Nationen, Organisationen und Sponsoren, die einen Auftritt an der Expo realisieren wollen. Das Leistungsspektrum umfasst die gesamte Prozesskette: von der Konzeption über die Architekturentwicklung bis zur schlüsselfertigen Realisierung von Länder-, Themen- und Sponsoren pavillons. Das Unternehmen bringt nachgewiesene Expo-Erfahrung sowie ein internationales Netzwerk mit. Die lokale Verankerung in Belgrad soll kurze Abstimmungswege und reibungslose Projektabwicklung in einem politisch wie logistisch anspruchsvollen Umfeld sicherstellen.

www.nussli.com

TEMPOR EXPO
ZELTE | INFRASTRUKTUR | EQUIPMENT
4. + 5. November 2026 in Fulda
www.tempor-expo.de

NEU

Flexlight 1015

Eine vielseitig einsetzbare Spezialmembran für Zelt- und Glampingkonstruktionen. Dank Duraskin® bleibt sie auch bei intensivem Einsatz optisch und funktional stabil. Große Farbauswahl sowie auch eine texturierte Version für individuelle Designs, kombiniert mit Anti-Schimmel Behandlung – für dauerhaften Schutz, einfache Pflege und zuverlässige Performance.

Mehr Infos und Musterbestellung bitte als E-Mail an germany@sergeferrari.com oder via QR-Code >>>>>>



Photovoltaik auf Hallen

PV-Integration beim Zeltbau



Temporäre Halle mit PV-Anlage

MODULAR-Hallen lassen sich ab sofort mit Photovoltaikanlagen ausrüsten. Die Außenhülle der Hallen bietet dabei die größtmögliche Fläche sowie einen optimalen Ausrichtungswinkel für die Paneele – sowohl bei Neubauten als auch bei bestehenden Anlagen.

Die Unterkonstruktionen werden nach individueller

Detailabstimmung mit dem jeweiligen PV-Lieferanten gefertigt und auf die optimale Belegung der Paneele ausgerichtet. Bestehende Hallen werden vor der Montage statisch und brandschutztechnisch geprüft und bei Bedarf entsprechend angepasst. Das Konzept verbindet die Flexibilität und Modularität der Hallensysteme mit einem nachhaltigen Energiekonzept – und erschließt damit sowohl für Betreiber als auch für Mieter eine neue Dimension im wirtschaftlichen Betrieb von Großflächenanlagen.

www.modular-hallen.com

ZeltNews neu aufgestellt

Magazin jetzt auch in Englisch



Die ZeltNews strukturieren ihr Angebot grundlegend um. Ab sofort erscheint das Magazin online auch in englischer Sprache – ein klares Signal in Richtung internationale Leser, Anbieter und Aussteller. Mit klarem Blick auf die Anforderungen der Branche.

Der Erscheinungs-Rhythmus wurde gestrafft: Künftig erscheinen zwei Hauptausgaben pro Jahr, eine große Frühjahrsausgabe im April/Mai sowie eine Win-

terausgabe zum Dezember. Hinzu kommt eine Sonderausgabe zur Temporexpo – zunächst als digitale Vorabversion vier Wochen vor Messebeginn, mit Ausstellerdetails, Vortragsprogramm und laufenden Online-Updates. Die finale Druckfassung wird direkt auf der Messe verteilt.

Neu ist zudem der erste ZeltNews-Podcast, dessen Auftaktfolge für Mai geplant ist. Über Themen und Gäste der ersten Folgen informiert der Newsletter vorab.

www.zeltnewsclub.de

THERMOBILE ZELTHEIZUNG

Die Lösung für mobile Heizsysteme



www.thermobile.com
sales@thermobile.com
 T +31 (0)76 587 34 50

TULIP EVENT PARASOL



NUTZEN SIE UNSERE NEUEN
TULIP EVENTSCHIRME FÜR

*Ihr stilvolles
EVENT!*



EXCLUSIVE BY *Opera*

OPERA GMBH & CO. KG KUTZENHAUSEN - GERMANY
 FON +49 8238 99 690-0 | WWW.OPERA-TULIP.COM

30 Jahre bei hms

Roland Weiss und Jo Göttler feiern Jubiläum

Foto: hms design solutions



Seit drei Jahrzehnten prägen Roland Weiss und Jo Göttler hms design solutions

Zwei Schlüsselfiguren von „hms design solutions“ blicken in diesem Jahr auf drei Jahrzehnte gemeinsamer Unternehmensgeschichte zurück: Roland Weiss und Joachim Göttler sind seit 1996 im Betrieb und haben dessen Entwicklung maßgeblich mitgeprägt.

Göttler startete in der Montage und leitet heute den Bereich hms deco solutions – verantwortlich für Zeltverkleidungen, Hallendekorationen und Raumkonzepte für Messen und Events, ergänzt durch Wareneinkauf, Zollabwicklung und den neuen Geschäftsbereich SOLONA Sonnenschutz. Weiss kam bereits während seines Studiums zum Unternehmen und betreut heute als Key Account Manager Großkunden und Eventagenturen im Bereich Deco- und Eventsolutions.

„Die Branche hat sich stark verändert – aber eines ist geblieben: der Anspruch, für unsere Kunden immer die bestmögliche Lösung zu finden“, sagt Roland Weiss. Geschäftsführer Klaus Hampp sieht das Jubiläum als Beleg für die Unternehmenskultur: flache Hierarchien, Vertrauen und partnerschaftlicher Umgang als Grundlage langfristiger Mitarbeiterbindung.

www.hms-designsolutions.com



Zusammenschluss der Unternehmen von Familie Thriene (links) und Vöpel (rechts).

Fusion im Premium-Segment

ZeltEvent GmbH wird neue Dach-Marke

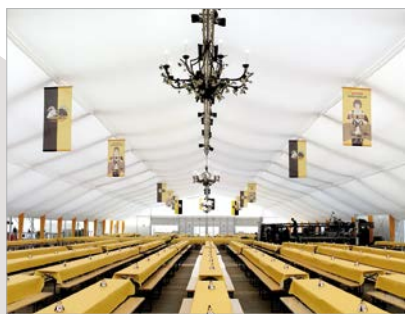
Nach mehrjähriger Kooperation haben sich die familiengeführten Betriebe „Die Alm ruft“ (Stefan Vöpel, Radevormwald) und „Eventservice 7gebirgszelte“ (Joachim Thriene, Königswinter) zur ZeltEvent GmbH zusammengeschlossen. Beide Gründer führen das Unternehmen als gleichberechtigte Geschäftsführer; Sitz wird Rheinbreitbach im Raum Köln/Bonn. Die bisherigen Lagerstandorte in Radevormwald und Rheinbreitbach bleiben vollständig erhalten und sichern regionale Nähe sowie logistische Leistungsfähigkeit.

Die etablierten Marken bleiben eigenständig am Markt präsent. Ihre saisonale Ergänzung ist dabei ein wesentlicher Treiber: Almhütten im Herbst und Winter, Veranstaltungszelte im Frühjahr und Sommer – eine Kombination, die laut Vöpel „eine sehr gute Auslastung aller Firmenressourcen über das ganze Jahr“ ermöglicht und klassische Branchenschwankungen deutlich reduziert.

Das Unternehmen fokussiert sich auf das gehobene Segment: Corporate Events, Messen, hochwertige Privatveranstaltungen und öffentliche Auftraggeber. Intern setzt ZeltEvent auf moderne Warenwirtschaft, Prozessstandardisierung und KI-gestützte Kundenselektion.

Über die eigene Fusion hinaus verfolgt ZeltEvent eine offene Netzwerkstrategie und lädt regional tätige Zeltvermieter zur Kooperation ein. Im Netzwerk stehen bereits über 60.000 m² Zeltfläche zur Verfügung. Mit Lea Vöpel und Thorsten Thriene ist die nächste Generation bereits eingebunden.

www.die-alm-ruft.de | www.7gebirgszelte.de

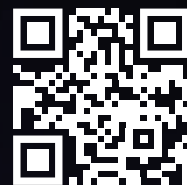


Himmel und Stoffverkleidung für Zelte in allen Größen und Ausführungen: Himmel-, Giebel-, Seitenverkleidungen | bedruckte Stoffbahnen, Oktoberfest- und andere Deko | Teppichböden als Fliese oder Rollware, sowie PVC-Bodenbeläge | eigene Schneiderei und fachgerechte Montage

SKYDEKO.de
Event & Messe Dienstleistungen

skyliner › Ob Sonne oder Regen, Tag oder Nacht: Die Eventüberdachung skyliner® sorgt für perfekte Bedingungen und ein repräsentatives Ambiente. Exklusives Design, geprüfte Sicherheit und durchdachte Funktion - bei Corporate Events, Incentives, Sport- und Kulturveranstaltungen, Festivals und im Stadtmarketing.

Foto › Das Saarländische
Staatsorchester /
UNESCO Weltkulturerbe
Völklinger Hütte, Saarland
QR › skyliner.tv



skyliner®

DIE EVENTÜBERDACHUNG



Foto: Opera Tent

Vier Module, ein Campus

Opera realisiert Zeltstadt für Bosch Rexroth

Schon zum dritten Mal hat die Opera GmbH & Co. KG für die Veranstaltungsreihe „Mobile“, „TechDay“, „FamilyDay“ und „Industrial Days“ von Bosch Rexroth im TechPark Ulm eine temporäre Zeltstadt errichtet. Mehrere Zeltmodule in drei Größen bildeten dabei eine zusammenhängende, großzügig überdachte Gesamtfläche.

Jedes Modul deckte eine spezifische Funktion ab: Welcome, Präsentation, Schulung, Kongress und Get-Together. Der großflächige „Plaza“ im Opera-Tent 18 × 21 Duo diente auch als zentraler Festbereich. Hier wurde auch ausgiebig und stilvoll gefeiert.

Die Kombination aus unterschiedlichen Modulgrößen erlaubte eine flexible Bereichsaufteilung, die dem Event den Charakter eines eigenständigen Campus verlieh.

www.opera-tent.com



Konzentriert und konkret: Verbandstreffen mit viel Zuspruch



Foto: ITRS e.V.

Bei Miederhoff erhielten die Teilnehmenden praxisnahe Einblicke in innovative Technologien sowie in deren Einsatzmöglichkeiten innerhalb der industriellen Verarbeitung technischer Textilien.

27 Mitglieder, zwei Tage, ein Standort im Sauerland. Was nach einem überschaubaren Termin klingt, entfaltete beim BKTex-Frühjahrsworkshop am 4. und 5. März 2026 zum vierten Mal in Folge eine Wirkung, die weit über das Programm hinausging. Der Industrieverband ITRS e.V. hatte geladen – und seine Mitglieder kamen. Nicht aus Pflicht, sondern weil solche Treffen liefern, was größere Veranstaltungen oft nicht schaffen: Echtes, unverstelltes Fachaustausch unter Leuten, die dasselbe Metier kennen.

Diese Veranstaltung des ITRS hat damit deutlich gemacht, wie wichtig der fachliche Austausch innerhalb der Branche für technische Textilien, Zelte und Sonnenschutz tatsächlich ist.

Gastgeber in diesem Jahr waren Lutz Brumme mit seinem Konfektionsbetrieb MICHEL-PLANEN sowie das Unternehmen MIEDERHOFF, das Einblicke in seine Produktion erlaubte. Zwei Betriebe, zwei sehr unterschiedliche Schwerpunkte – und genau das machte den Reiz dieser Kombination aus.

Kleinteile mit ganz großer Wirkung

MIEDERHOFF ist in der Branche für Beschläge, Ösen und Keder bekannt. Weltbekannt, um genau zu sein – und das aus gutem Grund. Was auf den ersten Blick wie Zubehör wirkt, ist in der Praxis oft der entscheidende Faktor für Funk-

tion und Langlebigkeit eines Produkts. Wer schon einmal erlebt hat, wie eine Zeltkonstruktion durch minderwertige Verbindungselemente an Stabilität verliert, weiß, wovon die Rede ist.

MIEDERHOFF nutzte den Workshop, um aktuelle Entwicklungen im Bereich Verbindungslösungen für technische Textilien vorzustellen. Die Teilnehmer bekamen praxisnahe Einblicke in innovative Technologien und deren Einsatzmöglichkeiten in der industriellen Verarbeitung. Was dabei auch zur Sprache kam: der Aspekt der Verfügbarkeit. Schnelle Lieferzeiten und konstante Qualität klingen selbstverständlich, sind es aber nicht – und gerade im Zelt- und Infrastrukturbereich, wo Projekte unter Zeitdruck entstehen, ist das ein echter Wettbewerbsfaktor. „Made in Germany“ ist hier keine Marketing-Floskel, sondern eine Aussage über Verlässlichkeit im Tagesgeschäft.

Sonnensegel: Handwerk mit Anspruch

Der Besuch bei MICHEL-PLANEN rückte ein Thema in den Mittelpunkt, das in der öffentlichen Wahrnehmung der Branche oft unterbewertet wird: Die Konfektion technischer Textilien und die Fertigung von Sonnensegeln. Was professionell geplant, präzise gefertigt und richtig eingesetzt sein will, ist handwerklich

anspruchsvoll – und gleichzeitig ein Wachstumsfeld, das viele Zeltvermieter und -bauer zunehmend interessiert. Die Erfahrungsberichte aus der Praxis, die Lutz Brumme und sein Team präsentierten, gaben den Workshop-Teilnehmern konkrete Perspektiven auf Planung, Fertigung und den Einsatz moderner Systeme. Kein abstraktes Theoriegespräch, sondern Einblicke in das, was täglich in der Halle passiert. Genau diese Art von Information lässt sich nicht googeln und nicht in einem Katalog nachlesen.

Was solche Formate leisten

Der BKTex-Frühjahrsworkshop ist kein Kongress und keine Messe. Er hat kein Rahmenprogramm für die Abendunterhaltung und keine Keynote-Speaker. Was er hat, ist Konzentration. 27 Fachleute, die zwei Tage lang über das sprechen, was sie wirklich beschäftigt – Materialfragen, Fertigungsprobleme, Marktentwicklungen und technische Neuerungen. Man sitzt zusammen, schaut sich Produktionsabläufe an, fragt nach, diskutiert. Das ist etwas anderes als ein Messebesuch, bei dem man mit einem Stapel Visitenkarten nach Hause fährt. Lars Rippstein, Geschäftsführer des ITRS e.V., bringt es auf den Punkt: „Die positive Resonanz bestätigt den hohen Stellenwert solcher Veranstaltungen für unsere Branche.“ Das klingt nach Verbandsprosa, stimmt aber inhaltlich. Wer dabei war, weiß, dass der Satz mehr meint als er sagt.

Dialog und Generationswechsel

Was bei solchen Workshops abseits der offiziellen Agenda passiert, ist mindestens ebenso wichtig. Netzwerke werden gepflegt, Vertrauen aufgebaut, Kooperationen angebahnt – oft ohne dass irgendjemand darüber spricht. Man kennt sich, man schätzt sich, man weiß, wen man anrufen kann, wenn es drauf ankommt. In einer Branche, die von persönlichen Beziehungen lebt und in der viele Betriebe gerade mitten im Generationswechsel

sel stecken, hat das einen Wert, der sich schwer in Zahlen messen lässt.

Weitere Workshops und Austauschformate befinden sich laut ITRS bereits in Planung. Das ist gut. Nicht weil Veranstaltungen per se wertvoll sind, sondern weil dieser Workshop gezeigt hat, was möglich ist, wenn Format und Inhalt zusammenpassen.

Der Verband dankt den gastgebenden Unternehmen MIEDERHOFF und MICHEL-PLANEN – und wer dabei war, wird diesen Dank verstehen.

www.itrs-ev.com



Die vorgestellten Lösungen bei Michel-Planen lieferten den Workshop-Teilnehmenden spannende Perspektiven auf Planung, Fertigung und Einsatz moderner Sonnenschutzsysteme.

Sind Sie Zeltvermieter?

Dann lernen Sie jetzt unverbindlich den
Fachausschuss Zeltvermieter im ITRS kennen!

Was bringt Ihnen die Mitgliedschaft?

- Best practices
- Aktuelle Informationen aus der Branche
- Aktuelle rechtliche Infos vom Verbandsanwalt
- Dokumentenvorlagen (z.B. AGB, Langzeitmiete)
- ... und natürlich eine starke Gemeinschaft, die sich gegenseitig hilft und unterstützt!

Neugierig?

Dann melden Sie sich jetzt in der Geschäftsstelle
und wir laden Sie unverbindlich zu unserer
nächsten Sitzung ein!



www.itrs-ev.com



82 Leute, Dezemberkälte, volle Halle in Willisau

Bodensysteme im Praxis-Vergleich



Gerade bei Bodenbelägen wird oft zu früh entschieden und zu selten verglichen.

Es hätte auch gute Gründe gegeben, daheim zu bleiben. Der 6. Dezember 2025 war kalt, das Jahr näherte sich seinem Ende, und die Agenda des 3. Tectum-Anlasses klang auf den ersten Blick nicht nach dem aufregendsten Thema der Branche: „Bodenbeläge“. Und dennoch fanden sich 82 Mitglieder und Partnerfirmen bei der Hunziker AG in Willisau ein. Das sagt etwas aus – nicht über das Thema, sondern über den Hunger nach echtem Fachaustausch in einer Branche, die solche Formate nach wie vor zu wenig hat.

Tectum ist der unabhängige Schweizer Branchenverband der Festzeltbauer und Anbieter temporärer Bauten. Wer die 33 Mitglied-Zeltvermieter kennt, weiß: Das sind keine Leute, die für Alibi-Veranstaltungen anreisen. Wenn 82 Personen an einem Dezembertag in die Zentral-Schweiz fahren, muss das Programm stimmen.

Vier Systeme, ein Thema

Im Mittelpunkt standen vier Bodensysteme: der bewährte Layherboden, der robuste Schwerlastboden, der Kassettenboden und der Drei-Schichtplattenboden. Klingt überschaubar – ist es aber nicht, sobald man die Details betrachtet. Jedes System hat seine Einsatzlogik, seine Grenzen, seinen Preis in Zeit und Material. Wer in der Praxis falsch wählt, merkt das spätestens beim Abbau oder beim nächsten Kundengespräch, wenn Fragen kommen, auf die man keine gute Antwort hat.

Was in der Praxis auffällt: Gerade bei Bodenbelägen wird oft zu früh entschieden und zu selten verglichen. Der Layherboden ist vielen vertraut, der Kassettenboden weniger – und der Drei-Schichtplattenboden ist für manche Teilnehmende in Willisau womöglich zum ersten Mal greifbar geworden. Genau das ist der Wert solcher Veranstaltungen: Nicht das Bekannte bestätigen, sondern das Unbekannte zugänglich machen.

Gemeinsam mit der Hofstetter Zelt + Event AG wurden praxisnahe Stationen aufgebaut, bei denen die Systeme direkt nebeneinandergestellt wurden. Doka-Boden, Elementfussboden, Schwerlastboden, Layherboden – jedes System erlebbar, vergleichbar, diskutierbar.

