

Messeausgabe 2007

Messen als Moderatoren der Immobilienwirtschaft

Eugen Egetenmeir

Märkte brauchen Transparenz und Kommunikation. In kaum einer Branche ist das so wichtig und gleichzeitig so schwierig wie in der Immobilienwirtschaft. Messen versuchen hierzu einen Beitrag zu leisten, indem sie die Entscheider zusammenbringen. Als ein wichtiges Forum hat sich binnen zehn Jahren die Expo Real entwickelt, die sich sogar als internationale Leitmesse sehen möchte. Dass ihr Anteil an ausländischen Teilnehmern aber geringer ist als bei der Mipim in Cannes, scheint für den Autor kein Widerspruch zu sein. Denn statt auf Masse setze man in München auf Qualität und suche sich seine Aussteller aus. Schließlich gelte es, den Ruf als Arbeitsmesse zu stärken. (Red.)

Grenzüberschreitende Immobilieninvestitionen werden im Jahr 2007 ein neues Rekordniveau erreichen. Nach Schätzung von Degi Research sollen rund 390 Milliarden US-Dollar direkte gewerbliche Investitionen getätigt werden. Die Immobilienwirtschaft, vor allem das grenzüberschreitende Geschäft, wächst wie nie zuvor. Um dieses Potenzial effektiv ausschöpfen zu können, braucht die internationale Immobilienwirtschaft Orte und Einrichtungen, an denen sie sich regelmäßig zu einem festen Termin treffen, austauschen, darstellen und vernetzen kann. Aus diesem Grund gehören Messen zu den bevorzugten Instrumenten der persönlichen Kommunikation von Unternehmen mit ihren Kunden. Denn Messen sind direkt, persönlich und erlauben Interaktion und Kommunikation auf engstem Raum und in kürzester Zeit.

Aussteller aus über 40 Ländern erwartet

Dies leistet die Expo Real für die Immobilienwirtschaft. Sie bietet jedes Jahr im Herbst ein Forum für die Wertschöpfungskette rund um die Immobilie – und dies branchenübergreifend: Vom Projektentwickler, Corporate Real Estate Manager über Immobilienberater, bedeutende Wirtschaftsstandorte, Finanzdienstleistern bis hin zu den Nutzern. Ihr gemeinsames Ziel: Drei Tage lang intensive Gespräche zu führen, Kontakte zu vertiefen – und natürlich Neugeschäft zu initiieren.

Aber auch länderübergreifend bündelt die Messe die Branche. In München sind im Oktober zeitgleich alle Märkte an

einem Ort: West-, Mittel- und Ost-Europa, Asien, der Mittlere Osten und Nordamerika.

Dieses Jahr werden Aussteller aus über 40 Ländern erwartet. Nahezu ein Drittel der Fläche ist international belegt. Auf der Messe spiegeln sich nicht nur die Marktkonjunktur, sondern auch neue Strömungen und Entwicklungen, die die internationale Immobilienwirtschaft bewegen, wider. Besonders auffallend ist dieses Jahr das starke Interesse aus Russland und den Vereinigten Arabischen Emiraten. Erstmals werden sich auch indische Aussteller in München präsentieren.

Den Erfolg einer Veranstaltung bedingen aber auch Faktoren wie Standort und Kultur. Kommunikation und Handel sind uns in Deutschland in die Wiege gelegt, wie unsere Geschichte zeigt. In Deutschland liegt der Ursprung des Messewesens mit Wurzeln bereits im Mittelalter. Heute finden zwei Drittel der führenden internationalen Fachmessen in unserem Land statt. Allein das Portfolio der Messe München umfasst 40 Fachmessen. Jährlich nehmen über 30 000 Aussteller aus mehr als 100 Ländern und mehr als zwei Millionen Besucher aus über 200 Ländern an den Veranstaltungen in München teil. Heute sind Messen Informations- und Kommunikationsmärkte. Nicht die Verkauforder steht im Vorder-

Der Autor

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

grund, sondern die Geschäftsanbahnung. Fachbesucher verschaffen sich einen Überblick über das Angebot einer Branche und informieren sich über neueste Entwicklungen und Trends. Moderne Fachmessen mit Leitmessecharakter präsentieren ein nahezu vollständiges, internationales Spektrum einer Branche und verfügen über einen globalen Einzugsbereich. Die Entwicklung der Expo Real über die vergangenen zehn Jahre zeigt deutlich, dass sie die Kriterien einer internationalen Leitmesse erfüllt.

