

# STARTSCHUSS IN DIE NEUE ORDERRUNDE



Michael Müller, Henkelman

„Riva ist für uns wichtig, weil es der erste Termin der Saison ist und alle da sind! Auch kleinere Händler sollten an den Gardasee kommen. Zum Beispiel wegen Lagerware und aktuellen modischen Schuhen – die kann man bei uns kaufen.“

erster  
Branchentreff  
der Saison

## Expo Riva Schuh: Eine menschliche Messe

Mit der Expo Riva Schuh fällt traditionell der Startschuss in die neue Orderrunde. Die Messe am Gardasee, in den 1970er-Jahren ursprünglich als Hotel-Ausstellung für Vertreter italienischer Schuhkollektionen mit Fokus Deutschland gegründet, hat sich längst zu einer internationalen Messe mit aktuell 1.455 Ausstellern aus 37 Ländern entwickelt. Internationalität nicht nur auf der Anbieterseite. Über Europa hinaus, finden auch immer mehr Einkäufer aus Asien und Übersee den Weg

nach Riva, um sich zu einem frühen Zeitpunkt einen Überblick über die neuen Kollektionen zu verschaffen. Rund 13.000 Besucher kommen laut Veranstalter in jeder Saison zur Messe an den Gardasee.

Für Einkäufer und Aussteller ist die Expo Riva Schuh weitaus mehr als eine Messe. „Man trifft sich hier am Gardasee in angenehmer Atmosphäre, genießt das schöne Ambiente und macht nebenbei gute Geschäfte“, fasst es ein Anbieter der ersten



## CHRISTOPH GESSNER, Supremo

„Die Expo Riva Schuh ist für uns mit die wichtigste und größte Messe, auf der wir ausstellen. Wir treffen hier alle DACH-Kunden, aber auch international hat sich die Messe positiv entwickelt. Wir stellen fest, dass auch kleinere, mittelständisch geprägte Händler an den Gardasee kommen, um sich zu einem frühen Zeitpunkt über das Angebot zu informieren.“





„Die Expo Riva Schuh ist der erste Branchentreff im Jahr bzw. der Saison. Nach Abschluss des Jahres sehen die Händler, wie man sich positioniert. Im Palazzo Congressi trifft man vor allem das DACH-Publikum. Ich schätze hier die gute Atmosphäre und den Service.“

Leo Burkhart, Kastinger

„Für uns ist die Expo Riva Schuh die zweite Station nach einem umfangreichen Store Check. Wir schauen zunächst, wie die modischen Themen umgesetzt wurden und können dann dementsprechend Muster ziehen.“



Heiko Bredehorn, Witt Weiden

Stunde zusammen. Der emotionale Faktor ist nicht zu unterschätzen. „Es ist eine menschliche Messe“, sagt Achim Gabor und hebt wie viele andere Big Player die persönlichen Kontakte und Gespräche in gelöster, entspannter Atmosphäre hervor. Es ist in der Tat schon fast ein Mythos: Ungeachtet der durchaus zeitaufwändigen, zum Teil recht mühsamen Anreise und allen Problemen der Branche zum Trotz ist man am Gardasee eigentlich immer in bester Stimmung.

ANZEIGE

Wem die Welt zu Füßen liegt, sollte Ricosta tragen.

Neue website: [www.ricosta.de](http://www.ricosta.de)

**RICOSTA**





**ACHIM GABOR, Gabor**

„Die Messe ist so schön früh. Die Kollektionen müssen noch nicht fertig sein. Und das Thema Schuhe bespricht man häufig nur am Rande. Auf der Expo Riva Schuh herrscht eine gelöste Stimmung. Es ist eine menschliche Messe. Man hat hier einfach mehr Zeit. Der Druck ist raus.“



Peter Iff, Görtz

„Riva ist für uns als erste Messe der Saison und aus Eigenmarken-Sicht wichtig. Darüber hinaus bietet sich der Termin für Schnellschüsse für sofort an. Bei den Brands steht die Kommunikation im Vordergrund. Das schätzen auch die Lieferanten, die von uns Feedback und Input erhalten.“