Aufbauen statt nur zuschauen

Was den Anlass von einer reinen Präsentation unterschied: Es wurde nicht nur erklärt, sondern angepackt. In Gruppen wurden die verschiedenen Böden gemeinsam auf- und wieder abgebaut. Bei winterlichen Temperaturen, auf dem Gelände der Hunziker AG, mit den Händen. Das ist kein pädagogisches Konzept, sondern schlichte Notwendigkeit. Wer einen Boden nur auf Fotos gesehen oder in Prospekten gelesen hat, baut ihn beim ersten Einsatz langsamer, macht Fehler, verliert Zeit. Wer ihn einmal selbst gelegt hat – auch nur einmal, auch nur auszugsweise – greift sicherer zu.

Der Nebeneffekt ist mindestens ebenso wichtig. Gruppen, die gemeinsam arbeiten, reden anders miteinander als Gruppen, die gemeinsam zuhören. Handgriffe, die nicht stimmen, werden direkt korrigiert. Fragen entstehen nicht aus Theorie, sondern aus dem, was man gerade in den Händen hält. Das ist eine Qualität, die sich in keinem Seminarraum reproduzieren lässt.

Mittagessen als Arbeitszeit

Das anschließende gemeinsame Mittagessen war kein Anhang, sondern Programm. In einer Branche, in der viele Betriebe klein sind und regionale Netzwerke stark zählen, ist das gemeinsame Essen oft der produktivste Teil einer Veranstaltung. Wer sitzt neben wem, wer hat welches Problem gerade, wer hat eine Lösung dafür – das passiert nicht in Vorträgen, sondern beim Essen.

Entscheidend ist nicht, wie viele Themen ein Programm abdeckt, sondern wie viel Raum es für echten Austausch lässt. Willisau hatte beides.

Was seither passiert ist

Tectum hat nach dem Dezember-Anlass nicht abgewartet. Am 23. März 2026 fand der erste Kurs für Zeltmonteure statt – und die Nachfrage war so groß, dass kurzfristig zwei zusätzliche Kurstage angesetzt wurden. Drei Schulungstage insgesamt, jeweils 13 Zeltmonteure, geführt von einem er-



Im Mittelpunkt standen vier Bodensysteme für die Praxis

fahrenen Profi. Das ist kein Pilotprojekt, sondern der Beginn einer Struktur.

Was dabei bemerkenswert ist: Die Nachfrage kam nicht auf Drängen des Verbands, sondern aus der Branche selbst. Das ist der zuverlässigste Indikator dafür, dass ein Angebot trifft, was wirklich gebraucht wird. Theorie kann man sich anlesen. Wie man einen Zeltmonteur schult, der in drei Monaten selbstständig auf einer Baustelle steht und Verantwortung trägt – das braucht Formate wie dieses.

Generalversammlung mit neuem Gastgeber

Am 30. März 2026 stand die ordentliche Generalversammlung an, erstmals bei einer neuen Partnerfirma: der Maltch AG. Neben den formellen Verbandspflichten – Jahresbericht, Rechnung, Wahlen – steht die Weiterentwicklung des Kursangebots auf der Agenda. Welche Schulungen, welche Formate, welche Themen – das wird gemeinsam erörtert. Das ist die richtige Reihenfolge – erst ausprobieren, dann systematisieren.

Tectum zeigt damit, was ein Branchenverband leisten kann, wenn er nah an der Praxis bleibt. Nicht repräsentieren und verwalten, sondern verbinden und befähigen. Der 3. Anlass in Willisau war dafür ein gutes Beispiel – und die Schritte seither zeigen, dass das keine Eintagsfliege war. Eine Branche, die ihre Monteure systematisch schult und ihren Mitgliedern Räume für echten Austausch schafft, investiert in etwas, das sich nicht sofort in Zahlen messen lässt, aber langfristig den Unterschied macht: In gemeinsames Können.

www.tectum-suisse.ch



jobtura.

Sell. Rent. Manage.

**Software, die sich
anpasst - nicht umgekehrt!**

**ERP- und Lagerverwaltungssoftware für
Vermietung ■ Verkauf ■ Service**

Angebote, Lieferscheine & Rechnungen ■ Artikel
Verfügbarkeiten ■ DGUV V3 Geräteprüfung ■ Personalplanung
Android & iOS App ■ Buchhaltung & Controlling
Zeiterfassung ■ Einkauf & Beschaffung ■ Schnittstellen & APIs
Multi-Lager & Multi-Mandant ■ Webshop
Equipment- & Transportplanung ■ Und mehr!

Festzelt?

**Konfigurieren
statt kalkulieren.**

**Stücklisten erstellen lassen -
voll automatisch.**

Angebot ■ Planung ■ Packliste ■ Rechnung



Der jobtura Zelt-Konfigurator

**Statt Excel oder Bleistift: Einfach Grundmaße
eingeben und die Formeln rechnen lassen.
Exakte Stücklisten als Resultat**

Jetzt unverbindlich testen!

www.jobtura.de ■ start@jobtura.de

jobtura treibt. ANKR hält!

SOFTWARE
DEVELOPMENT

Meinung zur Zelt-Branche

Zwischen Energetikern und Astrologen



Foto: privat

Die Wahlen 2025 zur Wirtschaftskammer Österreich haben die Vertreter vieler Branchen neu bestimmt – für die Zeltverleiher mit einschneidenden Folgen. Nach den Konstituierungen im Herbst wurde über die Köpfe hinweg entschieden: Spezialisierte Vertreter im Bundesausschuss?

Geschichte. Künftig sollen Energetiker, Astrologen und Partnervermittler die Anliegen der Zeltbranche mitvertreten. Wer das für eine Übertreibung hält, irrt. Viele dieser Unternehmer sind Einzelpersonen, während wir überwiegend Klein- und Mittelbetriebe sind. Es gibt kaum Berührungspunkte mit diesen Berufsgruppen, die offiziell als „persönliche Dienstleister“ bezeichnet werden.

Ganz falsches Regal

Das Problem ist nicht neu. Schon 2013, als Mitglieder und Politik mehr Transparenz und schlanke Strukturen von der WKO forderten, wurden die Zeltverleiher gemeinsam mit rund 50.000 anderen Unternehmen in eine Fachverbandsgruppe eingegliedert. Eine schräge Konstruktion. Was verbindet Farb- und Stilberater oder gewerbliche Tiersitter mit Unternehmen, die LKWs, Kräne, Seilwinden und Gabelstapler betreiben? Die Betriebs-Areale zählen tausende Quadratmeter. Veranstaltungsrecht, Unterweisungspflichten, Saisonschwankungen, Personalakquise – das alles ist dieser Gruppe schlicht fremd.

Die Folgen zeigen sich im Alltag. Referenten auf Bundes- und Landesebene sind heillos überfordert – in nur drei von neun Bundesländern gibt es überhaupt Berufsgruppensprecher für die Zeltbranche. Protokolle dauern Mona-

te statt Wochen, Probleme ziehen sich jahrelang hin, meist ohne greifbares Ergebnis. Einen Zusammenhalt, wie ihn viele Zeltverleiher von der Schaustellerververtretung kennen, sucht man bei uns vergeblich. Deren Erfolge stehen für uns in weiter Ferne.

Nicht lockerlassen

Die Österreichische Vereinigung der Zelttechniker (ÖZV) wird das nicht hinnehmen. Eine kapitalintensive, sicherheitsrelevante und logistisch anspruchsvolle Branche braucht Vertreter, die wissen, was ein Zelt wirklich ist. Vielleicht sollte man tatsächlich einmal die Astrologen fragen, wie die Sterne für die Zeltbranche stehen. Bis zur Antwort bleibt eines klar: Das ist Österreich, wie es lebt und lebt.

KommR Ing. Heinz Gruber
Präsident der ÖZV



SANITÄRSYSTEME FÜR PERFEKTE EVENTS

Mobil. Flexibel. Aus einer Hand.



**MOBILE
TOILETTEN**



**HOCHWERTIGE
TOILETTENWAGEN**



**MODERNE
URINALE**



**PRAKTISCHE
HANDWÄSCHE**

Mehr Informationen:
sales@glo-bal.de
www.glo-bal.de

GLOBAL
FLIEGENSCHMIDT

Event Dom Verona

Erhältlich in den Größen: 5 m / 6 m / 8 m



Highlights

- Schnelles Verbindungssystem
- Aufbau ohne Schrauben
- Statische Berechnung & Prüfbuch vorhanden
- Keine Drahtseile / Windverbände nötig
- Aufbau mit 2 Personen
- Kombinierbare Größen
- Auf vorhandenem Zeltfußboden aufbaubar
- Alle Stahlteile bei allen Größen gleich
- Aufbauhilfe und Transportbox verfügbar

Event Dom Verona - Das flexible Highlight für moderne Events

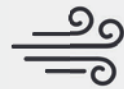
Der Event Dom Verona ist ein innovatives Leichtbau-Dom-System für Festivals, Roadshows, Sport-Events, Promotionflächen und temporäre Markeninszenierungen.

Dank modularem Aufbau, hoher Stabilität und vielfältigen Größen eignet sich der Dom für temporäre oder dauerhafte Einsätze – komplett „Made in Germany“.

Prüfbuch verfügbar



Extrem windstark!



5 m Variante für Windlastzone 4

Der Event Dom Verona ist offiziell statisch nachgewiesen für Windlastzone 4, also selbst in rauen Küstenregionen sowie auf Nord- und Ostsee-Inseln einsetzbar.

Damit definiert er den Standard für diese Art Event-Strukturen neu.

(Windlastzone 4 = höchste kateg. Windbeanspruchung in der Norm; entspricht sehr starken Böen und anspruchsvollen Wetterbedingungen)



Sicherheit – jetzt auch ganz unmissverständlich

Schon immer unser Thema

Lange Zeit spielte die Veranstaltungssicherung in der Branche der temporären Infrastruktur eine Nebenrolle.

Man stellte Zäune auf – zur Abgrenzung, zur Zugangskontrolle, zur Ordnung. Dass daraus ein eigenständiges, wachsendes Geschäftsfeld werden würde, war vor wenigen Jahren noch nicht absehbar.

Das hat sich geändert. Die sicherheitspolitische Lage in Europa hat dafür gesorgt, dass Schutzkonzepte und physische Absicherung auf Veranstaltungen heute anders diskutiert werden als noch vor einem Jahrzehnt. Pkw und Lkw, die gezielt als Tatmittel eingesetzt wurden, haben das Bewusstsein verändert – bei Behörden, bei Veranstalter und zunehmend auch bei den regionalen Anbietern temporärer Infrastruktur. Das ist keine Entwicklung, die man begrüßt. Aber sie ist Realität und verlangt eine sachliche Antwort.

Vom Bauzaun zum Hochsicherheitssystem

Was in der Praxis auffällt: Veranstaltungssicherung beginnt nicht zwingend bei zertifizierten Fahrzeugsperrern und komplexen Absperrkonzepten. Sie beginnt bei der Abtrennung eines VIP-Bereichs, bei der Sicherung einer Heizungsanlage hinter der Bühne und endet beim klassischen Bauzaun, der Technikflächen schützt. Das Spektrum reicht von einfachen, etablierten Lösungen bis hin zu geprüften Hochsicherheitssystemen. Dieser Bogen ist wichtig. Er zeigt, dass viele Anbieter bereits heute in diesem Feld aktiv sind – ohne es so zu nennen.

Eine Chance, die bereits da liegt

Regionale Zeltvermieter und Anbieter temporärer Infrastruktur bringen fast alles mit, was für den Einstieg in dieses Geschäftsfeld gebraucht wird: Lkw, Sattelzüge, Krane, Stapler, Erfahrung im Umgang mit schweren Komponenten – und sie sind frühzeitig vor Ort.



Das ist ein struktureller Vorteil gegenüber überregional tätigen Anbietern, die steigende Transportkosten an ihre Kunden weitergeben müssen oder auf behelfsmäßige Lösungen ausweichen. Nicht zertifizierte Betonblöcke und abgestellte Fahrzeuge sind weder fachlich ausreichend noch rechtssicher. Dass sie dennoch eingesetzt werden, zeigt weniger die Gleichgültigkeit der Branche als die Lücke, die regionale Anbieter schließen könnten.

Klar bleiben in der Rolle

Ein Vorbehalt gehört hier offen angesprochen: Die Erstellung von Sicherheitskonzepten bleibt Aufgabe spezialisierter Sicherheitsunternehmen. Wer als Zeltvermieter eigene Konzepte entwickelt und Platzierungsentscheidungen für Fahrzeugsperrern trifft, übernimmt faktisch auch die Planungsverantwortung – und damit die Haftung. Die Stärke regionaler Anbieter liegt in der Bereitstellung, Logistik und Umsetzung der physischen Maßnahmen. Diese Grenze sauber zu ziehen ist keine Einschränkung, sondern Professionalität.

Miteinander, nicht nebeneinander

Ein weiterer Grundgedanke der folgenden Strecke ist die Kooperation. Nicht jeder Anbieter muss eigene umfangreiche Materialbestände aufbauen. Viele große, überregional tätige Unternehmen sind aktiv auf der Suche nach regionalen Partnern – mit Modellen, die das Investitionsrisiko erheblich reduzieren: gemeinsame Projekte, Mietmodelle, die Einbindung in bestehende Netzwerke. Insellösungen sind selten wirtschaftlich sinnvoll, und in diesem Bereich auch selten notwendig.

Die folgende Strecke ist kein Ratgeber und kein Verkaufsprospekt. Sie ist eine Bestandsaufnahme eines Themas, das für die Branche relevanter wird – und das viele Anbieter schon jetzt besser kennen sollten, als sie es tun.

Quellenangabe

www.proflex-gruppe.de
www.capra-protection.de
www.panda-solutions.eu
www.conselgroup.com

Sicherheitsinfrastruktur

Fragen bevor die Sperre steht

Mobile Fahrzeugsperrren sind auf Festivals und Stadtveranstaltungen kaum noch wegzudenken. Was bei der Auswahl wirklich zählt – und was im Ernstfall nicht funktioniert.



in der Planung regelmäßig unterschätzt wird. Gleiches gilt für leichte Bodenunebenheiten: Systeme, die diese nicht ausgleichen, schaffen Stolperstellen im Besucherstrom – mit eigenen Haftungskonsequenzen.

Zertifizierung ist nicht gleich Schutz

Widerstandsfestigkeit ist das zweite große Thema. Die aktuelle Norm ISO 22343-1 löst die älteren ab – Systeme, die nach den Vorgängerstandards getestet wurden, sind nicht automatisch schlechter, aber der Vergleich erfordert Sorgfalt. Entscheidend ist außerdem, mit wie vielen Sperrelementen die Zertifizierung durchgeführt wurde. Wurden drei Elemente getestet, müssen im realen Einsatz mindestens drei vorhanden sein, um den dokumentierten Schutzwert zu erzielen. Wer vier Elemente aufstellt, aber nur zwei im Zertifizierungsaufbau hatte, bewegt sich außerhalb der geprüften Konfiguration.

Eindringtiefe: Der härteste Planungsparameter

Nach einem Aufprall kann sich eine mobile Sperre um mehrere Meter verschieben. Die im Zertifizierungsbericht genannte Eindringtiefe ist kein theoretischer Wert. Vor der Sperre muss eine Sicherheitszone liegen, in der sich keine Personen aufhalten und keine Verkaufsstände stehen dürfen. Erst dahinter beginnt die eigentliche Schutzzone, in der Besucher, Bühne und Technikinstallationen ihren Platz haben. Auf engen Festivalplänen ist das ein Konfliktfeld, der früh geklärt werden muss.

Fluchtweg bleibt Fluchtweg

Passive Sicherheit ist das dritte Kriterium – und hier greifen Baurecht und

Veranstaltungspraxis direkt ineinander: Zwischen Sperrsegmenten müssen mindestens 1,20 Meter freibleiben, um Fluchtwegbreiten zu erfüllen. Systeme ohne rollstuhlgängige Durchgänge oder mit scharfen Kanten sind im Veranstaltungsbetrieb schlicht nicht einsetzbar.

Drei Gewichtsklassen, drei Einsatzszenarien

Mobile Fahrzeugsperrren gliedern sich grob in leichte, mittelschwere und schwere Bauweisen. Leichte Systeme eignen sich für kurze Einsätze – nicht für Bereiche mit Besucherstrom. Schwere Systeme – Betonsockel im Bereich von 100 kg, per Gabelstapler versetzbar – erlauben sowohl Personenfluss als auch kontrollierte Fahrzeugdurchfahrten. Sie sind unbeaufsichtigt einsetzbar, langlebig und für Fahrzeuge bis 40 t befahrbar. Der Logistikaufwand ist höher, der laufende Betriebsaufwand geringer.

Kaufen oder mieten?

Für einmalige oder seltene Veranstaltungen ist die Miete meist die wirtschaftlichere Wahl. Wer dieselbe Veranstaltung jährlich wiederholt, sollte rechnen: Transport, Auf- und Abbau, Versicherung und Personalkosten summieren sich. Eine Vollkostenrechnung über drei bis fünf Jahre liefert hier meistens eine klare Antwort. Und: Wer kauft, muss frühzeitig planen. Sonderanfertigungen haben Vorlaufzeiten von mindestens zwölf Wochen.

Am Ende bleibt die eine Erkenntnis: Die Frage ist nicht, ob mobile Fahrzeugsperrren notwendig sind. Die Frage ist, welche für den konkreten Ort, die konkrete Veranstaltung und das Gefahrenbild die richtige ist. Wer das mit gezielten Fragen klärt, liegt deutlich besser als mit dem Preisvergleich allein.

Wer heute eine Veranstaltung im öffentlichen Raum plant, hat eine Frage mehr auf dem Tisch als noch vor zehn Jahren: Wie schütze ich das Gelände vor Fahrzeugangriffen? Was einmal eine Nischendiskussion für Sicherheitsplaner war, ist inzwischen Standardpunkt bei Genehmigungsgesprächen. Wer nicht weiß, wonach er fragt, kauft am Ende ein Zertifizierungsdokument – aber keinen Schutz.

Der Boden entscheidet mit

Das erste Auswahlkriterium ist schlicht: der Einsatzort. Platzverhältnisse bestimmen, welches System tatsächlich wirkt. Sperren, die auf Asphalt über Reibung funktionieren, können auf Pflastersteinen eine doppelt so große Eindringtiefe erreichen – ein Faktor, der



Foto: AdobeStock/bernardbodo

Recht und Betrieb

Wenn das Regelwerk auf den Aufbauplan trifft

Die Muster-Versamlungsstättenverordnung gilt nicht nur für feste Häuser. Wer temporäre Strukturen im Freien betreibt, sitzt längst im selben Boot.

Wer in der Veranstaltungsbranche arbeitet, kennt das Phänomen: Ein Gelände ist freigegeben, der Aufbauplan steht, und dann kommt der Anruf vom Sicherheitsbeauftragten. Jemand hat die MVStättVO mitgebracht. Die Muster-Versamlungsstättenverordnung ist das zentrale Regelwerk für den Bau und Betrieb von Versamlungsstätten – und sie gilt ausdrücklich auch für Freiluftveranstaltungen.

Ab 1.000 Besuchern wird's ernst

Versamlungsstätten im Freien mit Szenenflächen und Tribünen, die insgesamt mehr als 1.000 Besucher fassen, fallen unter die Verordnung – sofern es sich nicht um fliegende Bauten handelt. Sportstadien mit Tribünen greifen erst ab 5.000 Besuchern. Was das in der Praxis bedeutet: Ein Musikfestival auf einer Freiluftfläche mit 1.200 Gästen ist erfasst. Ein Zirkus mit fliegenden Bauten nicht. Die Grenzziehung ist nicht im-

mer trivial, und genau dort entstehen Missverständnisse. Für die temporäre Infrastruktur gelten dieselben Anforderungen wie für feste Bauten der Gebäudeklasse 5. Wer das nicht einplant, erlebt spätestens bei der Abnahme Überraschungen.