Konzentration auf Kernbereiche

1998 startete die Immobilienmesse mit 147 Ausstellern, 2 528 Besuchern und 8 600 Quadratmetern Fläche im Münchner Order Center (Moc). Innerhalb der ersten drei Jahre konnte die Messe jährlich sowohl die Aussteller- als auch die Besucherzahlen verdoppeln. Der Umzug in die Neue Messe München trieb die positive Entwicklung weiter voran. Das Messegelände in München gilt als eines der modernsten der Welt. Ab 2002 gelang der Expo Real eine Veränderung in ihrer Wahrnehmung. Wurde sie bis dahin als rein nationale Veranstaltung gesehen, wurde nun ihre stetig wachsende Internationalisierung deutlich. Danach folgten rasante Wachstumsjahre. Dieses Jahr werden 1 780 Unternehmen aus 41 Ländern, davon 450 aus dem Ausland erwartet. Die Ausstellungsfläche beträgt 63 000 Quadratmeter und umfasst damit sechs komplette Hallen; erneut eine mehr als im Vorjahr. Der steigende Bedarf an Fläche und die immer großzügigere Planung der Stände bestätigt die Expo Real in ihrer bedeutenden Rolle für die Immobilienwirtschaft.

Die Aussteller kommen Jahr für Jahr nicht nur wieder, sondern vergrößern kontinuierlich ihre Präsenz. Dies zeigt deutlich die Effizienz der Messe – nicht umsonst hat sie sich über die Jahre das Image der Arbeitsmesse im wahrsten Sinn des Wortes erarbeitet. Eine Vielzahl der Stände besteht nicht nur aus Präsentationsfläche, sondern auch aus einem ausgedehnten Meeting- und Back-Office-Bereich, in dem Geschäfte und Projekte initiiert und verhandelt werden. Jedes Jahr nach der Messe sind die Zeitungen voll von spektakulären Geschäften, die in München über die Bühne gingen.

Besonders wichtig ist, dass eine Fachmesse eine hohe Qualität der Teilnehmer gewährleisten kann. Daher überarbeitet die Messe regelmäßig ihre Nomenklatur und zieht klare Grenzen, wer in das Aus-

stellerportfolio passt und zur Messe zugelassen wird. Es wäre ein leichtes, zusätzlich zum ohnehin kräftigen Wachstum auch noch um branchennahe Segmente zu wachsen, aber es würde dem Image und der Qualität schaden. Die Messe soll sich nach wie vor drei Tage lang in München auf die Kernbereiche der Immobilienwirtschaft konzentrieren. Diese Verpflichtung zur Qualität statt zu schnellem, unkontrolliertem Wachstum macht die Immobilienmesse so attraktiv. Über 80 Prozent der Fachbesucher bekleiden Führungspositionen in ihren Unternehmen und sie verbringen durchschnittlich zwei Tage auf der Messe. Dies ist bei einer Messegesamtdauer von drei Tagen als äußerst lange Präsenz zu werten und spricht für die Bedeutung der Veranstaltung sowie für ihre Effizienz als Geschäftsplattform.

Die große Akzeptanz des Messekonzeptes verdeutlichen auch die Ergebnisse der Marktforschung: 90 Prozent der Aussteller berichten von guten bis ausgezeichneten Möglichkeiten, Networking zu betreiben und auszubauen. Mehr als 80 Prozent bestätigen, dass sie konkrete Geschäfte und Investitionen tätigen konnten. Nahezu 100 Prozent äußerten sich sehr zufrieden mit dem Verlauf. Auf Seiten der Fachbesucher erhielt die Messe ähnliche Bestnoten.

Dialogforum für aktuelle und kritische Fragen

Eine Messe als Moderator der Branche muss allerdings mehr bieten als nur Ausstellungsfläche. Mit einem breit angelegten Konferenzprogramm, einem Dialogforum für aktuelle und kritische Fragen, soll dies geleistet werden. Jahr für Jahr versammelt die Messe über 400 namhafte Experten der Immobilienbranche. Nach inhaltlichen Schwerpunkten sortiert, beleuchten die Fachveranstaltungen alle relevanten Branchentrends zu Investment und Finanzierung, Cross-Border-Business, Facility Management und Stadtentwicklung. Durch Marktinformationen aus erster Hand lassen sich Chancen richtig einschätzen und erfolgreich nutzen.

