



Pressemitteilung

Heiß, heißer, TRENDS UP WEST

Wie heiß Trends sein können, stellte die TRENDS UP WEST in den vergangenen drei Tagen mit voller Energie unter Beweis. Bei bestem Sommerwetter verwandelten 303 Aussteller mit 450 Marken das Areal Böhler in einen Hotspot der Lifestyle-Branche. Mehr als 3.100 Besucher – und damit noch ein paar mehr als im vergangenen Jahr – wollten sich das erste Order-Event für die zweite Jahreshälfte nicht entgehen lassen und deckten sich in allen Segmenten mit frischen Sortimenten ein. Die 7. Edition hat dabei deutlich gezeigt: Ohne die TRENDS UP WEST würde der Konsumgüterbranche etwas fehlen.

Ein besonderer Vibe für die Branche

Der besondere Vibe, der entspannte Flow – genau das macht die TRENDS UP WEST zu einer einzigartigen Konsumgüter-Show in Deutschland und darüber hinaus. Top-Brands und vielversprechende Newcomer nutzen die Plattform, um ihre neuesten Produkte einem breiten Fachpublikum zu präsentieren. Zwei Ausstellungshallen mit insgesamt 15.000 Quadratmetern Fläche waren dafür vom 28. bis 30. Juni bis auf den letzten Quadratmeter gefüllt. Sogar der Pumpenraum – Heimat der Coffee Lounge – bot noch Platz für Aussteller. 3.100 Gäste wollten sich all das nicht entgehen lassen – auch in diesem Jahr nahm die Frequenz von Tag zu Tag zu, und der Montag war trotz Temperaturen von weit über 30 Grad im Rheingebiet ein starker Messetag.

Die Community wächst weiter

„Es hat sich gezeigt, dass die TRENDS UP WEST als Trendplattform eine echte Community aufgebaut hat und mit Inspirationen und neuen Ideen die Bedürfnisse vieler Händler deckt“, erklärte Willo Blome (blomus) stellvertretend für die drei Organisatoren Florian Burghard (sompex) und Marco Hübecker (fleur ami).

Die Aussteller lobten die reibungslose Organisation vor Ort, das Catering kam bei allen sehr gut an: „Wir wissen, wie viel Arbeit unsere Aussteller in ihr Business stecken. Deshalb ist es unsere Aufgabe, ihnen die Teilnahme bei uns so einfach wie möglich zu machen. Wir sind zwar ein kleines Team, aber jederzeit erreichbar. Wir helfen und unterstützen, wo wir nur können – damit sich unsere Aussteller ganz auf ihren Vertrieb konzentrieren können“, erklärt TUW-Projektleiter Christian Kasch. Die sommerliche Atmosphäre trug dieses Mal ihren Teil dazu bei, dass im Laufe der drei Tage immer häufiger vom Begriff der „Wellness-Messe“ mit perfekter Work-Life-Balance die Rede war.

Reichweite auch in der digitalen Welt

Das zeigt sich auch in der digitalen Welt: Immer mehr Influencer und Händler mit Social-Media-Accounts besuchen die TRENDS UP WEST, sodass sich die Reichweite auf Instagram und Co. bis zum 30.06. inzwischen allein auf Instagram auf rund eine halbe Million Ansichten summiert hat.

Außerdem waren die meisten Aussteller extrem aktiv auf Instagram: Es gab zahlreiche Stories und Beiträge, die zur hohen Reichweite beigetragen haben. Darüber hinaus waren auch einige Influencer vor Ort, die mit ihren Posts für kreatives Storytelling rund um die TRENDS UP WEST gesorgt haben.

Internationaler denn je

Dabei ist die TRENDS UP WEST in diesem Jahr mit Ausstellern aus 12 Ländern deutlich internationaler geworden. 25 Unternehmen allein aus den Niederlanden, zwei aus Belgien und eines aus Luxemburg werteten die Show als Orderplattform auf – schließlich sind die Benelux-Marken für ihren hohen Trendfaktor bekannt. Die Kooperation mit der niederländischen Fachmesse showUP zog noch mehr Besucher aus dem Nachbarland über die Grenze. Ebenfalls gut vertreten waren Aussteller aus Österreich (5) und Dänemark (3). Düsseldorf als Veranstaltungsort bietet mit seiner weltoffenen Art, seiner lebendigen Kreativszene und einem internationalen Publikum den idealen Rahmen für eine Veranstaltung wie die TRENDS UP WEST. Die Stadt ist längst ein Anziehungspunkt für kreative Köpfe und trendbewusste Händler geworden – dieser Spirit spiegelt sich auch in der besonderen Atmosphäre der Messe wider.

Vielfalt für alle Handelsformate

Inhaltlich bot die Veranstaltung mit den erfolgreichen Themenwelten „Home, Deco & Fashion“, „Gift & Paper“, „Cook, Eat & Drink“ sowie „Outdoor & Living“ ein breites Angebot für alle Handelsformate. Vor Ort waren unter anderem GPK-Fachhändler, Möbelhändler, Onlineshops, Concept Stores, Floristen, Modehändler und Papeterien, aber auch Inneneinrichter und Stylisten vertreten. Ein besonderes Stimmungshighlight war der Samstagabend, an dem traditionell das Zusammensein der Aussteller im Mittelpunkt steht.

Stimmen aus dem Projektteam

Christian Kasch, Projektleiter, blickt schon nach vorn: „Es war großartig zu erleben, wie viel positive Energie auf dieser Show an den drei Tagen geflossen ist. Nun stellen wir die Weichen, um 2026 wieder eine Schippe draufzulegen. Wir wissen, dass es eine Herausforderung ist, bei der Event-Vielfalt in Deutschland und Europa Händler aus der Reserve zu locken. Aber eins ist sicher: Wir lassen nicht locker.“

Save the Date

Die nächste TRENDS UP WEST findet vom 27. bis 29. Juni 2026 statt.

Der direkte Link zur TRENDS UP WEST

Kontakt:

Trends Up UG
Christian Kasch
Zur Hubertushalle 4
59846 Sundern

Telefon: +49 (0)211 52280920

Mail: christian@trendsupwest.com