Abschrankungen: Höhe, Druck, Zulassung

Besucherschutz umfasst ein breites Spektrum – die Grundregel ist: mindestens 1,10 Meter Höhe. Wer Stehplatzbereiche vor Szenenflächen einrichtet, muss einen Korridor von mindestens zwei Metern zwischen Bühne und erster Absperrung freigehalten – für Ordnungsdienst und Rettungskräfte. Bei mehr als 5.000 Stehplätzen sind zwei weitere Abschrankungsebenen vorgeschrieben, mit seitlichen Abständen von mindestens fünf Metern und einem Abstand von mindestens zehn Metern über die Bühnenbreite.

Was in der Praxis auffällt: Viele Veranstalter denken bei Abschrankungen zuerst an Crowd-Control und Optik. Die statische Anforderung – Abschrankungen müssen dem Druck einer Personengruppe standhalten – gerät dabei schnell aus dem Blick.

Fluchtwege: Die 1,20-Meter-Regel

Je 600 Personen muss eine lichte Breite von mindestens 1,20 Metern gewährleistet sein. Die absolute Mindestbreite liegt ebenfalls bei 1,20 Metern – auch dort, wo nur wenige Besucher einen Ausgang nutzen.

Das klingt nach einer einfachen Rechnung. In der Praxis wird es eng, sobald Sicherheitssperren, Merchandising-Stände und Fahrzeugzufahrten in dieselbe Zone drängen. Mobile Fahrzeugsperren müssen so positioniert werden, dass zwischen den Sperrsegmenten mindestens 1,20 Meter frei bleiben. Die Verordnung schreibt das zwar

nicht explizit für jede Sperrvariante vor – aber das Gefahrenabwehrrecht und die Genehmigungspraxis tun es.

Sicherheitskonzept: Pflicht ab 5.000

Wer mehr als 5.000 Besucherplätze plant, muss ein Sicherheitskonzept vorlegen – abgestimmt mit Polizei, Feuerwehr und Rettungsdiensten. Darin sind die Mindestanzahl der Ordnungsdienstkräfte, betriebliche Sicherheitsmaßnahmen und Sicherheitsdurchsagen festzulegen. Der Ordnungsdienstleiter trägt die operative Verantwortung, der Betreiber die grundsätzliche.

Ein Detail, das häufig unterschätzt wird: Der Betreiber muss den Betrieb einstellen, wenn notwendige Anlagen oder Einrichtungen nicht betriebsfähig sind. Das umfasst auch mobile Infrastruktur wie Sicherheitszäune oder Fahrzeugsperrungen. Ein gemeldeter Defekt ohne Konsequenz ist nach dieser Regelung keine Grauzone, sondern eine Ordnungswidrigkeit.

DACH im Vergleich:

Gleiche Pflicht, andere Herkunft

Die MVStättVO ist ein deutsches Instrument – und das ist ein Punkt, der im grenzüberschreitenden Veranstaltungsgeschäft regelmäßig vergessen wird. Wer in Österreich oder der Schweiz tätig ist, arbeitet in einem anderen Rechtsrahmen. Nicht in einem anderen Sicherheitsanspruch – aber in anderen Gesetzen mit anderen Bezeichnungen, anderen Behörden und anderen Nachweispflichten.

Das verbindende Prinzip ist gleich die Verkehrssicherungspflicht. Wer eine Veranstaltung ausrichtet und damit eine Gefahrenquelle schafft, muss seine Gäste vor vorhersehbaren Schäden schützen. In Deutschland folgt das aus § 823 BGB. Österreich und die Schweiz kennen funktional deckungsgleiche Normen. Der Unterschied liegt nicht im Ob, sondern im Wie.

In Deutschland ist neben der MVStättVO die Betriebssicherheitsverordnung relevant, die verlangt, dass Arbeitsmittel, deren Sicherheit von den Montagebedingungen abhängt, vor der ersten Verwendung geprüft und das Ergebnis aufgezeichnet wird. Für den Dienstleister bedeutet das: kein

Verlassen des Geländes ohne Montageprotokoll. Wer das nicht tut, steht bei einem Unfall – selbst bei einem einfachen Stolpersturz an einer Fahrzeugsperrung – sofort in der Beweisnot.

In Österreich ist das Veranstaltungsrecht Ländersache. Das Wiener Veranstaltungsgesetz gilt nicht in der Steiermark, das Tiroler nicht in Vorarlberg. Die technische Sicherheit mobiler Infrastruktur ist jedoch bundesweit durch die Arbeitsmittelverordnung (AM-VO) geregelt. Da der Dienstleister oft die einzige fachkundige Person vor Ort ist, liegt die Protokollpflicht in der Praxis bei ihm, auch wenn der Veranstalter der rechtliche Betreiber ist.

In der Schweiz regelt die Verordnung über die Unfallverhütung (VUV) den Einsatz vor Ort. Arbeitsmittel, die an wechselnden Orten eingesetzt werden, sind nach jeder Montage auf eine korrekte Installation zu prüfen. Die Nutzung externer Spezialisten entbindet den Veranstalter denn auch nicht von seiner eigenen Verantwortung – aber der Spezialist muss garantieren, dass sein Aufbau den anerkannten Regeln der Technik entspricht. In der Praxis heißt das: Weicht die Montage von der zertifizierten Konfiguration ab, erlischt die geprüfte Schutzwirkung. Die Haftung verschiebt sich damit auf den Monteur.

Ein Abnahmeprotokoll ist in allen drei Ländern nicht optional, sondern rechtliche Grundlage. Es sollte festhalten, nach welchem Aufstellplan montiert wurde, welche Elementanzahl verbaut ist und ob diese der zertifizierten Mindestkonfiguration entspricht, dass der Auftraggeber über die Eindringtiefe und die daraus resultierende Sicherheitszone informiert wurde, und – ausdrücklich – dass die Prüfung der Gesamtwirksamkeit im Rahmen des Sicherheitskonzepts beim Veranstalter liegt. Diese Trennung der Gewerke schützt den Dienstleister und macht dem Veranstalter klar, wo seine Planungsverantwortung beginnt.

Die Verordnung als Planungshilfe

Entscheidend ist nicht, die MVStättVO als bürokratisches Hindernis zu verstehen, sondern als Strukturierungshilfe für den eigenen Aufbauplan. Wer Fluchtwegbreiten, Abschränkungsanforderungen und die Sicherheitskonzeptpflicht von Anfang an mitdenkt, spart Zeit bei der Genehmigung – und manchmal mehr als das. Es lohnt sich, die jeweilige nationale Systematik zu kennen. Nicht um Jurist zu werden, sondern um im richtigen Moment die richtige Frage zu stellen. Temporäre Strukturen sind keine temporären Anforderungen.

Weiterbildung im Bereich Zufahrtsschutz und Verkehrslenkung

Wer sich im Bereich Besucherschutz und Verkehrslenkung professioneller aufstellen will, findet bei der TÜV Rheinland Akademie passende Schulungsangebote. Speziell für Veranstaltungen im öffentlichen Raum gibt es die Sachkundes Schulung „Zufahrtsschutz“. Im Mittelpunkt stehen unter anderem Gefährdungsanalysen, Schutzziele, Auswahl geeigneter Fahrzeugsperrungen sowie die Einbindung in Sicherheits- und Verkehrskonzepte. Der Lehrgang umfasst in der Regel 16 Unterrichtseinheiten und schließt mit einer Prüfung und einem Zertifikat ab.

Ergänzend dazu ist die Schulung nach RSA 21 sinnvoll. Diese richtet sich an Verantwortliche, die Arbeitsstellen im Straßenraum absichern müssen, etwa bei Umleitungen oder Sperrungen. Inhaltlich geht es hier vor allem um rechtliche Grundlagen, Verkehrssicherungspflichten und die praktische Umsetzung von Absperrmaßnahmen.

Wichtig ist die Abgrenzung: Während die Zufahrtsschutz-Schulung auf den Schutz von Veranstaltungen vor Fahrzeugangriffen zielt, behandelt die RSA-21-Qualifikation die klassische Verkehrsabsicherung im Straßenraum. Beide Themen ergänzen sich in der Praxis, sind aber fachlich unterschiedlich ausgerichtet.

ZeltNews im Gespräch mit Lars Tovar

Besucherschutz als Zusatzgeschäft: Potenzial mit klaren Grenzen

Lars Tovar ist Geschäftsführer der Tovar-Group aus Münster. ZeltNews hat mit ihm zum Thema Besucherschutz unterhalten.



Herr Tovar, ich finde das Thema Besucherschutz extrem spannend, gerade auch für Zeltvermieter. Speziell für die Bereitstellung von Material und Logistik. Es gibt einige große Anbieter, aber gerade bei kleineren Veranstaltungen ist das oft zu teuer, wenn alles von weit her geliefert werden muss. Deshalb sehe ich einen Bedarf an regionalen Anbietern.

Auf jeden Fall. Aber man darf nicht vergessen: Es reicht nicht, das Material einfach zu haben. Entscheidend ist, dass es richtig eingesetzt wird. Es geht um Schutzzonen, Anprallgeschwindigkeiten, Eindringtiefen. Da fängt es meistens an. Viele unterschätzen das.

Ich sehe den Zeltvermieter nicht als Planer, sondern als den, der das Material stellt und fachgerecht umsetzt. Die Planung machen andere. Aber die Logistik haben die Zeltvermieter ohnehin – LKW, Stapler,

Personal. Sie sind sowieso auf den Veranstaltungen.

Genau das war auch unser Ansatz. Wir kommen aus der Infrastruktur, haben Logistik durch Container, Strom, Wasser. Das passt zusammen. Aber das ist eben auch genau das Problem vieler: Sie haben die Logistik nicht.

Gerade für kleinere und mittlere Veranstaltungen sehe ich da großes Potenzial. Da lohnt sich der Einsatz großer Anbieter oft nicht, weil die Transportkosten zu hoch sind.

Richtig. Und gleichzeitig wächst der Bedarf. Vor allem durch die aktuelle Sicherheitslage, aber auch, weil das Thema immer stärker reguliert wird. Es wird wichtiger, klare Regelwerke zu haben. Nicht jeder kann einfach irgendwas hinstellen.

Genau das ist auch unser Ansatz: Es kann ein interessantes Zusatzgeschäft sein, aber nur unter

klaren Voraussetzungen. Es reicht nicht, Material zu kaufen und hinzustellen.

Genau. Und deshalb trennen wir das auch klar. Wir sind Vermieter. Die Sicherheitskonzepte entstehen in Zusammenarbeit mit spezialisierten Partnern. Das muss getrennt bleiben.

Haftung

Man muss aufpassen: Sobald Sie anfangen, etwas aufzubauen oder zu definieren, wie es stehen soll, sind Sie schnell in der Rolle des Errichters. Und dann haften Sie. Das wird oft unterschätzt.

Das ist ein zentraler Punkt. Im Zeltbau kennen wir das ja auch. Deshalb ist es wichtig, die eigene Leistung klar abzugrenzen.

Genau. Wir arbeiten sehr sauber mit Verträgen und definieren genau, was wir machen und was nicht. Wenn man das nicht tut, wird es im Ernstfall kritisch.

Marktrealität

Ein großes Problem ist auch Unwissenheit. Viele Veranstalter beschäftigen sich erst damit, wenn Behörden Anforderungen stellen. Vorher passiert oft nichts.

Ich habe aber den Eindruck, dass sich das langsam ändert.

Ja, vor allem im kommunalen Bereich. Städte, Gemeinden und deren Organisationen treiben das Thema stark. Da entsteht der Markt.

Man sieht ja immer noch improvisierte Lösungen, Betonblöcke oder ähnliche Dinge.

Die bringen oft wenig. Zertifizierte Systeme funktionieren anders. Sie nehmen Energie auf, bauen Kräfte ab. Ein Betonblock kann einfach verschoben werden. Das ist physikalisch ein ganz anderes Verhalten.

Wirtschaftlichkeit

Die Investitionen sind ja nicht unerheblich.

Richtig. Und genau deshalb funktioniert das nicht im Kleinen. Mit ein paar Elementen kommt man nicht weit. Man braucht Menge oder man arbeitet im Netzwerk.

Netzwerke und Kooperationen

Genau das ist auch mein Ansatz: regionale Anbieter, die zusammenarbeiten und sich gegenseitig unterstützen.

Das macht absolut Sinn. Wir arbeiten auch mit Partnern zusammen, die regional aufgestellt sind. Alles selbst zu machen, ist oft nicht wirtschaftlich.



Ich sehe Zeltvermieter hier klar im Vorteil gegenüber klassischen Speditionen.

Absolut. Speditionen können transportieren, aber sie kennen das Veranstaltungsgeschäft nicht. Zeltbauer wissen, wie Abläufe funktionieren, wie man auf engem Raum arbeitet, wie Tourneen funktionieren.

Entwicklung des Marktes

Das Thema wird sich weiter ausweiten. Früher war es nur bei großen Veranstal-

tungen relevant. Heute betrifft es zunehmend auch kleinere Events.

Genau das sehe ich auch. Selbst kleine Veranstaltungen müssen sich damit beschäftigen.

Wenn man es richtig macht, ist es ein sehr gutes Geschäft. Aber es ist kein einfaches Geschäft.

Und es funktioniert am besten in Zusammenarbeit mit Partnern, nicht alleine.

Ganz genau.



eventline

Das mobile Zaunsystem für Ihr Event

Unsere mobilen Zaunsysteme sind die perfekte Lösung für jedes Event, ob als Abgrenzung, Wegführung oder Sichtschutz.



modulares System



schnell auf- und abbaubar



wartungsfrei

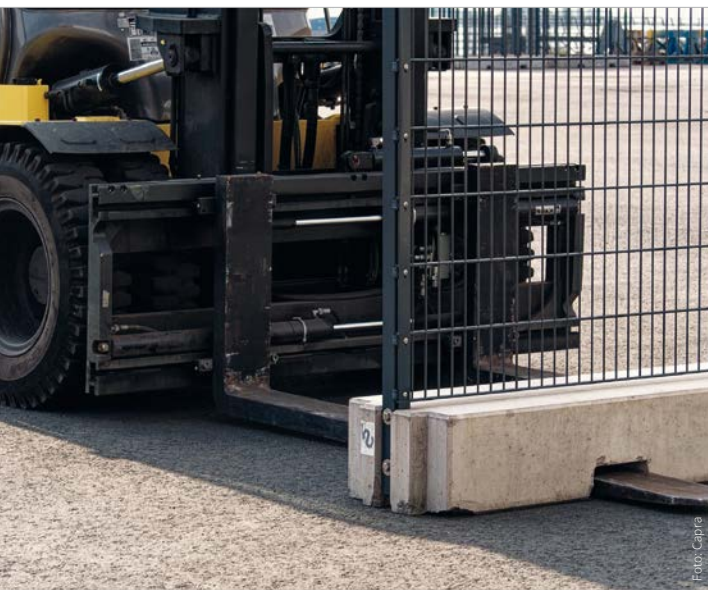
profex

www.profex-gruppe.de

Markt & Wirtschaft

Was Qualität wirklich kostet und was sie langfristig bringt

Im Zelt- und Eventbereich werden Umzäunungssysteme oft nach Einkaufspreis sortiert. Wer dagegen auf Langlebigkeit setzt, erzählt nach zwanzig Jahren eine andere Geschichte.



Es gibt einen Test, den man in der Eventbranche kennt: die Optik-Probe nach der fünfzehnten Veranstaltung. Wie sieht ein Zaunfeld aus, nachdem es fünfzehnmal auf- und abgebaut, verladen, im Regen gestanden und wieder aufgebaut wurde? Die Antwort hängt fast ausschließlich davon ab, was beim ersten Kauf investiert wurde. Zahlreiche Kunden setzen seit über zwanzig Jahren dieselben Profex-Zaunfelder ein – und die sehen noch immer aus wie neu. Das ist keine Marketingaussage. Das ist eine Aussage über Materialkunde, Verarbeitung und das Amortisationsmodell von Qualitätsprodukten.

Amortisation im ersten Jahr

Was in anderen Branchen selbstverständlich ist – die Vollkostenrechnung über die Lebensdauer eines Produkts –, wird im Eventbereich erstaunlich selten angestellt. Der Einkaufspreis dominiert die Entscheidung. Dabei zeigt die Praxis: Wer hochwertige Zaunfelder kauft und

diese regelmäßig vermietet, hat das Investment unter günstigen Bedingungen bereits im ersten Betriebsjahr refinanziert.

Material und Verarbeitung als Systemfrage

Was macht den Unterschied zwischen einem Zaunfeld, das nach drei Jahren ausgetauscht werden muss, und einem, das zwanzig hält? Zunächst die Materialwahl: Stabstahl mit der richtigen Legierung, Verbindungselemente,

die nicht rosten oder brechen, Oberflächen, die Kratzer nicht als Einladung zum Weiterrosten verstehen. Dann die Verarbeitung: gleichmäßige Schweißnähte, passgenaue Verbindungswinkel, Maßhaltigkeit, die den Auf- und Abbau erleichtert statt erschwert.

Dieser Anspruch manifestiert sich auch in der Pflege: Ein Durchgang mit dem Hochdruckreiniger reicht für die Standardreinigung. Bei stärkeren Verschmutzungen gibt es einen passenden PVC-Reiniger des Hauses. Das ist kein Luxus – das ist Mindeststandard für Produkte, die täglich im Außeneinsatz stehen.

Die versteckten Kosten günstiger Systeme

Was in der Praxis auffällt: Bei preisgünstigen Systemen sind es oft die kleinen Dinge, die zuerst versagen – Klammern, die sich verbiegen, Verbindungsstücke, die nicht mehr schließen, Felder, die nach dem Abladen nicht mehr gerade

stehen. Jedes dieser Probleme kostet Zeit auf dem Gelände.

Anlagen, die nach jeder Veranstaltung aufwendig repariert oder ausgetauscht werden müssen, sind keine Kostensenker. Sie sind eine versteckte Kostenerhöhung – nur über mehr Posten verteilt und damit schwerer zu erkennen. Die Pflege, die Reparaturkosten, die Aufbauzeit, der Imageschaden bei schlechtem Erscheinungsbild: All das fließt in die tatsächliche Lebenszyklus-Kostenrechnung ein, die im Moment des Einkaufs oft nicht stattfindet.

Langfristigkeit als Wettbewerbsvorteil

Im Verleihgeschäft – ob Zeltverleiher, Eventausstatter oder Spezialist für Veranstaltungszäune – ist die Qualität des Materials ein direkter Wettbewerbsparameter. Wer seinen Kunden zeigen kann, dass die Anlage, die er liefert, seit fünfzehn Jahren im Einsatz ist und noch tadellos wirkt, liefert ein Argument, das kein Produktprospekt ersetzen kann.

Die richtige Frage stellen

Die entscheidende Frage lautet nicht: Kann ich mir das leisten? Die richtige Frage lautet: Wie oft muss ich das günstigere System kaufen, bis ich denselben Betrag ausgegeben habe – und wie viel Arbeitszeit, Logistikaufwand und Kundenzufriedenheit habe ich dabei verloren?

