

Köpfe in LARGE FORMAT

CUSTOM-MADE-DISPLAYS VOM PROFI

Auf der Fespa 2010 staunten die Besucher nicht schlecht: Labate & Co. lockten mit der »Red Scarf Competition« hunderte von Besuchern an den Gemeinschaftsstand mit 3P in Halle B1 – ein eindrucksvoller Marketingerfolg für das erst vier Monate junge Unternehmen. LARGE FORMAT sprach mit Gründer Natalino Labate über sein neues »Baby«.

Als einer der federführenden Verantwortlichen für das Signware-Programm gehörten Sie zu den Pionieren im Bereich der Display- und Messebausysteme speziell für den Großformatdruck. Welches Zielpublikum sprechen Sie nun mit Ihrem eigenen Unternehmen an?

Auch Labate & Co. wendet sich vor allem an Großformat- und Werbetechnik-Dienstleister, schließlich kann ich in diesem Bereich auf rund 15 Jahre Erfahrung zurückblicken. Allerdings konzentriere ich mich mit meinem neuen Team eher auf das Projektgeschäft: Wir planen, bauen und montieren Display- und Messebausystem nicht von der Stange, sondern ganz genau auf die Bedürfnisse des Kunden abgestimmt. »Custom-made-Displays«, sozusagen.

Wie darf man sich das vorstellen? Haben Sie eine eigene Display-Produktion?

Natürlich. Halbzeug und Profile kaufen wir zu, doch unsere Systeme werden am Standort Arnsberg in der Nähe von Dortmund genau nach Kundenvorgaben gebaut. Mein Team besteht derzeit aus 16 Vollzeitkräften, darunter Planer, Architekten und Zeichner. Auf Wunsch vermitteln wir auch qualifizierte Montageteams.

Für welche Anwendungen sind Ihre Systeme geeignet?

Für alle, die unser Kunde will. Wir haben bereits für bekannte Unternehmen Messestände und Shop-Einrichtungen realisiert. Ich denke, dass künftig auch Inneneinrichtungen in Wohn- und Büroräumen wesentlich wichtiger werden. Gerade unsere Frameless-Systeme eignen sich sehr gut etwa für den Akkustikbau, aber auch für Wandbespannungen. Wichtig ist uns, für unsere Kunden



Natalino Labate setzt mit Labate & Co. auf das Projektgeschäft: Messestände maßgeschneidert statt von der Stange.

Ideen zu verwirklichen, die ihr Marken-Image, ihr Lebensgefühl oder ihre Produkte exakt abbilden.

Gutes Marketing kostet Geld – deshalb sollte es passgenau und nachhaltig sein, und deshalb bieten wir auch nachhaltige Produkte an: Unsere Systeme muss man nicht nach einer Messe wegwerfen, sie können immer wieder neu zusammengestellt werden. Das bedeutet für den Druckdienstleister auch: immer wieder neues Geschäft. Denn unsere Systeme animieren dazu, öfter mal einen neuen Druck einzusetzen. Schließlich ist der Wechsel so einfach.

Wo sehen Sie die Zukunft Ihres Unternehmens?

Wir haben ja gerade erst angefangen! Ich denke, dass in der Zukunft noch einige Überraschungen kommen werden.

KONTAKT:

www.labateandco.com



Der Messestand auf der Fespa 2010 in München erregte nicht nur wegen der »Red Scarf Competition« Aufsehen.