

Frage an Eugen Egetenmeir

„Inwieweit machen Messen Märkte?“

Messen bündeln Märkte. Sie sind Marktplätze – und schaffen somit Märkte. Dies verdeutlicht auch der Slogan der Expo Real „Alle Märkte zur gleichen Zeit am gleichen Ort“. Hier treffen sich drei Tage lang die Führungskräfte der internationalen Gewerbeimmobilienbranche in München, um Projekte weiter zu entwickeln, Investitionspotenziale aufzuspüren, Partner in neuen Märkten zu finden und fundiertes Expertenwissen zu Entwicklungen und Trends der Immobilienwirtschaft zu erhalten. Hier finden die relevanten Immobilienmärkte einen Ort, an dem sie sich zum einen austauschen und darstellen können – der ihnen zum anderen auch Impulse für ihre Weiterentwicklung gibt.

Verstärkte Präsenz von Mittel- und Osteuropa

Bestes Beispiel dafür sind Mittel-, Ost- und Südosteuropa (MOE). Die politische und wirtschaftliche Stabilisierung, die diese Länder im Rahmen der EU-Erweiterung gerade erfahren beziehungsweise schon erfahren haben, spiegelt sich auch auf der Messe hier in München wider. Die Fläche, die Aussteller aus diesem Raum belegen, ist bei der Expo Real 2006 im Vergleich zum Vorjahr um ein Drittel gewachsen. Neben schon langjährig präsenten Ländern wie zum Beispiel Russland, Polen, Tschechische Republik, Ungarn kommen Unternehmen aus Bulgarien, Slowenien, der Slowakei oder Albanien neu nach München, um Partner für ihre Weiterentwicklung zu finden.

Über Messen zu neuen Märkten – diese programmatische Aussage gilt gerade am Standort München in besonderer Weise mit Blickrichtung auf die aufstrebenden Märkte der neuen EU-Mitgliedsländer, der EU-Beitrittskandidaten und weiterer Aspiranten. Dies gilt nicht nur für die dortigen Immobilienmärkte, Messen erleichtern auch den Zugang zu Investitionen in

Infrastruktur und Produktion. Als der den MOE-Ländern nächstgelegene, internationale Großmesseplatz hat der Standort München mit den Schwerpunkten seines Messeprogramms dafür die besten Voraussetzungen.

Die Messe München gehört zu den zehn führenden Messveranstaltungen weltweit und den fünf größten Messegesellschaften in Deutschland. Ausgewiesene Kompetenzfelder der Messe München sind die Bauwirtschaft, der Maschinen- und Anlagenbau und Neue Technologien ebenso wie Messen für hochwertige Konsumgüter und für das Handwerk. Aus diesen Feldern veranstaltet die Messe München international renommierte Leitmesse wie die Baustoffmesse Bau oder die Baumaschinenmesse Bauma, die übrigens flächenmäßig die größte Messe der Welt ist. Am Ende des gesamten Prozesses des Bauens stehen die Immobilien, für die die Messe München die Expo Real etabliert hat.

Die Immobilienmesse hat sich seit ihrer Premiere 1998 überaus positiv zu einem

der führenden Marktplätze der Gewerbeimmobilienbranche entwickelt. Als internationale Fachmesse vereint sie länder- und branchenübergreifend die Märkte an einem Ort. Wer hierher kommt, kann es sich sparen, aufwendig um die Welt zu reisen, denn die Welt der Immobilien trifft sich drei Tage lang in München. Die Top-Entscheider schätzen die Expo Real außerdem als Marktplatz, weil sie hier das ganze Spektrum der Immobilienwirtschaft antreffen: Projektentwickler, Corporate Real Estate Manager, Immobilien Consultants, bedeutende Wirtschaftsstandorte, Finanzdienstleister und alle weiteren Beteiligten rund um die Gewerbeimmobilien bis hin zu ihren Nutzern.

Sie bildet somit die gesamte Wertschöpfungskette ab – und moderiert daher den Austausch und die Vernetzung zwischen den beteiligten Branchen. Aber nicht nur drei Tage lang im Oktober, begleitet die Messe die Immobilienwirtschaft das ganze Jahr hindurch, mit einem eigenen Magazin und dem Expo Real Newsletter.