Langlebige Umzäunungssysteme sind kein Premium-Segment. Sie sind die günstigere Wahl – nur eben nicht im Einkaufspreis, sondern im Lebenszyklus. Für Verleihunternehmen, die ihre Anlagen über Jahrzehnte einsetzen, ist das keine philosophische Frage. Es ist eine betriebswirtschaftliche.

ZeltNews im Gespräch mit Heinrich Boller zum Thema Zufahrtsschutz

Ein solides Geschäft mit den richtigen Voraussetzungen

Heinrich Boller ist der Senior-SalesManager Schweiz der Consel-Group. ZeltNews hat mit ihm zum Thema Zufahrtsschutz als Zusatzgeschäft gesprochen.



Herr Boller, wenn Sie auf den Markt schauen, wo stehen wir eigentlich heute beim Thema mobiler Zufahrtsschutz?

Das Thema ist klar im Wachsen. Wir sehen deutlich mehr Anfragen, mehr Ausschreibungen und insgesamt mehr Sensibilität bei Kommunen, Veranstaltern und Unternehmen. Zufahrtsschutz ist längst nicht mehr nur bei großen innerstädtischen Veranstaltungen ein Thema. Auch Firmenfeste, Sportveranstaltungen oder mittelgroße Events müssen sich heute deutlich intensiver damit beschäftigen.

Warum kann gerade die Zeltbranche für diesen Markt so interessant sein?

Ganz einfach – weil viele Unternehmen dieser Branche bereits genau die nötigen Voraussetzungen mitbringen. Sie haben Lager, LKW, Stapler, Personal und Erfahrung mit temporärer Infrastruktur. Genau diese praktische Seite wird oft unterschätzt. Ein Sicherheitskonzept allein stellt noch keine Sperre auf. Jemand muss das Material transportieren, aufbauen und organisieren.

Was denken sie? Welche Rolle sollten Zeltverleiher dabei übernehmen?

Ich halte eine klare Rollenverteilung für wichtig. Die Planung gehört weiterhin zu den spezialisierten Fachplanern. Die Stärke regionaler Anbieter hingegen liegt in der operativen Umsetzung: Material liefern, aufbauen, betreiben und zurückbauen.

Einstieg und Investition

Was ist denn der sinnvollste erste Schritt für einen Einstieg?

Wissensaufbau, ganz klar. Zufahrtsschutz ist keine normale Vermietung. Es geht um Normen, Haftung und zertifizierte Systeme. Man sollte eben zuerst verstehen, was gefordert ist und wo die eigenen Kunden bereits Bedarf haben.

Und für wen lohnt sich das Geschäft?

Eigentlich für alle Unternehmen, die im professionellen Eventbereich tätig sind. Stadtfeste, Firmenveranstaltungen, Sportevents – dort ist das Potenzial groß. Für reine Privatgeschäft-Anbieter lohnt es sich meist nicht.

Mit welcher Investition muss man denn dabei rechnen?

Für einen seriösen Einstieg sollte man mit etwa 50.000 bis 100.000 Euro rechnen. Damit kann man erste Projekte professionell umsetzen.

Anforderungen und Fehler

Was denken sie, was sind typische Fehler dabei?

Ein häufiger Fehler ist die Annahme, dass schwer automatisch sicher be-

deutet. Betonblöcke wirken massiv, erfüllen aber oft nicht die Anforderungen. Außerdem wird die Logistik häufig unterschätzt.

Und welche Anforderungen stellen Behörden?

Immer häufiger wird ein Nachweis über zertifizierte Systeme verlangt. Gleichzeitig müssen Fluchtwege, Rettungsachsen und Einsatzfahrten berücksichtigt werden.

Was unterscheidet professionelle Systeme von einfachen Lösungen?

Professionelle Systeme sind getestet und darauf ausgelegt, Energie kontrolliert aufzunehmen. Improvisierte Lösungen können jedoch zusätzliche Risiken schaffen.

Unterstützung und Ausblick

Wie unterstützt CONSEL seine Partner dabei?

Wir unterstützen mit Schulungen, technischem Know-how und Erfahrung im Einsatz. Sicherheitskonzepte erstellen wir nicht – das bleibt, wie gesagt, bei unabhängigen Planern.

Ist das eigentlich ein dauerhafter Markt?

Ja sicher. Die Anforderungen werden bleiben. Zufahrtsschutz wird künftig fester Bestandteil vieler Veranstaltungen sein.

Ihr Fazit?

Wer strukturiert und mit dem richtigen Verständnis einsteigt, kann hier ein solides Zusatzgeschäft aufbauen.

www.conselgroup.com

Praxistest: Der Maxus eTerraon 9

Vollelektrisch mit Anhänger. Geht das in der Praxis?

5,50 Meter Fahrzeuglänge, ein 102-kWh-Akku und eine Anhängelast von 3,5 Tonnen. Der Maxus eTerraon 9 ist kein Elektroauto für den Stadtverkehr, sondern ein ernstzunehmender Arbeitspartner für alle, die täglich schwere Lasten bewegen. Für Zeltvermieter und Infrastrukturdienstleister ist das eine Kombination, die aufhorchen lässt – sofern sie in der Praxis hält, was die technischen Daten versprechen. Wir haben getestet, wie sich der Riese im harten Baustellenalltag beim Transport von Zeltprofilen und Montagematerial bewährt.

Der Test war konsequent praxisnah ausgelegt: Auf der Ladefläche rund 600 Kilogramm Zuladung, auf dem Anhänger ein 2,7 Tonnen schwerer Gabelstapler. Damit wurde die zulässige Anhängelast von 3,5 Tonnen vollständig ausgenutzt. Gefahren wurde unter realistischen Bedingungen – Autobahn, Landstraße und hügeliges Gelände, so wie es im Montagealltag üblich ist.

Nach 171 Kilometern kehrte das Fahrzeug mit neun Prozent Rest-Akku zurück. Das lässt sich konkret übersetzen: Wer mit maximaler Auslastung unterwegs ist, sollte mit rund 180 bis 200 Kilometern realistischer Reichweite planen. Für regionale Aufbauten ist das gut kalkulierbar. Für längere Distanzen oder häufige Einsätze mit voller Anhängelast bleibt jedoch eine klare Einschränkung bestehen.

Ohne Anhänger und schwere Zuladung zeigt sich ein deutlich anderes Bild. Als Solo-Fahrzeug, etwa für Bauleiter oder zur Vorabbesichtigung, sind im Alltag 300 bis 400 Kilometer realistisch. Der offizielle WLTP-Wert liegt bei 430 Kilometern.

Schnelles Laden in der Praxis

An der Schnell-Ladesäule haben wir im Test eine Ladeleistung von bis zu 136 kW erreicht. Damit bewegt sich das Fahrzeug im erwartbaren Bereich der Her-



stellerangaben. Der Ladevorgang von 10 auf 80 Prozent dauert unter Praxisbedingungen etwa 42 bis 45 Minuten.

Im Alltag bedeutet das: Geladen wird in der Regel geplant – entweder unterwegs während einer Pause oder am Betriebshof beziehungsweise zu Hause. Über Nacht lässt sich das Fahrzeug mit 11 kW problemlos wieder vollständig laden.

Grundsätzlich ist Laden auch auf Baustellen möglich, sofern ein entsprechender Stromanschluss vorhanden ist. Das ist im Einzelfall ein relevanter Vorteil, aber keine flächendeckend verfügbare Lösung.

Luftfederung: Sinnvoll im Alltag

Ein Detail, das im Datenblatt schnell untergeht, zeigt im Arbeitsalltag seinen wahren Wert und Nutzen. Die serienmäßige Luftfederung gleicht Beladungsunterschiede automatisch aus und sorgt auch bei voll beladenem Fahrzeug für ein stabiles Fahrverhalten. Gerade bei wechselnden Lastzuständen bleibt das Fahrzeugniveau konstant.

Ein praktisches Feature ist die integrierte Waage in der Ladefläche. Damit lässt sich das aktuelle Fahrzeuggewicht direkt am Fahrzeug ablesen – ein hilfreiches Werkzeug, um die Beladung im Blick zu behalten.

Der Frunk: Stauraum und Stromquelle

Weil die Elektromotoren kompakt gebaut sind, entsteht unter der Fronthaut ein abschließbarer Stauraum von 236 Litern – dem sogenannten „Frunk“. Mit eigener LED-Beleuchtung ausgestattet, ist er der richtige Ort für teures Spezialwerkzeug, das nicht auf der offenen Ladefläche transportiert werden soll. Was in der Praxis auffällt: Sowohl im Frunk als auch auf der Ladefläche befinden sich Vehicle-to-Load-Steckdosen, die bis zu 2,2 kW Strom liefern. Akkuladegeräte, Baustrahler oder kleinere Geräte – das läuft, noch bevor der Baustrom-Anschluss auf dem Gelände liegt.

Luxury oder Premium

Zwei Ausstattungslinien stehen zur Wahl. Die Basisversion „Luxury“ liegt bei 74.958 Euro inklusive Mehrwertsteuer. Für knapp 3.000 Euro mehr gibt es die „Premium“-Variante – Echtledersitze mit Belüftung und Massagefunktion, elektrisch verstellbarer Fahrersitz, Panorama-Schiebedach und erweitertem Sound-System. Serienmäßig in beiden Versionen sind ein volldigitales Doppel-Display mit je 12,3 Zoll sowie robuste, gut zu reinigende Oberflächen im Innenraum.

Der Maxus eTerra 9 ist ein leistungsfähiges Nutzfahrzeug, das insbeson-

dere für Unternehmen mit regionalem Einsatzgebiet eine interessante Option darstellt. Der Praxistest zeigt, dass der Einsatz mit voller Anhängelast möglich ist, die Reichweite dabei jedoch klar begrenzt bleibt.

Wer regelmäßig lange Strecken mit schwerem Anhänger fährt, wird mit einem Diesel-Fahrzeug besser zurechtkommen. Gleichzeitig lohnt es sich, den Einsatz eines Elektrofahrzeugs ernst-

haft zu prüfen. Im Unterhalt bieten solche Fahrzeuge klare Vorteile, insbesondere bei Energiekosten und Wartung.

Entscheidend ist am Ende das Einsatzprofil. Wer seine Einsätze planen kann und überwiegend regional arbeitet, findet im eTerra 9 bereits heute eine funktionierende Lösung für den Arbeitsalltag.

www.maxus.de

Daten-Check: Maxus eTerra 9 vs. Ford Ranger

Zur Einordnung der Dimensionen und Leistungen hilft ein Vergleich mit dem meistverkauften Pick-up auf dem deutschen Markt, dem Ford Ranger (als Doppelkabine).

- **Max. Anhängelast:** Beide Fahrzeuge dürfen in der Spitze beeindruckende 3.500 kg (gebremst) ziehen.
- **Nutzlast/Zuladung:** Der Ford Ranger ist mit bis zu 1.193 kg Zuladung der deutlich robustere Lastenesele für schwerste Zeltbeschwerden. Der Maxus eTerra 9 darf je nach Ausstattungslinie 545 kg (Premium) bis 575 kg (Luxury) zuladen.
- **Ladefläche:** Beide Modelle fassen problemlos eine Standard-Europalette.
- **Stromversorgung auf der Baustelle:** Der Maxus liefert serienmäßig 2,2 kW über Steckdosen vorn und hinten. Der Ford Ranger bietet sein „Pro Power OnBoard“-System ab 0,4 kW an und liefert in den Plug-in-Hybrid-Versionen mit entsprechenden Ladungssicherungs-Paketen wahlweise 2,3 kW oder sogar kraftvolle 6,9 kW Leistung für extrem stromhungriges Gerät.

Perfektion aus Prinzip.

Perfekte Wärme
für perfekte Feiern
Ihre Profis für Zeltbeheizung

Heizen • Trocknen • Reinigen
Qualität, auf die Sie sich verlassen können.

ZELTNEWS 31



Alle Fotos: Eschenbach

Hausmesse Eschenbach in Bad Königshofen

Weit mehr als eine Produktschau

Wer auf das Gelände in Bad Königshofen fuhr, wusste schon bei der Anreise: Hier wurde nicht gekleckert. Was Eschenbach für seine Hausmesse am 18. März 2026 aufgebaut hatte, war kein schnell zusammengestelltes Messe-Arrangement, sondern ein sorgfältig inszeniertes Ensemble, das sofort Aufmerksamkeit erzeugte. Schon der erste Blick auf das Gelände machte deutlich, dass das Unternehmen diese drei Tage als Bühne begreift – für sein Portfolio, für seine Kunden und nicht zuletzt für sich selbst.

Und das ist keine Kleinigkeit. Eine Hausmesse dieser Art kostet Ressourcen, Zeit und Nerven. Dass Eschenbach das Jahr für Jahr auf die Spitze treibt und 2026 noch einmal deutlich mehr aufgebaut hatte als bei früheren Veranstaltungen, verdient Respekt.



Vermieter und Hersteller zugleich

Was diese Hausmesse von vielen anderen unterscheidet: Eschenbach ist nicht nur Hersteller, sondern zugleich einer der größten Vermieter im Markt. Genau diese Doppelrolle war auf dem Gelände spürbar. Die Veranstaltung war keine reine Produktschau mit technischen Datenblättern, sondern eine sehr anschauliche Visitenkarte dafür, was Mietkunden tatsächlich erwarten können.

Wie sieht ein Zelt aus, wenn es wirklich gut eingerichtet ist? Wie wirkt ein Catering-Bereich, wenn Möbel, Dekoration, Blumenschmuck und Beleuchtung aufeinander abgestimmt sind?

Besonders das Partyzelt und den besagten Catering-Bereichen zeigten das sehr deutlich. Dort war erkennbar, dass jemand nicht nur funktionale Zeltlösungen anbietet, sondern ein Gespür dafür hat, wie Atmosphäre entsteht. Das ist im Vermietgeschäft kein Nebenpunkt – es ist oft genau das, was Kunden überzeugt oder sie gleichgültig sein lässt.

Breites Portfolio, klares Signal

Zu sehen war auf dem Gelände ein breites Spektrum: klassische Zeltsysteme, größere Hallenlösungen, Rundbogenvarianten. Wer das nebeneinander betrachtet, bekommt einen guten Eindruck



davon, welche Bandbreite heute in einem leistungsfähigen Unternehmen selbstverständlich sein muss. Eschenbach nutzte die Hausmesse also nicht nur zur Kundenpflege, sondern auch als Signal in den Markt: Wir können mehr, als man auf den ersten Blick vermutet.

Greifbare Praxis

Ergänzt wurde die Veranstaltung durch ein Vortragsprogramm und mehrere Praxisvorführungen. Darunter Last-Tests mit Erdankern und ein direkter Vergleich zwischen Spirafix-Ankern und herkömmlichen Lösungen – genau das, was man als Zeltbauer oder Vermieter im Alltag braucht: nicht Theorie, sondern greifbare Eindrücke.

Serge Ferrari stellte zudem ein neues Material vor und demonstrierte anhand simulierter Brandtests dessen Eigenschaften als mögliche Alternative zu

Blechdächern. Solche Vorführungen haben auf einer Hausmesse einen echten Wert. Man sieht, fragt nach, diskutiert direkt mit den Leuten, die das Produkt kennen.

Zahlreiche Unteraussteller ergänzten das Bild – überwiegend bekannte Unternehmen aus dem Umfeld der Zeltvermietung, die gut in das Gesamtbild passten und zusätzliche Gesprächsanlässe boten.

170 Gäste schon am ersten Tag

Nach Angaben von Philipp Eschenbach waren bereits am ersten Tag rund 170 Gäste vor Ort. Für die drei Messetage insgesamt rechnete das Unternehmen mit 300 bis 400 Besuchern. Für eine Hausmesse dieser Art sind das beachtliche Zahlen, die zeigen, welches Gewicht die Veranstaltung inzwischen in der Branche hat. Kunden, Partner, Wett-

bewerber – man trifft sich, schaut sich an, was der andere macht, und nimmt Eindrücke mit.

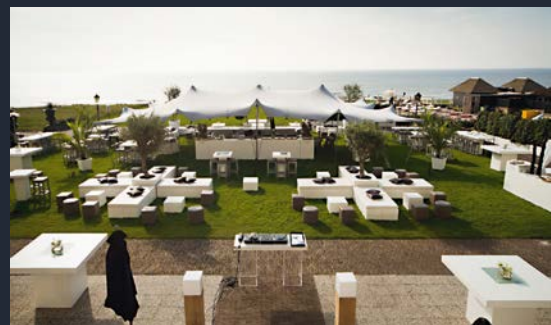
Was am Rande mindestens ebenso wichtig war wie die Ausstellung: Der gastliche Abend. Die Kombination aus stilvoller Zeltatmosphäre, aufwendigem Catering und einem gelungenen Abendprogramm machte die Veranstaltung zu deutlich mehr als einem Messebesuch. Man spürte, dass die Familie Eschenbach ihren Gästen wirklich etwas bieten wollte – nicht als Marketing-Maßnahme, sondern aus echtem Gastgeberinn. Das ist ein Unterschied, den man wahrnimmt.

Eine Hausmesse kann so vieles sein – Produktvorstellung, Kundenbindung, Marktbeobachtung. Bei Eschenbach in Bad Königshofen ist sie alles zusammen und erkennbar mehr: Ein glaubwürdiger Ausdruck dafür, wie ein Unternehmen arbeitet und was es seinen Kunden zutraut. Wer die Gelegenheit hatte, dabei zu sein, hat sie hoffentlich genutzt.

www.eschenbach-group.com



FLEXZELT.DE



STRETCHZELTE

FÜR ALLE ZELTVERMIETER

Als einziger Anbieter in Europa:
TÜV Rheinland Baubücher für Größen
von 75 m² bis 945 m².

0031 252 377703 | 0031 6130 132 35
info@flexzelt.de | www.flexzelt.de

MADE IN EUROPE

TÜVRheinland®
Genau. Richtig.

Eurotoi 2026: Pflichttermin am Nürburgring

Zwei Tage voller Praxis, Austausch und neuer Impulse



Foto: Eurotoi

Am 15. und 16. Januar war der Nürburgring wieder das, was er für die mobile Sanitärbranche inzwischen jedes Jahr ist: der Ort, an dem man sich trifft. 38 Aussteller, rund 700 Fachbesucher – die Eurotoi hat ihre Größe gefunden und füllt sie gut aus. Wer in diesem Bereich tätig ist, kommt, weil die Dichte an

relevantem Angebot und relevanten Gesprächen anderswo kaum zu finden ist. Das Spektrum reichte vom klassischen Toilettenwagen über Duschlösungen und Zubehör bis hin zu Software für Verwaltung und Betrieb. Einige Anbieter fokussieren sich gezielt auf den Festivalbereich und entwickeln ihre Systeme konsequent in Richtung Logistikeffizienz und hohe Besucherzahlen. Das ist kein Zufall, sondern Ausdruck eines Marktes, der reifer wird.

Urinalien für Frauen: Ein klarer Trend

Das deutlichste Trendthema war diesmal nicht schwer zu finden. Mehrere Hersteller präsentierten neue oder weiterentwickelte Urinalösungen für Frauen. Peequal war erstmals auf der Eurotoi vertreten und zeigte eine kompaktere Version seines bestehenden Systems – besser stapelbar, einfacher im Handling. Lapee seinerseits stellte eine schlankere Variante mit zwei Einheiten vor, die flexibler aufgestellt und effizienter transportiert werden kann.