Die Messe will auch dazu anregen, über neue Themen nachzudenken, wie dieses Jahr über Nachhaltigkeit. Wie können Stadtentwicklung und Immobilienwirtschaft dazu beitragen, den klimaschädlichen CO₂-Ausstoß zu verringern? Was soll mit dem bisherigen Gebäudebestand geschehen? Werden diese Objekte künftig nur noch schwer Mieter finden, und

was bedeutet das für die Rentabilität der Gebäude und der Investments? Was genau ist ein sogenanntes Green Building? Es gibt viele Fragen, die vom 8. bis 10. Oktober 2007 zur Diskussion gestellt werden.

Die Messe als Event, als Marktplatz und Branchentreffpunkt allein reicht aber nicht aus. Der Veranstalter ist darüber hinaus gefragt, seine Kenntnisse des Marktes, der Teilnehmer und der Wirtschaftsmechanismen vor und nach der Messe gewinnbringend für die Branche einzusetzen. Das ganze Jahr hindurch moderiert die Expo Real als Informations- und Kommunikationsplattform den Austausch in der Branche. Dreimal im Jahr bringt die Messe das „Expo Real Magazin“ mit Fachartikeln zur Entwick-

lung der internationalen Immobilienwirtschaft heraus. Sie versendet an alle Zielgruppen – Aussteller, Besucher und Medien – Newsletter, veranstaltet Summits und Fachkonferenzen, wie in den vergangenen Jahren in Shanghai, Tokio und Macau.

Ein zentrales Kontakt-Tool ist auch die Homepage, www.exporeal.net, die eine umfangreiche Besucher- und Ausstellerdatenbank mit allen relevanten Kontaktdaten bietet. So können im Vorfeld der Messe Geschäftspartner gezielt ausgewählt und angesprochen werden, um Treffen zu vereinbaren oder sich zu vernetzen. Damit kann man die gebündelte Präsenz der internationalen Immobilienwirtschaft auf der Messe in München am effizientesten nutzen. ■

Engel & Völkers expandiert. Machen Sie mit!

Engel & Völkers ist eines der führenden internationalen Dienstleistungsunternehmen für die Vermarktung von hochwertigen Wohn- und Gewerbeimmobilien. Unser Ziel ist es auch weiterhin, mit starken Partnern neue Märkte zu erschließen, um Marktanteile zu gewinnen und unsere führende Wettbewerbssituation zügig auszubauen. Möchten auch Sie an unserer Erfolgsstory teilhaben und aktiv dazu beitragen?

Für unser Team der Engel & Völkers Advisory GmbH in Hamburg suchen wir für den Bereich Beratung eine/n

■ Senior Consultant (m/w)

Sie sind verantwortlich für die Akquisition von nationalen und internationalen Beratungs-, An- und Verkaufsaufträgen und überregionalen Immobiliengesuchen und für das Key-Account-Management für internationale Corporate Clients. Sie verfügen über kaufmännische Berufserfahrung in der Immobilienwirtschaft mit den Schwerpunkten Asset Management, Immobilienfinanzierung oder CREM.

Ausserdem suchen wir für den Bereich Research eine/n

■ Senior Researcher (m/w)

Sie sind verantwortlich für das Networking mit maßgebenden Entscheidern aus der Immobilienwirtschaft, den Ämtern, Behörden und Institutionen und die Beschaffung, Aufbereitung und Auswertung von Markt-, Standort- und grundstücksbezogenen Daten. Sie verfügen über Berufserfahrung in der Immobilienwirtschaft; vorzugsweise mit dem Schwerpunkt Research.

Es erwartet Sie ein motiviertes Team und attraktive berufliche Perspektiven in einem wachsenden Markenunternehmen. Wenn Sie eine der aufgeführten Positionen reizt, besuchen Sie uns online. Die ausführlichen Positionsbeschreibungen und die Anforderungsprofile finden Sie im Internet www.engelvoelkers.com Rubrik Karriere/Jobs. Es lohnt sich!



ENGEL & VÖLKERS®