„Wer hierher kommt, kann es sich sparen, aufwendig um die Welt zu reisen.“

Eugen Egetenmeir,
Mitglied der Geschäftsführung,
Messe München GmbH,
München

Nicht nur am eigenen Standort engagiert sich die Messe München: Als international ausgerichtete Gesellschaft will sie ihren Kunden auch den Zugang zu neuen Märkten öffnen. Mittlerweile veranstaltet die Messe München Fachmessen in Asien, Russland, im Mittleren Osten und in Südamerika. Auch der Wirtschaftsraum Fernost ist von Interesse. Er erreichte im Jahr 2005 (ohne Japan) bei den Bruttoinlandsprodukten ein durchschnittliches Wirtschaftswachstum von 7,7 Prozent. Daher gewinnen auch die dort ansässigen Immobilienmärkte weltweit stark an Bedeutung.

Für diese aufstrebenden Märkte veranstaltet die Messe München dieses Jahr in Macau eine Fachkonferenz: Die Expo Real Asia, die am 5. und 6. Dezember 2006 im Macau Tower Convention & Entertainment Center stattfinden wird. Die Konferenz mit einem begleitenden Ausstellungsbereich vermittelt einen kompakten Einblick in die aktuellen Trends der Immobilienmärkte in der Region Asien-Pazifik. Dabei werden einzelne Standorte, Regionen, Finanzierungsmodelle sowie konkrete Projekte präsentiert. Dieses Engagement trägt, ob in China, in Mittel- und Osteuropa oder in Deutschland selbst, dazu bei, dass die Globalisierung als Chance und nicht als Bedrohung erfahren werden kann. Die Messe München dient so dem erfolgreichen Business ihrer internationalen Klientel und ihrer Kunden.

Von solchen Marktplätzen gehen Impulse an die internationale Branchenwelt aus, sie sind Foren für Dialog. Die Expo Real in München gewährleistet dies durch ihr Konferenzprogramm mit mehr als hundert Einzelveranstaltungen, die fundierte wie praxisbezogene Informationen zu aktuellen Themen geben. Das Beispiel REITs zeigt, wie wichtig das Dialog-Forum „Messe“ ist. Die Expo Real war bei der Debatte um die REIT-Einführung eines der ersten Foren in Deutschland und zugleich Sprachrohr, das dem Thema eine breitere Basis verschafft. Die Messe hat damit einen Beitrag geleistet, die Diskussion in die Fachöffentlichkeit und in die

Politik hineinzutragen. 2007 kann voraussichtlich mit der Einführung von REITs in Deutschland gerechnet werden.

Erstmals in diesem Jahr widmet sich das Konferenzprogramm auch dem Thema „Derivate“. In den letzten 20 Jahren wurde eine ganze Reihe von Derivaten entwickelt, jüngst nun auch für den Immobilienmarkt. Mit diesen Finanzierungsinstrumenten lassen sich Immobilienrisiken managen, ohne dass tatsächlich Gebäude erworben oder verkauft werden müssen. Darüber werden sich Experten auf der Expo Real 2006 austauschen – ebenso wie über Exitstrategien für internationale Investoren, die kurzfristig aus einer Anlage aussteigen wollen.

Auf konkrete Abschlüsse ausgerichtet

Entscheidend für diesen Dialog und die Qualität eines Marktplatzes sind auch die Akteure. Bei der Expo Real sind die Player aus den Führungsetagen der Unternehmen persönlich vor Ort. Dies belegen Statistiken: 80 Prozent der Fachbesucher bekleiden Top-Management-Positionen. Daraus resultiert auch das Image als Networking-Messe, weil sich hier die führenden Köpfe treffen, um Projekte weiter zu entwickeln, Investitionen zu planen, Geschäfte konkret anzugehen.

Dass sich die Messe als bedeutender Marktplatz der internationalen Immobilienbranche etabliert hat, bestätigt auch der stetig wachsende Zuspruch: In diesem Jahr werden rund 1 550 Unternehmen aus 35 Ländern ausstellen. Dies entspricht einem Wachstum von rund zehn Prozent im Vergleich zur Vorveranstaltung (1 415 Aussteller) mit zunehmender internationaler Teilnahme. Auch flächenmäßig hat die Messe weiter zugelegt: Erstmals werden fünf Hallen und damit 52 000 Quadratmeter auf dem Gelände der Neuen Messe München belegt. Diese Zahlen verdeutlichen, dass die Expo Real 2006 mehr denn je ein international stark nachgefragter Immobilien-Marktplatz ist. ■