Planen Lohnwaschen und Trocknen

REIBUNGSLOS • OHNE AUFWAND • INNOVATIV • KUNDENORIENTIERT

Mit unserer Waschabteilung waschen und trocknen wir nicht nur für den Eigenbedarf. Wir bieten unseren Kunden, wie anderen Zeltvermietern, Vereinen, Gastronomen sowie Privatpersonen, ein Rundum-Service für das Planenreinigen und -trocknen an. Mit unseren innovativen und effektiven Reinigungs- und Trocknungsanlagen erzielen wir saubere und 100% trockene Reinigungsergebnisse.

STRESSFREIE ABWICKLUNG

Mit unseren geschulten Mitarbeitenden kümmern wir uns um Ihre Anliegen. Dies beinhaltet eine komplette und saubere Reinigung, eine 100% Trocknung sowie der Faltung (oder Rollung) Ihrer Planen. Wir freuen uns Ihren Planen einen neuen Glanz zu geben! Für mehr Informationen zu Ihren Anliegen können Sie uns gerne kontaktieren.



MIZE OHG | Joachim & Jacques Kurrle
Salierstraße 24, 70736 Fellbach

+49 711 5160108 | info@mize.de
www.mize.de



Peequal stellt eine neue, kompaktere Version ihrer Urinalösungen für Frauen vor.

Technik im Wandel

Im klassischen Segment der Toilettenwagen setzt sich eine Entwicklung fort, die seit einigen Jahren zu beobachten ist: Vakuumtoiletten werden auch im deutschen Markt häufiger nachgefragt und dürften mittelfristig weiter an Boden gewinnen. Parallel wächst das Angebot im Bereich mobiler Duschlösungen. Global Fliegenschmidt GmbH zeigte einen groß dimensionierten Duschwagen mit zwölf Einheiten und leistungsstarkem Durchlauferhitzer – eine Ansage in Richtung größerer Einsatzszenarien.

Interessant auch der Ansatz von Satellite Industries: Das faltbare „Xpand“-System reduziert das Transportvolumen erheblich. Die Module lassen sich kompakt zusammenlegen und vor Ort zu vollwertigen Raumlösungen entfalten – für Sanitär, Crew oder Büro. Entscheidend ist dabei nicht die Faltbarkeit an sich, sondern was sie im Alltag bedeutet: weniger Lkw, weniger Aufwand, mehr Flexibilität.



Networking einmal anders: Kartfahren und gute Gespräche.

Networking beim Kartsport

Zum Konzept der Eurotoi gehört das Networking mindestens ebenso wie die Ausstellungsfläche. Am ersten Abend stand zunächst gemeinsames Kartfahren auf dem Programm, bevor der Abend in entspannter Atmosphäre weiterging. Wer schon einmal erlebt hat, wie gut Gespräche nach einer Runde auf der Strecke laufen, versteht das Format sofort.

Die nächste Eurotoi findet am 21. und 22. Januar 2027 erneut am Nürburgring statt.

www.eurotoi.de

TEMPOR EXPO



Die Messe für die Welt der Zelte, der temporären Infrastruktur und Equipment.

4.+ 5. November 2026

Fulda Messe Galerie | Wolf-Hirth-Straße 40 | 36041 Fulda | www.tempor-expo.de

Konzentrierte Slots statt lauter Messebetrieb

Spantech Home Show 2026

Nicht jedes Unternehmen muss auf eine offene Messe setzen, um sein Portfolio zu zeigen. Spantech hat das mit seiner Home Show 2026 auf dem Werksgelände in Nivelles erneut bewiesen. Vom 14. bis 23. Januar empfing das Unternehmen Besucher in festen Slots – kein freier Zulauf, kein klassischer Messebetrieb, sondern strukturierte Führungen durch die aufgebauten Systeme. Das Konzept wirkt zunächst ungewohnt. In der Praxis schafft es etwas, das auf normalen Messen selten gelingt: Gespräche, die irgendwo ankommen.

Wer im Januar vor Ort war, traf auf ein Unternehmen, das seinen Platz im Markt klar definiert hat. Spantech ist in Deutschland durch die Übernahme von Elflein Zelte bekannt – aber wer dabei stehengeblieben ist, hat die Entwicklung der letzten Jahre verpasst.



Alle Fotos: Redaktion

Zelte, Hallen, Hangars

Das Portfolio reicht heute weit über klassische Zeltkonstruktionen hinaus. Freitragende temporäre Hallen mit Spannweiten bis 100 Meter und Traufhöhen bis 15 Meter sind längst Teil des Programms. Eingesetzt werden diese Konstruktionen unter anderem als mobile Flugzeughangars oder für Film-

produktionen – Anwendungsfelder, die andere Anforderungen stellen als ein Festzelt auf einer Festwiese. Auffällig ist dabei die konsequente Auslegung auf hohe Dachlasten durch verstärkte Fachwerkträger. Das ist keine Design-Entscheidung, sondern eine technische Aussage darüber, welche Nutzlasten oben hängen dürfen.

Traufhöhe als Argument

Das zentrale Produkt der diesjährigen Home Show war die neue „High Polygonal Struktur“. Polygonhallen sind im Markt verbreitet, meist mit Traufhöhen zwischen vier und fünf Metern. Spantech realisiert diese Bauform mit bis zu acht Metern, bei Breiten bis 50 Meter und einer Dachlast von bis zu vier Tonnen pro Binder. Was das konkret bedeutet: Umfangreiche Technik-Installationen oder Box-in-Box-Konzepte lassen sich direkt an der Hallenkonstruktion realisieren, ohne auf den Boden angewiesen zu sein. Die bei der Präsentation eingesetzten Innenstützen waren dabei ausschließlich zur Demonstration solcher Anbindungen gedacht – statisch sind sie für die Freitragung nicht notwendig. Ein Hinweis, der beim ersten Blick auf die Konstruktion nicht selbstverständlich ist.

Viewbox: Modulare Lösung mit Transportvorteil

Einen zweiten Schwerpunkt bildete die Viewbox-Serie – modulare Raumlösungen

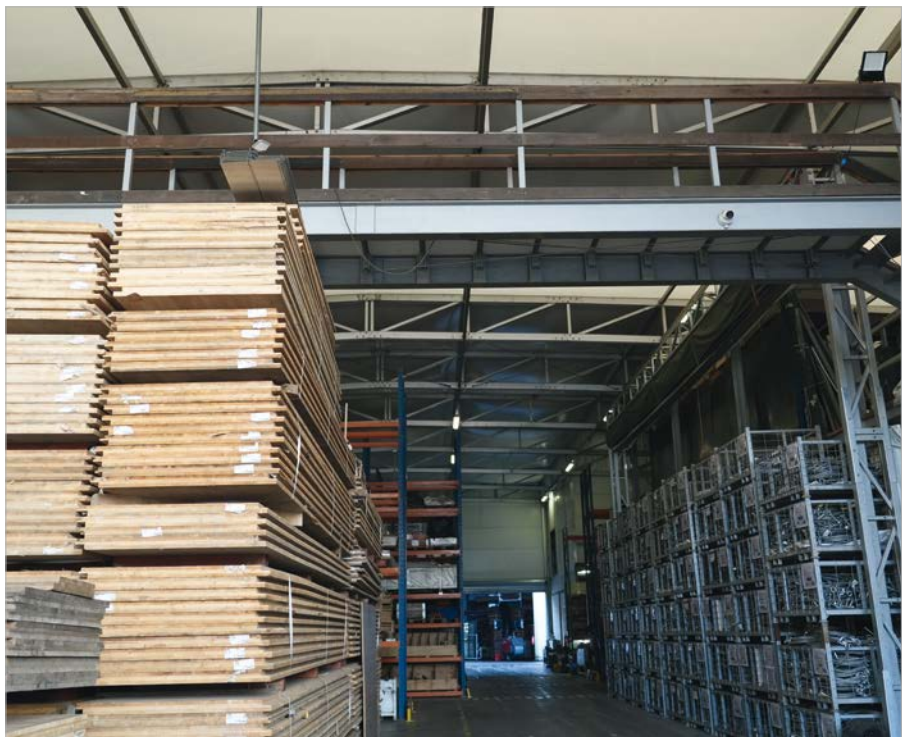


gen, die Spantech ausdrücklich nicht als Container verstanden haben will. Der Unterschied liegt im Prinzip: Die Viewbox ist zerlegbar und wird erst vor Ort vollständig montiert. Das ermöglicht einen Transportvorteil, den klassische Container-Module nicht bieten – bis zu acht Module passen denn auch auf einen einzigen LKW.

Vorgestellt wurde auch die Viewbox XL mit 8,40 Meter Länge und bis zu 3,50 Meter Innenhöhe. Diese Raumhöhe ist kein Komfortmerkmal, sondern Funktion: Technische Einbauten brauchen Platz, und wer Glasfassaden, Automatiktüren oder mehrgeschossige Konfigurationen plant, braucht dafür Spielraum nach oben. Die Module sind isoliert und gibt es vom nüchternen Funktionsraum bis zur repräsentativen Einheit mit vollständiger Innenausstattung.

Vertrieb an Endkunden und Wiedervermieter

Spantech tritt bei vielen Projekten als Generalunternehmer auf und liefert schlüsselfertige Lösungen. Die Aluminiumfertigung liegt in Bad Neustadt in Deutschland, die Stahlproduktion in Polen. Vertrieben wird sowohl an Endkunden als auch an Wiedervermieter – ein Modell, das zeigt, dass das Unter-



nehmen verschiedene Marktzugänge parallel bedient.

Für Zeltvermieter bleibt die Botschaft klar: Spantech ist kein Anbieter für den Standardfall. Wer aber regelmäßig an Grenzen stößt – bei Spannweiten, Dachlasten, Traufhöhen oder Sondernutzungen – findet hier ein Portfolio, das diese Grenzen verschiebt.

Für den Schweizer Markt sucht Spantech aktuell einen Vertriebspartner. Wer sich angesprochen fühlt, findet über www.spantech.com den direkten Kontakt.

www.spantech.com

Best of Events 2026

Nicht alles neu aber dennoch mit viel Potenzial

Auch 2026 hat die Best of Events International in Dortmund ihren Platz als zentraler Branchentreffpunkt behauptet. Wer Kontakte pflegen, neue Anbieter kennenlernen oder schlicht ein Gespür für die Stimmung im Markt bekommen will, kommt an dieser Messe einfach nicht vorbei. Für Zeltbauer und Infrastrukturanbieter ist sie unangefochten Pflichtveranstaltung – nicht etwa wegen spektakulärer Neuheiten, sondern wegen der Dichte relevanter Gespräche.

Das angekündigte Rebranding war überall klar sichtbar. Die neue Optik wirkt aufgeräumt und selbstbewusst, die Marke ist klarer positioniert. Obsich dahinter allerdings konzeptionell wirklich viel verändert hat, lässt sich nicht wirklich eindeutig erkennen. Der erste Messetag war sehr gut gefüllt – die Gespräche intensiv. Vom zweiten Tag war zu hören, dass es dort merklich ruhiger zugeht – ein Muster, das sich in den letzten Jahren immer wieder zeigt.

Die Zahlen, das Programm, die Themen

Laut Veranstalter präsentierten sich mehr als 400 Aussteller aus zwölf Ländern; insgesamt wurden 9.800 Besucher gezählt. 88 Prozent der Fachbesucher gaben in einer Messeumfrage an, 2027 auf jeden Fall wiederkommen zu wollen. Inhaltlich dominierte Künstliche Intelligenz: eigene Flächen, Keynotes, Masterclasses standen im Mittelpunkt. Das neue Erlebnisformat „plAlground“ zog denn auch viel Interesse auf sich, ebenso die Startup & Innovation Area mit der Founders Fight Night. Wer KI-Impulse suchte, fand sie hier in geballter Form.

Für die Zelt- und Infrastrukturbranche mindestens ebenso relevant: Das Thema Veranstaltungsabsicherung, das spürbar an Präsenz gewonnen hat. Mehr Anbieter als in den Vorjah-



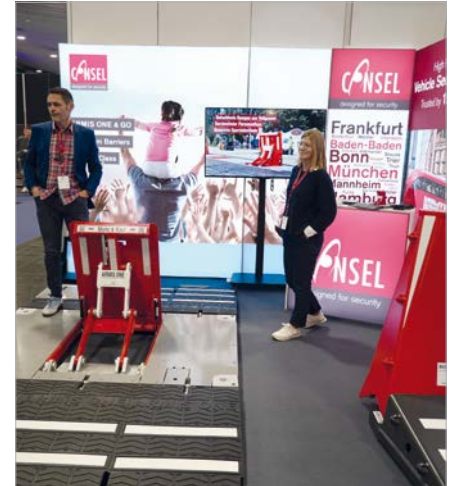
ren zeigten Lösungen rund um Safety und Security – auch auf einer eigenen Themenbühne. Das ist durchaus kein Hype, sondern Ausdruck der Realität im Markt. Wer heute Großveranstaltungen plant oder betreibt, kommt am Thema Sicherheit nicht mehr vorbei.

Halle 4: Hier trifft man die Branche

Für Zeltbauer und Infrastrukturanbieter war Halle 4 einmal mehr der spannendste Bereich. Da waren unter anderem die Unternehmen Opera Zelte, Emsland Zelte, HR Structures, HTS TENTIQ und Skyliner vertreten. Auch Verbände wie der IST Germany e.V., die fwd: Bundesvereinigung Veranstaltungswirtschaft und der VPLT nutzten die Messe als Treffpunkt und Diskussionsplattform. Viel Stoff für fachlichen Austausch also. Resultat: Technik, Ausstattung, Dienstleister, Locations – vieles vertraut, manches neu, alles kompakt an zwei Tagen.

Aufgefallen sind zwei interessante Aussteller am Rande des üblichen Spektrums:

■ **Consel** präsentierte sich als Hersteller und Vermieter von Fahrzeugsperren – ein Thema, das angesichts der Sicherheitsdebatte eine zunehmend hohe Relevanz gewinnt.



■ **Metafox** war erstmals auf der BOE vertreten und zeigte neben Möbeln eine neue Holzhütte, die als originelles Ausstattungselement viel Aufmerksamkeit auf sich zog.

Verhaltene Stimmung statt Euphorie

Irritiert hat die Wortwahl beim Pressefrühstück, wo von einem Boom in der Eventbranche die Rede war. Aus Sicht der Zeltbranche lässt sich das so aber nicht bestätigen. In den Gesprächen vor Ort klang die Stimmung denn auch eher verhalten. Viele schauen mit Vorsicht auf das laufende Jahr, von Aufbruchsstimmung im Sinne eines Booms war wenig zu spüren. Das mindert den Wert der Messe nicht – im Gegenteil. Aber eine ehrliche Einordnung gehört eben auch dazu.

Am Ende bleibt die eine Erkenntnis: Die Best of Events ist und bleibt der Treffpunkt der Branche. Man führt hier in zwei Tagen Gespräche, die man sonst über Monate verteilen würde. Es geht dabei ganz klar weniger um Produktneuheiten als um Austausch, Orientierung und Präsenz. Die nächste BOE findet am 20. und 21. Januar 2027 auf der Messe Dortmund statt.

www.boe-international.de

BAR CONTAINER

- mit Dachterrasse
- Rückstauraum
- Kühlhäuser
- Individualumbauten
- Eigene Werkstatt
- Direkt ab Lager lieferbar



**KURZ- & LANGZEITMIETE
ODER KAUF**



Alle Fotos: inTents Magazine

Tent Expo 2026 USA

Treffpunkt in Florida zeigt eine Branche in Bewegung

Ende Januar war Kissimmee, Florida, für drei Tage das Zentrum der nordamerikanischen Zelt- und Eventverleihbranche. Vom 27. bis 29. Januar brachte die Tent Expo 2026 im Margaritaville Resort Orlando zusammen, was sonst über einen ganzen Kontinent verteilt ist: Hersteller, Verleiher, Ausbilder und Nachwuchskräfte. Organisiert von der Tent Rental Division (TRD) der Advanced Textiles Association war die Veranstaltung in diesem Jahr mehr als ein gut besuchtes Branchentreffen – sie war ein Signal, dass sich in der amerikanischen Zeltbranche gerade einiges verändert.

Wer die Tent Expo nur als Messe begreift, greift zu kurz. Sie ist Ausbildungsveranstaltung, Netzwerkformat, Produktschau und Branchengespräch zugleich – und das macht sie zu etwas, das sich mit einem einfachen Messebericht nicht angemessen erfassen lässt.

Zertifizierung als Fundament

Der inhaltliche Schwerpunkt lag auch 2026 klar auf Weiterbildung und Zertifizierung. Aufgebaut auf dem „Safe Tenting Professional Certification Program“ bot die Expo Kurse zu den Grundlagen der Zeltverankerung sowie zum Gabelstaplerbetrieb an. Was dabei beeindruckt: Das Interesse an diesen Formaten ist kein Pflichtprogramm, sondern offenbarte echten Bedarf. Fast 400 Personen haben inzwischen den kostenlosen Online-Grundkurs „Foundations of Safe Tenting“ absolviert, 290 haben den Verankerungskurs erfolgreich abgeschlossen. Zahlen, die für sich sprechen.

Entwickelt wurde das Programm gemeinsam mit der American Rental Association und der Manufacturers and Tent Renters Association. Dass mehrere Verbände an einem Strang ziehen, ist in der Branche nicht selbstverständlich

– umso bemerkenswerter, dass es hier offenbar funktioniert.

Ergänzt wurden die Zertifizierungskurse durch ein breites Weiterbildungsprogramm. Themen wie „Zeltsicherheit“, „Mitarbeiterbindung“, „Effektive Kommunikation“, „Zeltausrichtung und -nivellierung“ oder „KI entmystifiziert“ zeigen, wie breit das Spektrum inzwischen gefächert ist. Safety und Technik auf der einen Seite, Personalführung und Digitalisierung auf der anderen. Das ist kein Zufall, sondern Ausdruck dessen, womit die Branche wirklich zu kämpfen hat.

Speed Tenting statt „Tour of the Tents“

Das von der Aufmerksamkeit stärkste Thema auf der Ausstellungsfläche war nicht das, was gezeigt wurde, sondern wie es gezeigt wurde. Die bisherige „Tour of the Tents“ – ein Format, das viele aus eigener Erfahrung als etwas träge kann-



ten – feierte in diesem Jahr als „Speed Tenting“ seine Premiere. Die Idee: kleinere Gruppen, mehr Fokus, intensiver Austausch zwischen Herstellern und Verleihfirmen. Wer schon einmal mit einer Gruppe von zwanzig Leuten durch eine Zeltpräsentation gezogen ist, bei der die hinteren Reihen kaum etwas sehen und die Fragen ausfallen, weil niemand vor anderen auffallen will, der versteht sofort, was sich da verändert hat.

Brian Stumph, TRD-Vizevorsitzender (Fred's Tents), beschrieb das Feedback als überwältigend positiv. Entscheidend war denn auch nicht das neue Label, sondern was es ermöglicht: echte Gespräche zwischen Menschen, die voneinander lernen wollen. Und das ist bekanntlich schwerer herzustellen, als es klingt.