Für wen lohnt sich ein Besuch der Expo Riva Schuh? In erster Linie sind es die sogenannten „Großkunden“, Filialisten, Versender und online-Händler, die sich in Mitte Januar und Mitte Juni auf den Weg über die Alpen machen. Kleinere Händler trifft man eher selten. Schließlich richtet sich das konsumige bis mittelpreisige Angebot vor allem an Abnehmer größerer Volumen. Auch das Eigenmarken-Geschäft spielt eine wichtige Rolle. Die zahlreichen Anbieter aus Indien und Asien bieten dafür beste Voraussetzungen. Auch für Pronto Moda-Kollektionen ist der frühe Termin interessant. Ob Lagerware oder modische Neu-Entwicklungen – aktuelle, kurzfristig lieferbare Ware wird auf der Expo Riva Schuh immer häufiger angebo-

ten und gesucht. Das macht die Messe auch für kleinere Händler relevant.

#### GARDABAGS KOMMT IM JUNI

Das Angebot beschränkt sich ab Juni dieses Jahres nicht mehr ausschließlich auf Schuhe. Dem Outfit-Gedanken und der wachsenden Nachfrage folgend, wird die Messe um Taschen und Accessoires erweitert. Zur kommenden Ausgabe (16. bis 19. Juni 2018) findet erstmals die neue Messe „Gardabags“ statt. Auf rund 2.000 Quadratmetern werden etwa 60 Anbieter mit Kollektionen des konsumigen/mittleren Preissegments erwartet. Als Fläche dient die direkt an den Palazzo Congressi angrenzende Halle Palavela.

Dr. Claudia Schulz

## 5 GRÜNDE, DIE EXPO RIVA SCHUH ZU BESUCHEN



1. Die **Expo Riva Schuh** ist das erste Event der Saison und bietet sich somit an, Entwicklungen zu verfolgen
2. Hier können die **Einkäufer** internationale Kollektionen zu einem frühen Zeitpunkt sehen
3. Die **Präsenz** zahlreicher asiatischer Unternehmen ermöglicht es, sich aufwändige und teure Reisen nach Asien zu sparen
4. Die Messe wird zur **Orientierung** und Order im Fast Fashion Segment immer wichtiger
5. Es geht immer weniger um **Saison-Denken** und die Produktionszeiten werden kürzer. Das Prinzip see now/buy now greift auch auf die Schuhbranche über.

Carla Costa, General Manager Expo Riva Schuh



Christian Böhm, Marco Tozzi

„Riva ist für uns wichtig, weil wir hier zum Auftakt der Saison eine hohe Anzahl internationaler Kunden treffen, mit denen wir uns austauschen. Die Messe ist generell hervorragend frequentiert. Die deutschen Großkunden sind alle hier und die internationale Akquise ist auch sehr gut. Die Einkäufer laufen einem so nicht überall in die Arme. Riva ist ein Get Together.“



„Man sieht hier immer die gleichen Gesichter – im positiven Sinne! Der frühe Austausch und die frühe Information sind gut. Kunden erhalten hier einen frühen Überblick. Und wir bekommen wertvollen Input aus dem Markt.“

Michael Zoller, Berkemann Gruppe

## RALF GROSSMANN, Dockers



„Für Händler ab einer gewissen Umsatzgröße ist die Expo Riva Schuh unverzichtbar. Wir haben unseren Stand vergrößert! Es gibt verschiedene Gründe, die für Riva sprechen: Die Kunden haben zum ersten Mal die Möglichkeit, die Kollektion im Ganzen zu sehen. Außerdem können wir hier auf Wünsche eingehen und eventuell in die Kollektion einfließen lassen.“

# Lamica

We exhibit at

## *The Micam, Milano*

11. – 14. Februar

## *The Brandboxx, Salzburg*

18. – 19. Februar

## *Campus Starter ANWR, Mainhausen*

20. – 22. Februar

## *Buy & Bloom ANWR, Nieuwegein*

4. – 6. März

## *Gallery Shoes, Düsseldorf*

11. – 13. März

## *ANWR Order Herbst, Mainhausen*

14. – 16. März

## *Moda Made in Italy, München*

25. – 27. März



Frank Boekhoorn – Mentha Moda  
Bettinkhorst 21 – 7207 BP Zutphen  
The Netherlands

Phone: +31 (0) 575 571 516  
Mobile: +31 (0) 6 224 434 10

[www.lamica-snc.it](http://www.lamica-snc.it) – [www.menthamoda.com](http://www.menthamoda.com)