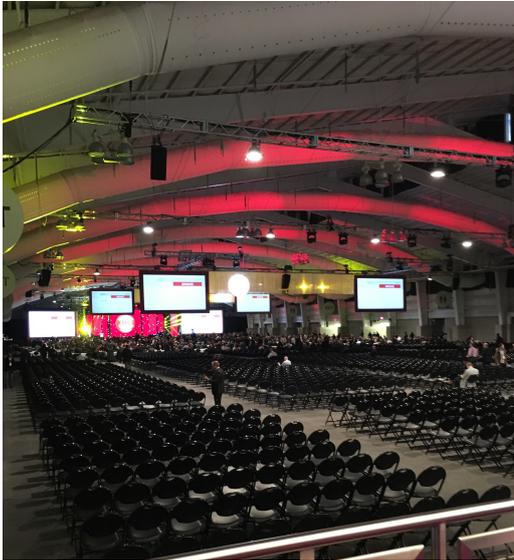




New York City im Januar ist kalt, oft nass und mit dem Central Park, der grünen Lunge im Herzen im Winterschlaf, eigentlich nicht der Ort an den man reist, um aufregende Tage zu verbringen. Nichtsdestotrotz wird es jedes Jahr wieder zu dem inoffiziellen Wallfahrtsort der internationalen Handelswelt und ihrer Lieferanten.

Wenn die National Retail Federation, der US-amerikanische Handelsverband zur Messe und zum Kongress ruft reist die ganze Welt. NRF nennt sich selbst den weltgrößten Handelsverband, der Händler in den USA und mehr als 45 Ländern vertritt. Entsprechend groß, fast megalomane anmutend kommt der Kongress mit begleitender Messe daher.



Reihe um Reihe stehen die Stühle dicht aneinander in der Key Note Halle des NRF Kongresses.

Auch die exorbitanten Eintrittspreise von bis zu 4000 US\$ für ein Kongressticket und immerhin 1.250 US\$ nur für den Besuch der Messe schrecken anscheinend keinen der 33.500 Besucher nachhaltig. Insbesondere die starke Beteiligung der südamerikanischen Unternehmen ist erstaunlich angesichts der desolaten wirtschaftlichen Situation in Ländern wie Brasilien, Mexiko oder Venezuela. Das führt dann zu Wechselkursen, die im Kaufkraftvergleich fast unmoralisch anmuten. Man darf erstaunt sein: Die brasilianische Delegation verbringt 9 Tage in New York und bringt sogar eine eigene App in Portugiesisch auf die Smartphones, um die Landsleute durch die Stadt und die Menschenmengen beim Kongress zu genau zu planenden Break Out Sessions zu leiten.

Nun sind sie also da - die Süd-und Mittelamerikaner, die Europäer und die Asiaten... sogar den ein oder anderen Russen treibt es ins Convention Center Downtown am Ufer des Hudson. Es erwartet sie ein Kongress von Weltformat, allerdings oft mehr glänzend durch die schiere Anzahl der Vorträge und Break Out Sessions. 15 Keynote Vorträge in 3 Tage, und zusätzlich über 40 Breakout Sessions an **jedem** Tag - es ist schier unmöglich, da alles mitzunehmen; ganz davon abgesehen, dass man schnellen Fußes sein muss, um rechtzeitig bevor die Räume überfüllt geschlossen werden, einen Stuhl zu ergattern.

Selbstverständlich gibt es auch hier eine App, die einen nicht nur zu den Vorträgen leitet,

sondern auch ein Wegeleitsystem zu den Ausstellern. In Vorbereitung schickt einen die App auch noch auf eine Storecheck Tour durch ganz Manhattan - danach ist man eingestimmt auf die Themen.



Ach ja, Aussteller, die gibt es auch noch. Die begleitende Messe ist auch nicht unbedeutend - ungefähr 500 Unternehmen zeigen dort Ihre Dienstleistungen. Von a wie Adobe oder Atos, B wie Bizerba über i wie IBM oder Intel, bis s für SAP und x wie Xerox ist alles da, was Rang und Namen in der Ausrüstung von Handel hat. Auch die ein oder andere Startup lässt sich sehen, oft als Partner der großen Stände wie Microsoft. Viel Technologie wird hier gezeigt - optimal präsentiert in Fallbeispielen, wie ich es mir hier auf Messeständen oft wünschen würde.

Nach 4 Tagen New York, wunden Füßen und vollem Kopf kehrt man heim und fragt sich: Lohnt es sich? Um es ganz klar zu sagen: ein wenig megalomanisch ist es und entsprechend kaum zu managen und zu erfassen ... außer man bereitet sich wirklich gut vor. Wer sich Zeit und Muße nimmt, um im Vorfeld bereits die Break out Sessions zu markieren, die einen wirklich interessieren, wer sich eine Marschroute durch die Messe und optimaler Weise sogar schon Termine für Standbesichtigungen ausmacht, der kann viel mitnehmen, viel lernen, viel erfahren und auch viel Freude haben, viele Menschen kennen lernen und seinen Horizont erweitern.

... ach ... kleiner Tipp am Rande: Zieht bloß bequeme Schuhe an!

....mehr zu NRF in den nächsten Blogbeiträgen!