Lange Verweildauer der Besucher

Der neu gestaltete Vendor Pavilion trug in diesem Jahr bewusst den Charakter eines Festivals. Live-Musik, Stand-up-Comedy, ein Live-Podcast – das klingt auf den ersten Blick nach Marketing, erfüllt auf den zweiten aber eine einfache Funktion: Es hält die Menschen länger auf der Fläche, macht Begegnungen wahrscheinlicher und senkt die Hemmschwelle für Gespräche. Das Ergebnis einer Ausstellung hängt selten an der



Produktdichte, sondern daran, wie viel Zeit die Besucher wirklich investieren.

Auf der Ausstellungsfläche selbst war eine bemerkenswerte Bandbreite zu sehen – von Hochdachzelten aus Segeltuch bis zu Strukturen im Gartenstil. Wer die europäische Zeltbranche kennt, nimmt solche Messen auch als Spiegel: Was läuft drüben, was kommt möglicherweise? Nicht alles ist übertragbar, vieles ist aber ein früher Indikator.

Das „Expo Cash“-Programm sorgte für zusätzliche Bewegung: Besucher sammelten beim Gespräch mit Ausstellern Punkte, die dann in einer Live-Auktion eingesetzt werden konnten. Kleine Idee, große Wirkung auf die Standfrequenz.

Next Gen und OG: Generationswechsel sichtbar machen

Ein Format, das in Europa in dieser Form kaum existiert: die Next Gen/OG Happy Hour. Junge Branchenkräfte und erfahrene Veteranen werden dort gezielt zusammengebracht – nicht in einem Mentoring-Programm mit Struktur und Modulen, sondern bei Getränken und offenen Gesprächen. Der Gedanke dahinter ist einfach: Wissen wandert nicht automatisch weiter. Man muss Gelegenheiten schaffen, bei denen es passieren kann.

Dass diese Veranstaltung in einer gemeinsamen Runde für alle endete und offenbar gut besucht war, zeigt,

dass das Format funktioniert. Für eine Branche, in der viele Betriebe – genau wie in Europa – gerade mitten im Generationswechsel stecken, ist das kein Randthema.

Soapbox Derby: Ernst und Leichtigkeit

Das Soapbox Derby ist ein fester Bestandteil der Tent Expo und kehrte in diesem Jahr mit aufwendigeren Fahrzeugen und einer höheren Rampe zurück. Was nach einer Randnotiz klingt, hat einen echten Hintergrund: Teamwork, Kreativität und ein bisschen Wettbewerb – das sind keine weichen Werte, sondern in einer Branche, die täglich unter körperlichem und logistischem Druck arbeitet, tatsächlich wichtige Ressourcen. Ein Abend, an dem Teams gegeneinander antreten und alle lachen, ist keine verlorene Zeit.

Nick Dennino, TRD-Vorsitzender von B&R Innovations, hat zweifellos recht, wenn er sagt, dass solche Momente ihn daran erinnern, dass diese Branche auf Teamwork und Einfallsreichtum basiert. Das lässt sich nicht verordnen, aber es lässt sich kultivieren.

Was die Branche 2027 erwartet

Die nächste Tent Conference findet vom 11. bis 13. Januar 2027 im Embassy Suites by Hilton Nashville Downtown statt. Wer nicht so lange warten will: Das TRD Boot Camp & Training wird vom 17. bis 19. März 2026 bei Celina Tent in Celina, Ohio, angeboten – ein praxisnahes Format für alle, die das Wissen aus den Kursen direkt in die Arbeit überführen wollen.

Was die Tent Expo 2026 letztlich zeigt, ist kein Geheimnis: Eine Branchenveranstaltung wächst nicht durch mehr Aussteller oder bessere Standorte, sondern dadurch, dass sie den Menschen darin etwas gibt, das sie anderswo nicht bekommen. Weiterbildung, die wirklich hilft. Austausch, der tiefer geht als Smalltalk. Formate, die sich weiterentwickeln, statt Jahr für Jahr dasselbe zu wiederholen. Die Tent Expo 2026 war auf dem richtigen Weg – und wer die Dynamik dieser Veranstaltung beobachtet, hat Grund zu glauben, dass das 2027 in Nashville kein Rückschritt wird.

www.tent.textiles.org

Internorga 2026

Lohnenswerter Besuch in Hamburg



Röder war mit großem Team auf der Internorga



Extra aus Südafrika angereist: Tim Wallace mit seiner Kollegin von RHI

Die Internorga ist keine klassische Branchenveranstaltung für Zeltvermieter. Das war schon vor dem Besuch klar – und daran hat sich nach dem 13. März in Hamburg erkennbar nichts geändert. Und dennoch: Wer den Abstecher gemacht hat, kam nicht mit leeren Händen zurück. Manchmal lohnt sich einfach der Blick über den eigenen Tellerrand.

Die Messe selbst präsentierte sich in guter Verfassung. Mehr als 1.200 Aussteller, ein Plus bei der Ausstellungsfläche, rund 85.000 Besucher – und eine Stimmung, die trotz des bekannten Drucks auf Gastronomie und Hotellerie erstaunlich zuversichtlich wirkte. Nicht euphorisch, aber anpackend. Das ist in diesen Zeiten keine Selbstverständlichkeit.

Ein fester Anlaufpunkt war der Stand von Röder. Das Unternehmen ist auf der Internorga bereits seit einigen Jahren vertreten und zeigte diesmal auffallend starke Besetzung. So gab es gute Gespräche mit bekannten Ansprechpartnern aus der Branche. Genau das, wofür man auf solche Messen fährt, auch wenn der Kontext eigentlich ein anderer ist.

RHI: Stretchzelte mit Baubüchern

Die interessanteste Begegnung des Tages war aber anderswo. RHI aus Südafrika, einer der großen Hersteller von

Stretchzelten weltweit, war erstmals auf der Internorga vertreten. Im deutschen Markt bislang kaum bekannt – und das aus einem konkreten Grund: Die notwendigen Baubücher fehlten. Wer hierzulande Zelte aufstellen will, kommt ohne diesen Nachweis nicht weit. Das ist seit Jahren ein entscheidender Punkt, an dem manche Anbieter bis heute scheitern.

RHI hat dieses Thema inzwischen ernsthaft angegangen. Für viele Zeltgrößen und Modelle liegen jetzt vollständige, für Deutschland gültige Baubücher vor. Das öffnet den Weg in einen Markt, der für Stretchzelte fraglos viel Potenzial hat. Technisch machte das Unternehmen einen guten Eindruck. Besonders aufgefallen ist ein System für Seitenwände, bei dem verschiedene konstruktive Details bereits integriert sind – durchdacht und praxisnah schon beim ersten Eindruck. Eine ausführlichere Vorstellung wird denn auch in einer der nächsten Ausgaben der ZeltNews folgen.

Erwähnenswert ist ein kleines Detail am Rande: RHI stellt aus überschüssigem Restmaterial Taschen her, die auf der Messe als Giveaways verteilt wurden. Das ist jetzt kein großes Nachhaltigkeitsstatement, aber ein durchaus sinnvoller Ansatz. In einer Branche, in der täglich mit Planenmaterial gearbei-

tet wird, sollte man über solche Dinge einfach öfter nachdenken.

Der Abend gehörte Röder

Der eigentliche Höhepunkt fand dann am Abend statt. Röder hatte Zeltverleiher aus dem norddeutschen Raum zu einem Get-together mit gemeinsamem Essen eingeladen. Rund 26 Gäste kamen zusammen, die Gespräche waren lebhaft und durchaus offen.

Was dabei auffiel: Unter den Teilnehmenden waren zunehmend jüngere Gesichter. Der Generationswechsel ist in vielen Betrieben längst in vollem Gange – neue Inhaber, Nachfolger, Junioren, die mittlerweile Verantwortung übernehmen. Das ist eine gute Entwicklung. Die Branche braucht Menschen, die bestehende Abläufe nicht nur fortführen, sondern auch hinterfragen.

Das Fazit für diese Messe ist ganz deutlich: Die Internorga ist kein Pflichttermin für Zeltvermieter. Aber sie zeigt, was möglich ist, wenn man den eigenen Radius ein wenig erweitert. Neue Hersteller, neue Kontakte, ein Abend mit Kollegen aus der Region – das lohnt in jedem Fall. Die nächste Internorga findet vom 12. bis 16. März 2027 in Hamburg statt.

www.rhitents.com | www.roder.com

Vorsorge für Unternehmer

Neue Altersvorsorge öffnet sich für Selbstständige

Die Reform der privaten Altersvorsorge ist einen wichtigen Schritt weiter. Der Bundestag hat das Altersvorsorgereformgesetz Ende März 2026 beschlossen, die Zustimmung des Bundesrates steht noch aus. Der Start der neuen Regelungen ist für den 1. Januar 2027 vorgesehen.

Zentrales Element ist das sogenannte Altersvorsorgedepot. Damit wird erstmals eine staatlich geförderte Altersvorsorge auf Basis von Aktien und ETFs ermöglicht. Im Unterschied zu bisherigen Modellen entfällt die verpflichtende Beitragsgarantie. Das erhöht die Renditechancen, bringt aber auch stärkere Schwankungen mit sich. Neben dem depotbasierten Modell sind

auch Varianten mit teilweiser oder vollständiger Kapitalabsicherung vorgesehen. Welche Lösungen sich in der Praxis durchsetzen, bleibt abzuwarten.

Für viele Betriebe der Branche entscheidend ist ein anderer Punkt: Künftig sollen alle Selbstständigen förderberechtigt sein, unabhängig von einer Pflichtversicherung in der gesetzlichen Rentenversicherung. Damit wird eine bisherige Lücke geschlossen, die insbesondere kleinere Unternehmen und Einzelunternehmer betroffen hat.

Fest steht jedenfalls: Das Thema Altersvorsorge wird für Selbstständige konkreter und sollte frühzeitig in die betriebliche und private Planung einbezogen werden.

Praxishinweis

Die staatliche Förderung kann bis zu 540 Euro pro Jahr betragen. Die ersten 360 Euro Einzahlung werden mit 50 Prozent bezuschusst, weitere Beiträge mit 25 Prozent.

Zusätzlich sind Kinderzulagen sowie ein Bonus für Berufseinsteiger vorgesehen.

Erstmals sind alle Selbstständigen förderberechtigt, unabhängig von einer Pflichtversicherung in der gesetzlichen Rentenversicherung.



ZERTIFIZIERT & ZUVERLÄSSIG

DESAG

Durch die DESAG mbh und den BSG e.V. geprüfter und anerkannter Sachverständiger für Boden-Verankerungstechnik.

Prüfung von Stabankern (Lasttest nach DIN 13782) zur Sicherung von temporärer Architektur und die Ermittlung von möglichen Haltekräften bei Bodenanker in der Projektphase.

Speziell entwickeltes Equipment für die Prüfung an und in Zelthallen, auch unmittelbar an Zeltwänden.

Prüflasten bis zu 50kN an nahezu allen Erdankertypen und Ankergruppen.

Gerne unterstütze ich Sie bei Ihrem Projekt, mehr Infos unter:

www.dersachverstaendige.tech

Thorsten Reck



**IHRE VERANSTALTUNG.
IHR ERFOLG.
UNSER KNOW-HOW.**



www.c-e-consulting.de



Spirafix endlich mit Zulassung

Praktische Alternative mit vielen Vorteilen



Der klassische Erdnagel ist im Zeltbau so selbstverständlich wie die Plane selbst. 30 mm Durchmesser, 100 cm Länge, Rundquerschnitt, einschlagen, fertig. Was seit Jahrzehnten funktioniert, wird selten hinterfragt. Mit der wachsenden Verbreitung von Schraubanker-Systemen wie dem Spirafix lohnt sich dieser Blick aber zunehmend – nicht aus Begeisterung für Neues, sondern weil der direkte Vergleich einige Unterschiede zeigt, die im Alltag tatsächlich eine Rolle spielen.

Der Hintergrund: Die EdlundStahl GmbH wurde im Januar 2024 gegründet und steht für Design, Entwicklung, Konstruktion und Fertigung im Bereich Stahl, Edelstahl, Holz, Glas und Verbundstoffe. Die gemeinsame Berufserfahrung der drei Gründer in der Metallbearbeitung summiert sich auf knapp 100 Jahre. Das ist kein Marketing-Slogan, sondern der Grund, warum das Unternehmen technische Anforderungen anders angeht als ein reiner Händ-

ler, nämlich mit eigener Fertigungskompetenz im Rücken.

Mantelfläche schlägt Masse

Der konstruktive Unterschied ist schnell erklärt. Der klassische Erdnagel setzt auf einen massiven Rundquerschnitt. Der Spirafix nutzt tordierten (verdrehen) Flachstahl – eine Form, die bei weniger Materialeinsatz eine größere wirksame Mantelfläche erzeugt. Und genau diese Mantelfläche ist das, was im Boden hält. Konkret: Der Spirafix-Anker SF40-8-750AC erreicht bei nur 750 mm Länge eine leicht größere Mantelfläche als ein klassischer Erdnagel mit 1.000 mm Länge. Das ist kein Marketing-Versprechen, sondern Geometrie. Wer die Zahlen nachrechnet, kommt zum selben Ergebnis.

Dazu kommt ein zweiter Vorteil, der weniger offensichtlich ist, aber in der Praxis zählt: Mit 750 mm bleibt der Spirafix unterhalb der kritischen 80-cm-Grenze, in der in Deutschland

häufig Versorgungsleitungen verlaufen. Wer schon einmal einen Erdnagel in eine Leitung getrieben hat, weiß, was das bedeutet.

Der geringere Querschnitt hat eine direkte Konsequenz: Der Spirafix-Anker ist deutlich leichter als sein klassisches Pendant. Bei kleinen Stückzahlen fällt das kaum auf. Bei 100 Stück summiert sich die Differenz auf knapp 300 Kilogramm. Das ist ein LKW-Argument, kein Luxusproblem.

Montage: ähnlicher als erwartet

Was viele überrascht: Die Montage unterscheidet sich weniger stark als angenommen. Auch der Spirafix wird eingeschlagen – dreht sich dabei aber im Boden und erzeugt so zusätzliche Haltewirkung durch die Torsion. Je nach Bodenbeschaffenheit und Stückzahl reicht das Spektrum vom Vorschlaghammer bis zur maschinellen Unterstützung. Wer klassische Erdnägel montiert hat, findet sich schnell zurecht.

Der Rückbau entscheidet

Der größte Unterschied liegt nicht beim Einschlagen, sondern beim Herausziehen. Klassische Erdnägel können bei hartem oder lehmigem Boden zum echten Problem werden. Ohne Gabelstapler und Ausziehglocke geht oft nichts mehr. Der Spirafix lässt sich durch einfaches Herausdrehen lösen – mit einer großen Ratsche, bei Bedarf mit einem Schlag-schrauber. Das spart Zeit, spart Gerät und macht den Rückbau planbarer.

Gerade bei Stretchzelten und Zirkuszelten ist das ein handfestes Argument. Hohe Abspannkräfte, viele Ankerpunkte, oft beengte Verhältnisse und ein Auftraggeber, der das Gelände am nächsten Morgen wieder braucht – in dieser Kombination wird der Rückbau zum entscheidenden Faktor. Wer kein schweres Gerät vor Ort hat oder nicht haben will, findet hier eine Lösung, die dieses Problem strukturell vermeidet.

Preis und Gegenrechnung

Der Spirafix-Anker kostet im Schnitt rund 40 Prozent mehr als ein klassischer Erdnagel. Das ist ein realer Unterschied in der Kalkulation. Entscheidend ist aber nicht der Listenpreis

allein, sondern die Gesamtrechnung: Wie lange dauert der Rückbau? Welches Gerät wird dafür gebraucht? Wie oft wird der Anker wiederverwendet? Wer diese Fragen ehrlich beantwortet, kommt in vielen Anwendungsfällen zu einem anderen Ergebnis als der erste Preisvergleich nahelegt.

Für den Standardfall auf offener Wiese mit weichem Boden und viel Zeit beim Abbau bleibt der klassische Erdnagel eine vertretbare Wahl. Bei allem was bei Zeitdruck entsteht und bei beengten Platzverhältnissen, schwierigem Untergrund oder dem Verzicht auf schweres Gerät – verschiebt sich die Rechnung deutlich in Richtung Spirafix.

www.derbodenanker.de

Info

Der Vertrieb der Spirafix erfolgt durch Edelundstahl GmbH.

info@edelundstahl.tech
+49 151 4643 7474

Anker-Nr.	A	B	C	D	T	L	Zuglast-Bereich*
SF30-6-280AC	17	M10 × 1.5	15	30	6	280	80 bis 160
SF30-6-360AC	17	M10 × 1.5	15	30	6	360	120 bis 240
SF30-6-440AC	17	M10 × 1.5	15	30	6	440	170 bis 340
SF40-8-390AC	22	M12 × 1.75	20	40	8	390	180 bis 360
SF40-8-500AC	22	M12 × 1.75	20	40	8	500	230 bis 460
SF40-8-610AC	22	M12 × 1.75	20	40	8	610	310 bis 620
SF50-10-0490AC	28	M16 × 2.0	26	50	10	490	250 bis 500
SF50-10-0630AC	28	M16 × 2.0	26	50	10	630	350 bis 700
SF50-10-0840AC	28	M16 × 2.0	26	50	10	840	500 bis 1.000
SF50-10-1050AC	28	M16 × 2.0	26	50	10	1.050	800 bis 1.600
SF50-10-1260AC	28	M16 × 2.0	26	50	10	1.260	1.100 bis 2.200
SF50-10-1540AC	28	M16 × 2.0	26	50	10	1.540	1.500 bis 3.000

Legende: A = Kopfänge | B = Gewinde | C = Tiefe | D = Durchmesser | T = Dicke | L = Länge

** Die Angabe der Zuglast in Kilogramm deckt ca. 80% der Fälle ab. In manchen Fällen liegen die Lastdaten aufgrund der Bodenverhältnisse außerhalb dieser Angaben. Ergebnisse in Asphalt können deutlich höher sein. Alle übrigen Angaben in Millimeter.



Der Spirafix-Anker erreicht bei nur 750 mm Länge eine leicht größere Mantelfläche als ein klassischer Erdnagel.



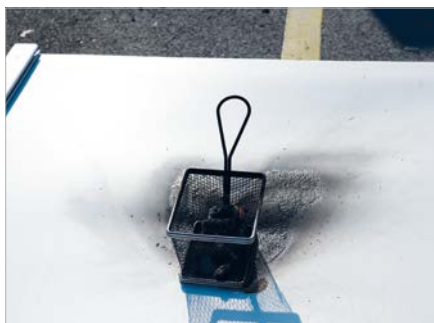
Der Spirafix lässt sich durch einfaches Herausdrehen lösen – mit einer großen Ratsche.

Spezialmembranen für Brandschutz

Wenn B1 die Anforderungen nicht erfüllt. Was dann?



Diese Membran hält selbst brennende Holzwolle (-kohle) aus. Genau das könnte für Zeltbauer und Hallenvermieter dort interessant werden, wo eben B1 allein nicht mehr reicht.



Eine B1-Plane ist heute Standard. Wer eine freistehende Halle oder ein Zelt auf offener Fläche aufstellt, kommt damit in den allermeisten Fällen gut durch. Das Problem beginnt nicht in der Mitte der Halle, sondern am Rand – genau dort, wo das Zelt auf ein bestehendes Gebäude trifft. Denn was für die freistehende Konstruktion gilt, gilt nicht automatisch für den Übergangsbereich. Und genau dieser Übergang ist es, der in der Praxis regelmäßig unterschätzt wird.

In Deutschland ist vor allem die Zone bis fünf Meter ab der Gebäudewand relevant – wobei die genaue Abgrenzung je nach Bundesland variieren kann. In diesem Bereich können Anforderungen gelten, die eine klassische PVC-Plane auch dann nicht erfüllt, wenn sie als B1 eingestuft ist. Konkret heißt das: Das Dach muss bei Brandeinwirkung von außen bis zu 60 Minuten standhalten, ohne dass Feuer oder glimmende Teile hindurchdringen. Das ist eine andere Kategorie als schwer entflammbar.

Fünf Meter, die es in sich haben

In der Praxis wurde dieses Problem lange auf einem bekannten Weg gelöst: Blech. Stabiler Aufbau, klarer Nachweis, fertig. Das funktioniert – ist aber konstruktiv aufwendiger, optisch häufig unbefriedigend und bei temporären oder semipermanenten Lösungen schlicht nicht immer sinnvoll. Wer eine Halle an

ein Bestandsgebäude anbaut, will nicht zwingend einen Blechstreifen auf dem Gerüst, wenn es auch anders geht.

Genau hier kommen Membranen wie das Shield 800 von „Serge Ferrari“ ins Spiel. Das Material wurde speziell für Situationen entwickelt, in denen eine textile Lösung brandschutztechnisch nachweisbar die Anforderungen erfüllen muss, die über B1 hinausgehen. Mit dem entsprechenden Nachweis lässt sich damit der kritische Übergangsbereich sauber lösen – ohne Blechaufbau, mit Keder-Einzug wie bei einer normalen Plane, wiederverwendbar und mit einer gewissen Transluzenz, die letztlich eine textile Konstruktionen optisch ausmacht.

Freistehend oder angebaut?

Was in der Praxis auffällt: Sobald das Wort Spezialmaterial fällt, denken viele sofort an aufwendige Sonderlösungen für Ausnahmefälle. Das stimmt nur teilweise. Für die freistehende Standardhalle auf einer Wiese bleibt eine herkömmliche B1-Plane die richtige Wahl. Interessant wird es überall dort, wo ein Zelt oder eine Halle an ein Gebäude anschließt, wo im Industrieumfeld zusätzliche Brandschutznachweise gefordert werden – oder wo Versammlungsstätten besondere Auflagen mitbringen.

Das sind keine exotischen Szenarien. Wer regelmäßig Hallenerweiterungen für Industrie- oder Logistik-Kunden

baut, kennt die Situation. Wer wettergeschützte Verbindungsgänge zwischen Bestandsgebäude und Zelt realisiert, kennt sie ebenfalls. Und wer im Umfeld von Event-Locations arbeitet, die an historische oder schutzbedürftige Gebäude angrenzen, ohnehin.

Deutschland, Österreich, Schweiz

Die Anforderungen sind nicht überall gleich. In Österreich spielen entsprechende Nachweise bei gebäudenahen oder dauerhafteren Lösungen eine besonders wichtige Rolle. In der Schweiz wird stärker nach Materialklasse, Sicherheitsabstand und konkreter Einbausituation bewertet – was im Einzelfall ebenfalls zu höheren Anforderungen führen kann – auch ohne starren Zonenabstand wie in Deutschland.

Entscheidend ist nicht das Material allein, sondern der Nachweis, den es mitbringt. Eine Plane, die im Labor gut abschneidet, aber keine verwertbaren Zulassungsdokumente für den konkreten Anwendungsfall liefert, hilft auf der Baustelle wenig. Das ist der Punkt, an dem sich gute Vorbereitung von teurer Nacharbeit trennt.

Spielraum für textile Lösungen

Was solche Materialien mittelfristig verändern können, ist der Spielraum für textile Konstruktionen insgesamt. Aufgaben, die bislang fast zwangsläufig in Richtung Leichtbauhalle mit fester Bedachung gelenkt haben, lassen sich mit einem hoch brandresistenten Membranmaterial neu denken – leichter, schneller auf- und abbaubar, optisch ansprechender und im richtigen Einsatz wiederverwendbar. Das ersetzt keine feste Bedachung, wo eine feste Bedachung wirklich gefordert ist. Aber es schließt eine Lücke, die in der Branche lange offen war.

www.sergeferrari.com

IHK-Lehrgang Zeltmontage

Qualifizierung, die ankommt: Drittes Mal und ein klares Signal



Nun bereits zum dritten Mal wurde in Fulda der IHK-Zertifikatslehrgang „Fachkraft Zeltmontage“ erfolgreich abgeschlossen. Und dazu kommt: alle Teilnehmer haben die abschließende Prüfung bestanden. Das ist ein gutes Ergebnis – aber nicht das Entscheidende. Ein Qualifizierungsangebot hat sich etabliert, das für die Zeltbranche zunehmend an Bedeutung gewinnt. Drei Durchgänge bedeuten: Es funktioniert, es wird gebraucht, und die Branche nimmt es an.

Der Lehrgang ist ein gemeinsames Projekt des Industrieverbandes Technische Textilien, Rollläden, Sonnenschutz e.V. und der BBZ Mitte GmbH. Er lief vom 2. Februar bis zum 20. März 2026 – knapp sieben Wochen, in denen aus Monteuren Fachkräfte wurden, die ihr Berufsbild mit anderen Augen sehen.

Was bisher oft fehlte

In vielen Zeltbaubetrieben läuft Qualifizierung nach einem bekannten Muster: Ein erfahrener Kollege zeigt, was zu tun ist, der Neue schaut zu und macht nach. Das funktioniert für den unmittelbaren Alltag, hat aber eine Grenze. Wer nur angelernt ist, hat keine Struktur hinter dem, was er tut. Und wer keine Struktur hat, trifft in unbekannten Situationen schlechtere Entscheidungen.

Was in der Praxis auffällt: Viele Betriebe klagen über Fluktuation, über Mitarbeiter, die nach einer Saison wieder weg sind. Dabei liegt ein Teil der Lösung näher, als man denkt. Wer merkt, dass hinter seiner Tätigkeit ein echtes Berufsbild mit Entwicklungsmöglichkeiten steht, sieht den Arbeitsplatz anders. Eine anerkannte Qualifizierung ist kein Luxus, sondern ein Bindungsinstrument. Das gilt für erfahrene Monteure ebenso wie für neue Kräfte, die sich fragen, ob diese Branche eine Perspektive bietet.

Was der Lehrgang leistet

Inhaltlich deckt der Kurs ab, was im Berufsalltag tatsächlich gebraucht wird: Materialkunde, Baubuch und Statik, Arbeitssicherheit sowie rechtliche Grundlagen im Veranstaltungsbereich. Das klingt nach Theorie – ist es aber nur zum Teil. Ein wesentlicher Bestandteil

ist die integrierte Qualifikation zum Aufsichtführenden im Zeltbau, die frühere Richtmeister-Qualifikation. Vier Tage, die im Lehrgang aufgehen und am Ende eine Qualifikation ergeben, die im Betrieb unmittelbar gebraucht wird. Wer eine aufsichtführende Person für einen Zeltbau nachweisen muss, weiß, was das wert ist.

Entscheidend ist dabei nicht nur der Inhalt, sondern auch, wer ihn vermittelt. Neben Lehrkräften der Schule bringen erfahrene Praktiker aus Zeltbaubetrieben, Spezialisten für Bodensysteme und Fachleute aus dem Bereich Statik ihr Wissen direkt ein. Diese Mischung sorgt dafür, dass die Teilnehmer nicht abstrakt qualifiziert werden, sondern nah an den tatsächlichen Anforderungen der Baustelle dran sind.

Weiterbildung – Offen für alle

Was manchmal übersehen wird: Der Lehrgang steht nicht nur Mitgliedsbetrieben offen. Auch Unternehmen ohne Verbandsmitgliedschaft können ihre Mitarbeiter nach Fulda schicken. Einzelne Teilnehmer aus solchen Betrieben waren bereits dabei. Das ist konsequent, denn der Fachkräftemangel macht vor Verbandsgrenzen nicht halt. Je mehr Betriebe dieses Angebot nutzen, desto breiter wirkt es – für die einzelnen Teilnehmer, aber auch für das Berufsbild insgesamt.

Wer qualifizierte Monteure sucht, findet sie nicht auf dem freien Markt, weil es sie dort kaum gibt. Sie entstehen durch Ausbildung. Der Bedarf an qualifiziertem Personal betrifft schließlich alle. Und der Lehrgang in Fulda ist einer der wenigen strukturierten Wege, auf denen das in dieser Branche möglich ist. Das ist kein kleines Detail, sondern ein Hebel, den mehr Betriebe nutzen sollten.

www.bbz-mitte.de



Foto: Adobe Stock/Nattawit

Unsichtbare Risiken: Nicht die Ausnahme, sondern der Alltag

Gefahrstoffe im Betrieb

Wer an Risiken im Zeltbau denkt, denkt zuerst an Höhenarbeit, schwere Bauteile, Maschinen. Das ist nachvollziehbar – diese Gefährdungen sind sichtbar, greifbar, unmittelbar. Was dagegen oft aus dem Blickfeld gerät, sind die Stoffe, die täglich ohne großes Aufheben genutzt werden: der Rostlöser im Montagefahrzeug, das Reinigungsmittel für die Planen, der Diesel für den Generator, der Toner im Büro. Gefahrstoffe. Alle.

Das ist keine Übertreibung und kein bürokratischer Reflex. Es ist die schlichte Beschreibung dessen, was in jedem Zeltbaubetrieb täglich stattfindet – nur eben meist ohne das entsprechende Bewusstsein dafür.

Was in der Praxis auffällt

Das Problem ist nicht Gleichgültigkeit, sondern Gewöhnung. Wer seit Jahren denselben Planen-Reiniger benutzt, wer den Schmierstoff kennt, wer Diesel tankend auch mal in die Nähe der Dämpfe kommt – der macht sich darüber keine Gedanken mehr. Genau wie im Haushalt: Niemand liest das Sicherheitsdatenblatt vom Backofenreiniger.

Dass dieser Vergleich aber falsch ist, liegt auf der Hand. Im Betrieb gelten andere Maßstäbe als zu Hause, andere Mengen, andere Häufigkeiten, andere Verantwortlichkeiten.

Planen-Reiniger sind häufig alkalisch oder enthalten Lösemittelanteile – notwendig, weil sie wirken müssen. Bei der Anwendung entstehen Aerosole, die Augen und Atemwege reizen können. Bei gelegentlicher Haushaltsanwendung fällt das kaum ins Gewicht. Wer aber regelmäßig und auf größerer Fläche reinigt, setzt sich damit einer Dauerbeanspruchung aus. Hautkontakt kommt dazu. Der Schaden zeigt sich nicht nach einem Mal, sondern nach Jahren.

Sprays, Schmierstoffe, Markierungen

In der Werkstatt und am Lager sieht es ähnlich aus. Rostlöser, Schmiermittel, Markier-Sprays – sie gehören zum Handwerkszeug. Dabei sind viele dieser Produkte entzündlich, setzen beim Versprühen Lösemitteldämpfe frei und sollten nur in belüfteten Berei-

chen angewendet werden. Das klingt selbstverständlich, ist es in der Praxis aber nicht. Wer im Winter das Lagertor geschlossen hält und nebenbei einen Rostlöser durch eine Verbindung jagt, schafft Bedingungen, die niemand bewusst so wählen würde – und die trotzdem regelmäßig entstehen.

Das Problem ist oft weniger die einzelne Anwendung als die Summe. Ein Spray hier, ein Schmiermittel dort, ein Kanister im Fahrzeug: In der Gesamtbetrachtung ergibt das ein Bild, das eine systematische Beurteilung verlangt.

Wenn der Gefahrstoff erst noch entsteht

Besondere Aufmerksamkeit verdienen Situationen, in denen Gefahrstoffe nicht mitgebracht, sondern erst beim Arbeiten erzeugt werden. Dieselmotor-Emissionen sind das klassische Beispiel. Wer einen Stapler, einen Generator oder ein anderes dieselpetriebenes Gerät in einer Halle oder einem Zelt betreibt, erzeugt Abgase, die sich im geschlossenen Raum anreichern. Rußpartikel, Kohlenmonoxid – beides unsicht-

bar, beides wirksam. Die Gefährdung ist real, auch wenn sie niemand sieht. Entscheidend ist nicht, ob das Gerät kurz läuft oder länger, sondern ob der Raum ausreichend belüftet ist und ob diese Situation überhaupt als Gefährdung erfasst wurde. Das ist die Grundfrage, die man sich in jeder Situation stellen muss.

Kraftstoffe: Transport und Lagerung

Diesel gehört in vielen Zeltbaubetrieben zum Transportgut. Kanister, mobile Behälter, gelegentlich größere Mengen für abgelegene Aufbauten ohne Versorgungsanschluss. Dass dabei die sichere Handhabung – geeignete Behälter, gesicherte Lagerung, kein Umfüllen ohne Absicherung – eingehalten wird, ist Grundvoraussetzung. Werden größere Mengen transportiert, kommen die Vorgaben des Gefahrgutrechts (ADR) hinzu. Das ist kein theoretisches Problem, sondern gelebter Alltag auf

Langstreckenfahrten mit Aufbaumaterial und Versorgungsgütern. Auch im Betrieb selbst lohnt ein genauer Blick. Wo liegen welche Stoffe? Wer weiß das? Reinigungsmittel im Lager, Sprays in der Werkstatt, Kraftstoffe im Fahrzeug – oft ohne klare Struktur, oft ohne, dass Beschäftigte einen vollständigen Überblick haben. Das ist kein Vorwurf, sondern eine Beschreibung, die in vielen Betrieben zutrifft.

Was die Vorschriften verlangen – und warum das sinnvoll ist

Die gesetzlichen Anforderungen klingen zunächst nach Verwaltungsaufwand: Gefahrstoffverzeichnis anlegen, Gefährdungsbeurteilung erstellen, Beschäftigte unterweisen. Das sind Pflichten nach Gefahrstoffverordnung und Arbeitsschutzgesetz – keine Empfehlungen. Was dahintersteckt, ist aber weniger Bürokratie als Systematik. Wer einmal sauber aufschreibt, welche Stoffe im Betrieb verwendet werden und

welche Eigenschaften sie haben, denkt zwangsläufig darüber nach, wie damit umgegangen wird. Dieser Denkprozess ist der eigentliche Kern.

Die Unterweisung der Beschäftigten ist dabei kein Selbstzweck. Wer weiß, womit er arbeitet, trifft im Alltag bessere Entscheidungen – öffnet das Tor, bevor er ein Spray benutzt, trägt Handschuhe beim Reinigen, meldet, wenn der Kanister undicht ist. Kleines Wissen, spürbare Wirkung.

Unterschätztes Thema, klare Verantwortung

Gefahrstoffe im Zeltbau sind kein Spezialthema für Ausnahmesituationen. Sie sind Teil des normalen Betriebssalltags – und genau deshalb brauchen sie denselben systematischen Blick wie bei der Absturzsicherung oder dem Maschinenführerschein. Die Branche ist es gewohnt, mit sichtbaren Risiken umzugehen. Die unsichtbaren verdienen dieselbe Sorgfalt.



TEECO SOLUTIONS INTERNATIONAL

Die Teeco Zeltplanenwaschmaschine wäscht Planen mit einem Gewicht bis zu 760 kg pro Waschgang!

In ganz Europa erhältlich!

www.teecosolutions.eu

Teeco Solutions International // 800 Biltmore Drive // Fenton, MO 63026 // USA // Tel: +1 314 9683555 // info@teecosolutions.eu
Ihr deutscher Ansprechpartner // Carsten Wildenhain // +49 (0) 163 231 22 04



TEMPOR EXPO 2026

Branchen-Messe geht in Runde Zwei

Am 4. und 5. November 2026 öffnet die TEMPOR EXPO in Fulda zum zweiten Mal ihre Tore. Was 2025 als Premiere startete, hat offenbar getroffen, was die Branche gesucht hat – und das schneller, als manche erwartet hatten. Viele Aussteller des Vorjahres haben ihre Standplätze bereits gesichert. Gleichzeitig wächst das Interesse von Unternehmen, die 2025 noch als Besucher vor Ort waren und 2026 selbst ausstellen wollen. Das ist kein schlechtes Zeichen für eine Messe, die gerade einmal eine Ausgabe hinter sich hat.

Was die Premiere gezeigt hat

90 Aussteller aus acht Nationen, mehr als 1.350 Fachbesucher aus 17 Ländern – das waren die Zahlen der ersten TEMPOR EXPO. Was dahinter steckt, lässt sich nicht allein in Besucherstatistiken messen. Entscheidend war die Struktur: Wer nach Fulda kam, hatte ein konkretes Interesse. Zeltvermieter, Hallenbauer, Eventdienstleister, Einsatzorganisationen aus dem Bevölkerungsschutz, dazu Zulieferer und Spezialisten aus Bereichen, die auf anderen Messen kaum sichtbar werden. Dazu Bodenbeläge, Energie- und Heizsysteme, Sanitärösungen, Logistik, Digitalisierung, Spezialwerkzeuge – das ist das Umfeld, in dem temporäre Infrastruktur täglich entsteht und wieder abgebaut wird. All das war in Fulda vertreten, und zwar nicht als Beiwerk, sondern als Kern.

Das ist der Unterschied zu Formaten, bei denen Zelt- und Hallenlösungen als

Randthema neben anderem auftauchen. Die TEMPOR EXPO ist für genau diese Branche gemacht – und das merkt man, sobald man über das Gelände geht. Kein überladenes Konzept, kein unnötiger Ballast. Stattdessen ein Umfeld, in dem Produkte im Einsatz gezeigt werden können und Gespräche direkt in konkrete Projekte übergehen.

Fulda als Standortvorteil

Die Lage ist kein Zufall. Fulda liegt zentral – für den deutschen Markt ebenso wie für Besucher aus den Nachbarländern. Wer aus dem Norden, Süden, Osten oder Westen anreist, hat ähnlich weite Wege – oder ähnlich kurze. Das ist für eine Branche, die international denkt und gleichzeitig stark regional verwurzelt ist, ein echter Vorteil. Internationales Interesse war bei der Premiere spürbar, die Besucherstruktur aus 17 Ländern belegt das. Für 2026 dürfte dieser Anteil eher wachsen als schrumpfen.

Was Aussteller erwartet

Live-Präsentationen statt Schautafeln, praxisnahe Vorträge statt Kongresspro-

gramm mit Abstand zur Ausstellungsfläche – direkte Gespräche mit Entscheidern, die nicht zufällig vorbeikommen, sondern gezielt anreisen. Das ist das Versprechen der TEMPOR EXPO – und nach allem, was die erste Ausgabe gezeigt hat, kein leeres.

Für Anbieter, die bislang auf anderen Messen präsent waren und dort eher unter Generalisten aufgetreten sind, lohnt sich ein genauerer Blick. Wer Produkte oder Dienstleistungen für temporäre Infrastruktur anbietet – ob Boden, Heizung, Sanitär, Maschinen oder Software – trifft in Fulda eine Zielgruppe, die in dieser Dichte woanders kaum zu finden ist. Das gilt für Hersteller ebenso wie für Dienstleister, für etablierte Anbieter ebenso wie für Unternehmen, die neu in diesen Markt eintreten. Und es gilt für den klassischen Zeltvermieter genauso wie für den Spezialisten, der Einsatzorganisationen im Katastrophenschutz ausrüstet – eine Zielgruppe, die auf der ersten TEMPOR EXPO deutlich stärker vertreten war, als viele erwartet hatten.

www.tempor-expo.de

Frühzeitig buchen lohnt sich

Wer auf der ersten TEMPOR EXPO gut platziert war, weiß, dass die Standwahl auf einer fokussierten Messe mehr Gewicht hat als auf einer großen Flächenmesse mit Hunderten von Ausstellern. Je früher die Buchung, desto mehr Spielraum bei der Positionierung. Das gilt für 2026 umso mehr, als ein Teil der attraktiven Flächen durch Wiederbucher bereits vergeben ist.

Ein Jahr ZeltNews Club

Jetzt ist die Branche gefragt

Vor gut einem Jahr ging der ZeltNews Club an den Start – als Gebrauchtmarkt und Branchenverzeichnis für die Zeltbranche. Die Idee dazu entstand aus einem konkreten Wunsch innerhalb der Branche selbst. Die technische Grundlage ist geschaffen, die Nutzung derzeit kostenfrei. Nun kommt es darauf an, dass möglichst viele Unternehmen das Angebot aktiv einsetzen – etwa, um Material effizient zu handeln oder gezielt passende Geschäftspartner zu finden.

Eine Frage der Größe

Eine solche Plattform lebt von ihrer Beteiligung. Ein Branchenverzeichnis mit zwanzig Einträgen bietet kaum Mehrwert – eines mit zweihundert hingegen schon. Gleiches gilt für den Gebrauchtmarkt: Erst durch eine Vielzahl an Angeboten und Gesuchen entsteht die Dynamik, die den tatsächlichen Nutzen ausmacht. Entscheidend ist daher, dass Unternehmen sich eintragen, ihre Leistungen sichtbar machen und das Netzwerk wirklich aktiv nutzen.

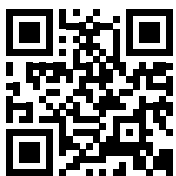
Ausblick und Weiterentwicklung

Für die Zukunft sind weitere Serviceangebote geplant – etwa eine Wissensdatenbank mit Musterunterlagen, Vorlagen und praktischen Arbeitshilfen für den Arbeitsalltag. Solche Erweiterungen können jedoch nur entstehen, wenn die Plattform entsprechend angenommen und genutzt wird.

Jetzt aktiv werden

Tragen Sie Ihr Unternehmen ein, stellen Sie Ihr Gebrauchtmaterial ein und nutzen Sie das Potenzial des Netzwerks. Jetzt liegt es an Ihnen, daraus einen echten Mehrwert zu machen.

zeltnewsclub.de




PlanenWaschSalon PROFIL

Der PlanenWaschSalon

✉ info@planenwaschsalon.de

☎ +49 (0) 1632312204

🌐 <https://www.crossovergroup.de/planenwaschsalon/>

📍 Kleinwallstadt

Über uns:

Planen waschen leicht gemacht!
Reinige alle Planen in Sonderformat in Europas größter Trommel-Waschmaschine mit einem Fassungsvermögen von bis zu 750 Kg



HTS Tentiq Roma Partyzelte 10x10m

8.999,00 €

exkl. 19 % MwSt.

Firma: **dieeventausstatter**




Doppelstock-Zelt HTS Röder mit Pagodendach – 10 x 15 x 6,2 m

89.000,00 €

exkl. 19 % MwSt.

Firma: **MCR**



SCHERRER PROFIL

SCHERRER Handelsgesellschaft mbH

✉ miete@scherrer-online.de

☎ +49 5132 92000

🌐 <https://www.scherrer-online.de>

📍 Sehnde

Über uns:

SCHERRER liefert seit über 50 Jahren Maschinen, Zubehör und Verbrauchsmaterial aus den Bereichen Reinigungs-, Wärme- und Farbspritztechnik – im Verkauf und als Mietgeräte. Ob Hochdruckreiniger, mo

...

Auszug aus dem Branchenbuch und den Marktplatz-Angeboten

Lars Schlingensiepen packt an, packt zu und hilft beim Helfen

Der Möglichmacher



Alle Fotos: Lars Schlingensiepen

„Ich will etwas bewegen, so bin ich halt“. Lars Schlingensiepen will nicht nur etwas bewegen, sondern auch sich selbst. Stillsitzen ist nichts für den Mann aus Wuppertal. Für den Unternehmer aus der Eventbranche war die Corona-Pandemie deshalb sowohl geschäftlich als auch persönlich schwer zu ertragen. Aber ein Lars Schlingensiepen sitzt nicht rum und wartet. Er sucht sich was zu tun und schaut, wo er sich nützlich machen kann.

Die Lockdowns waren vorbei, die Folgen der Pandemie aber noch längst nicht, als im Juli 2021 das Ahrtal überflutet wurde und auch andere Regionen gegen das Jahrhunderthochwasser kämpften. Lars Schlingensiepen machte Platz im Lager und hat dort eine Art Umschlagplatz für Spenden eingerichtet. Außerdem hatte er LKW und Freiwillige. Er hatte Pumpen, Ideen und ein großes deutschlandweites Netzwerk aus Kollegen, Mitbewerbern und Bekannten. Und er hatte Ärmel, die er hochkrempeln konnte. „Wir aus der Eventbranche haben schnell gesehen, dass die öffentlichen Institutionen mit dem Ausmaß dieser Katastrophe überfordert waren“, stellt er fest. „Und wir haben ja Erfahrung mit Logistik, mit

temporärer Infrastruktur und mit dem Arbeiten unter Zeitdruck.“

Also greift er zum Telefonhörer, sucht Mitstreiter:innen, sammelt Spenden, spricht mit Menschen, die sich vor Ort auskennen. „Am Ende haben wir in rund 3 Wochen über 100 LKW mit Pumpen, Lebensmitteln, Putzzeug, Schaufeln und Kleiderspenden da hingebraht.“ Außerdem haben sie Zelte aufgebaut als Notunterkünfte für Helfer:innen vor Ort, zur Essensausgabe oder als Sammelstellen für die vielen Spenden, die dort ankamen. „Dazu gehört das Organisieren der Spendenausgabe, aber auch das ganz profane Aussortieren von Altkleidern“, berichtet der 43-jährige, „denn was manche Leute als Kleiderspenden abgegeben haben, das spottet jeder Beschreibung.“ Pragmatisch organisierte Lars Schlingensiepen, dass Spenden dort ankamen, wo sie gebraucht wurden.

„Ich helfe beim Helfen“

Ein Anwalt aus seinem Netzwerk entwirft eine Vorlage für eine Erklärung, mit der die freiwilligen Helfer*innen das Unternehmen von Schadenersatzansprüchen entbinden.



Insgesamt gilt: „Ich stelle mich in eine Reihe mit den vielen anderen, die geholfen haben. Jeder macht halt, was er am besten kann. Ich kann Orga,“ sagt er lachend und präzisiert: „Meine Kernkompetenz ist, den Helfern zu helfen, dass sie besser helfen können.“

Über einen Kontakt mit ADRA Deutschland e.V. entstand dann später die ADRA-soteria gGmbH, für die Lars Schlingensiepen zunächst ehrenamtlich als Geschäftsführer tätig war. „Über eine gGmbH lassen sich Spenden in Deutschland nachhaltiger verwenden. Es braucht eine andere Struktur als das Helfen im Ausland“, erklärt er. Aktuell betreibt die ADRA-soteria zum Beispiel noch eine Container-Wohnanlage in Schleiden für Menschen, die noch nicht in ihre Häuser und Wohnungen zurückkehren konnten. „Ich sage immer, wir machen das für Deutschland hilft, das kennt jeder“, so Schlingensiepen, „ADRA Deutschland e.V. ist nämlich Gründungsmitglied von Aktion Deutschland hilft e.V.“

Gelebte Inklusion

Ein anderes wichtiges Projekt für den Eventprofi begann 2022 nach dem Überfall Russlands auf die Ukraine. „Auf einmal waren da ukrainische Gehörlose, die Unterkünfte brauchten. Das Bergische Land ist ja schon seit langer Zeit ein Hotspot für Gehörlose aus den Ländern der ehemaligen Sowjetunion. Die Menschen hatten hier also Ansprechpartner*innen, aber zunächst keine Wohnungen.“ Lars Schlingensiepen kümmert sich. Und: er macht aus der Not eine Tugend. „Corona war vorbei, aber von meinen Leuten hatten einige die Branche gewechselt oder sich 9-to-5-Jobs gesucht.“ Und hier waren nun Männer aus der Ukraine, wollten arbeiten und brauchten Jobs. Der Unternehmer sieht es als Chance. Das Unternehmen kümmert sich um Aufenthaltspapiere und deutsche Behindertenausweise, außerdem um die Wohnungssuche, Behördengänge oder die Anmeldung im Kindergarten. „Was man so braucht, wenn man mit nichts als einem PKW in einem fremden Land ankommt.“

Die Beschäftigung der neuen Kollegen sieht er zunächst als Versuch. „In der ersten Saison sind wir mit Minijobs gestartet.“ Inzwischen beschäftigt die Event Total GmbH fünf gehörlose Ukrainer, immerhin fast die Hälfte der Belegschaft aus insgesamt 12 Leuten. „Wir haben inzwischen auch ukrainische Vorarbeiter“, so der Geschäftsführer, „auf die wir uns voll und ganz verlassen können.“ Die Teams sind natürlich gemischt – Gehörlose und Hörende, Ukrainer und Deutsche

arbeiten zusammen. „Das ist gelebte Inklusion“, freut sich Lars Schlingensiepen. Gerade kürzlich hat er alle Kollegen zu Ersthelfern ausgebildet. „Dazu haben wir von der Stadt Dolmetscher bekommen.“ Denn die Sprachbarriere ist natürlich noch da: „Wer Vollzeit arbeitet, hat ja nicht viel Zeit zum Lernen.“ Und so sind die Anerkennung von Berufsabschlüssen oder Führerscheinen, die Weiterbildung etwa im Bereich Brandschutz oder der Erwerb von IHK-Abschlüssen vor allem sprachlich herausfordernd. „Aber für uns lohnt sich das trotzdem“, konstatiert Lars Schlingensiepen ganz klar „denn Mitarbeiter zu finden ist echt schwierig geworden.“

Am Ende müssen vor allem die Zahlen stimmen. Denn bei all dem Guten, das er auf den Weg bringt, darf natürlich nicht in Vergessenheit geraten: Lars Schlingensiepen ist vor allem Unternehmer. Einen Full Service aus Zeltvermietung, Auf- und Abbau, Mobiliar, Infrastruktur, aber auch Baustelleneinrichtungen bietet er mit der 2006 gegründeten Event Total. „Also eigentlich alles außer Essen und Personal“, präzisiert er. Während des Gesprächs ist er durchgehend in Bewegung zwischen seinem 2.500 m² großen Lager und der 1.500 m² umfassenden Freifläche. Einen Schrittzähler braucht der Mann mit den langen Haaren und dem Bart jedenfalls nicht.

Claudia Schuh

www.event-total.de

FloorStak®

SIE PLANEN DEN BAU EINER EISBAHN?

Dann müssen Sie mit einer ebenen Bodenstruktur beginnen.



Die Wintersaison steht schnell vor der Tür, daher ist jetzt ein guter Zeitpunkt, um mit der Planung zu beginnen. Wir haben mehr als 15 Jahre Erfahrung im Unterbau und Nivellierung von Böden sowie temporären Bauten für alle Arten von Veranstaltungen, einschließlich Eisbahnen.



Marc Bartschat, Carl-Diem-Straße 38, D-58809 Neuenrade
MarcBartschat@floorstak.de, +49 2392 507844

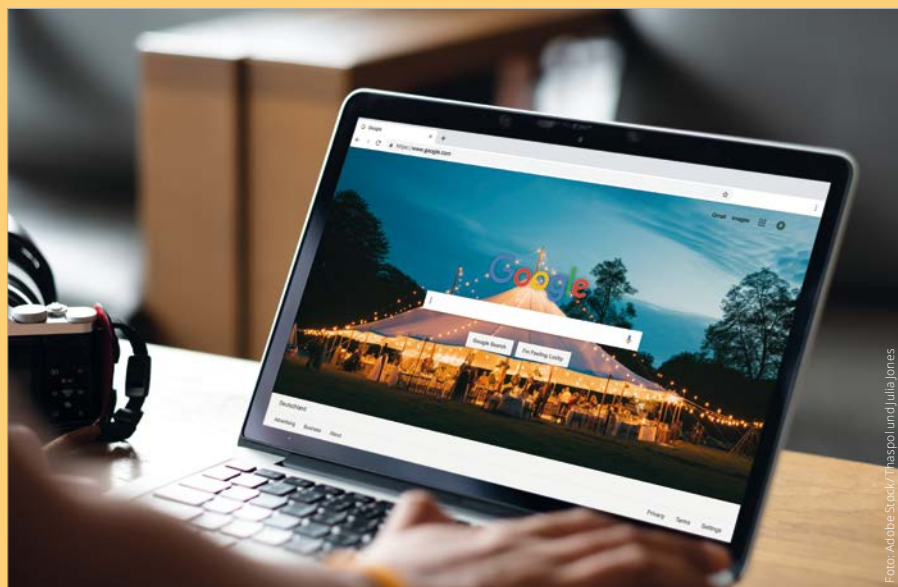
Der erste Klick entscheidet

Wie Zeltvermieter über Google neue Kunden gewinnen

Für viele Zeltvermieter beginnt der erste Kundenkontakt nicht mehr am Telefon, sondern bei Google. Wer bei Suchanfragen wie „Festzelt mieten“ oder „Eventzelt Verleih in der Nähe“ ganz oben erscheint, hat deutlich bessere Chancen auf neue Anfragen. Hier gilt es sichtbar zu sein, wenn die Kunden suchen.

Viele Unternehmen investieren viel Zeit in ihre Webseite, kümmern sich aber kaum um die Darstellung in den Suchmaschinen. Denn ohne die Optimierung der eigenen Seite für die Auffindbarkeit bei den richtigen Schlagworten, wird das meiste Potenzial verschenkt. Ebenso unterschätzen viele auch die Bedeutung der lokalen Google-Sichtbarkeit. Besonders wichtig ist dabei das sogenannte Google-Unternehmensprofil. Dieser kostenlose Eintrag erscheint direkt in den lokalen Suchergebnissen und auf Google Maps. Interessenten finden dort auf einen Blick Adresse, Telefonnummer, Öffnungszeiten und die Bewertungen eines Unternehmens.

Positive Kundenbewertungen stärken nicht nur das Vertrauen potenzieller Auftraggeber, sondern verbessern auch die Position in den Suchergebnissen. Es kann sich daher lohnen, zufriedene



dene Kunden aktiv um eine Bewertung zu bitten.

Ebenso wichtig sind aktuelle Fotos von aufgebauten Zelten, Veranstaltungen oder von interessanten Referenzprojekten. Sie vermitteln potenziellen Kunden schnell einen Eindruck von Qualität und Erfahrung. Gleichzeitig sind sich auch Inspiration und zeigen, was alles möglich ist.

Viele dieser Maßnahmen lassen sich ohne großen technischen Aufwand

auch selbst umsetzen – können jedoch entscheidend dafür sein, ob ein Unternehmen online sichtbar ist oder ob potenzielle Kunden mit der ersten Anfrage beim Wettbewerb landen.

Unsere Agentur NR.digital hält weitere Informationen und praktische Tipps rund um Online-Marketing und mehr Sichtbarkeit im Internet für Sie parat.

Carsten Meiners

www.nrdigital.de



Impressum

Herausgeber/Kontakt

Helmer Verwaltungs GmbH & Co. KG,
Thomas Helmer,
Zum Roden 9, 31275 Lehrte
Tel. 05132 / 830 84 55
thelmer@zeltnews.de
www.zeltnews.de

Redaktion

Thomas M. Ruthemann, Tel. 0170 / 54 00 297
tmruthemann@zeltnews.de

Redaktionelle Mitarbeit

Claudia Schuh

Satz/Gestaltung

Mike Patzig, Tel. 0156 / 7979 3433
mpatzig@zeltnews.de

Anzeigen

Thomas Helmer, Tel. 0162 / 106 90 90

Vertrieb

Deutsche Post AG
Mitglieder des ITRS

Erscheinungsweise

3 x jährlich

Alle Rechte vorbehalten. Insbesondere dürfen Nachdruck, Vervielfältigungen jeder Art (über Datenträger wie CD-Rom, DVD etc.), die Aufnahme in Online-Dienste und Internet nur nach vorheriger schriftlicher Bestätigung des Herausgebers erfolgen.

Eine Haftung für die Richtigkeit der Veröffentlichung kann trotz sorgfältiger Prüfung nicht übernommen werden. Die Zeitschrift,

die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne schriftliche Zustimmung des Verlags unzulässig. Dies gilt für auch für Vervielfältigung, Überarbeitungen, Übersetzungen oder Speicherung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen und dergleichen in dieser Zeitschrift berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zur Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutzgesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürfen.

© Helmer Verwaltungs GmbH

Titelfoto: Eschenbach

ALLES IN TROCKENEN TÜCHERN

Erfreut sich immer größerer Beliebtheit: Nach dem Waschen von Planen die Keder, Schnüre & Co. lagerfertig trocknen!

Mehr zu unseren Trocknungsanlagen:



Keder-Trocknung: Die TA-Serie

Die Trocknungsanlagen der TA-Serie trocknen Ihr gereinigtes Planenmaterial schnell, schonend und effektiv. Nach dem Durchlauf sind Ihre Dachplanen, Seitenwandplanen oder auch Giebelplanen sofort einlagerungsfähig – sie brauchen nicht mehr aufgehängt zu werden. Dies spart nicht nur Zeit, sondern auch wertvolle Fläche. Die TA-Serie gibt es in verschiedenen Ausführungen und für Breiten bis 6 m – sowie ganz individuell an Ihre Anforderungen angepasst.



- ✓ zuverlässiges Trocknungsergebnis verhindert Schimmelbildung
- ✓ direktes Einlagern, kein Aufhängen mehr nötig
- ✓ Umluftsystem für optimale Energieeffizienz

SKP GmbH

In den Waldäckern 28
D-75417 Mühlacker

Tel.: +49 (0) 7041 815910

info@skp-gmbh.com

www.skp-gmbh.com



Erhalten Sie auch unseren Newsletter und bleiben Sie über Aktionen informiert! Melden Sie sich an unter:
newsletter@skp-gmbh.com

WIR SCHAFFEN RÄUME, WO ES KEINE GIBT!

SKALIERBAR. FLEXIBEL. MODULAR.



EVENT

Festivals · Sport Events · Gastronomie

BUSINESS

Messen · Showrooms · Verkauf

INDUSTRIE

Lager · Produktion · Infrastruktur



Zelt- und Hallensysteme für Events, Industrie und Handel.

RÖDER Zelt- und Veranstaltungsservice GmbH

Am Lautenstein 5
63654 Büdingen
Germany

T.: +49 6049 700 0
info@roder.com
www.roder.com

ORGATENT AG

Gewerbe Badhus 7
6022 Grosswangen
Switzerland



Management
System
ISO 9001:2015
ISO 14001:201
www.tuv.com
ID 900032581

T.: +41 41 980 49 39
info@orgatent.ch
www.orgatent.ch