

Sperrfrist: 10.07.2013, 12:00 Uhr!

Es gilt das gesprochene Wort!

Ausführungen von Herbert Marner,
Geschäftsführer der Koelnmesse,
anlässlich der Jahres-Pressekonferenz
am 10.07.2013, 11:00 Uhr, im Großen Sitzungssaal im Messehochhaus

Sie sehen, wir halten Wort! Wir haben ab 2013 im Schnitt schwarze Zahlen angekündigt, und wir liefern sie. Es müssten in der Tat gravierende Dinge in der Weltwirtschaft geschehen, um zu verhindern, dass wir in diesem Jahr die von Herrn Böse genannten rund 270 Millionen Euro Umsatz realisieren und ein positives Ergebnis erzielen.

Für das Jahr 2012, dessen Bilanz ihnen nun vorliegt, melden wir - auch das haben wir angekündigt - noch einmal Verlust. Der Jahresfehlbetrag ist aber mit 10,3 Millionen Euro nur etwa halb so groß wie ursprünglich geplant. Das liegt nicht an einer ungenauen Planung. Eine Reihe von Messen sind noch besser verlaufen als dies zu erwarten war und haben in Verbindung mit einem straffen Kostenmanagement höhere Deckungsbeiträge erbracht. Außerdem zeigen unsere Effizienzbemühungen Erfolg, über unsere Veranstaltungen hinaus haben wir auch im Verwaltungsbereich bei den Gemeinkosten intensiv gespart.

Wir haben in Abstimmung mit unseren Gesellschaftern den Jahresfehlbetrag und einen bestehenden Verlustvortrag der Kapitalrücklage entnommen, das heißt: aus eigenen Mitteln getragen. Unsere Eigenkapitalquote kann sich aber mit knapp 40 Prozent auch danach sehen lassen. Hier zeigt sich übrigens noch einmal, dass wir unverändert ohne Zuschüsse oder Subventionen seitens unserer Anteilseigner auskommen und die vergangenen schwierigen Jahre mit erheblichen Verlusten aus eigener Kraft gemeistert haben.

Dass unser Kerngeschäft, das Messemachen, rund läuft, zeigen zwei wesentliche Kennzahlen: Zum einen ist das EBITDA-Ergebnis, also vor Zinsen, Ertragssteuern und Abschreibungen, mit 11,2 Millionen Euro – wie auch schon im Jahr zuvor – deutlich positiv. Zum anderen liegen die Umsätze unserer Messen im Durchschnitt um 5,5 Prozent über denen der Vorveranstaltungen. Die

Veranstaltungen wachsen, auch wenn der Umsatz in absoluten Zahlen aufgrund der Messerrhythmen das Vorjahr nicht erreicht. Diese Umsatzsprünge waren und sind eine spezifische Erscheinung des Messegeschäfts. Bei der Koelnmesse sind die geraden Jahre umsatzschwächer als die ungeraden. Wir sind zwar auf einem guten Weg, dieses Ungleichgewicht durch Gastveranstaltungen und Special Events in Teilen aufzufangen, vollständig gelingt das aber selbst bei einem guten Lauf, wie wir ihn zur Zeit haben, nicht.

Unsere Tochtergesellschaften im In- und Ausland haben ihren Teil zum Ergebnis beigetragen. Die Koelnmesse Ausstellungen GmbH hat vor Gewinnabführung 2,5 Millionen Euro Überschuss erzielt, mit 8,4 Millionen Euro Umsatz lag sie ebenfalls deutlich, das heißt um 29 Prozent, über Plan. Den größten Geschäftsanteil bei der Koelnmesse Ausstellungen GmbH haben unverändert die Gastveranstaltungen mit der Vermarktung und Vermietung freier Hallenkapazitäten.

Dass wir mit unserer Internationalisierungsstrategie auf gutem Kurs sind, zeigt die Entwicklung unseres Auslandsgeschäfts, dem sicher in Zukunft noch steigende Bedeutung zukommen wird. Es hat – und hier sind insbesondere unsere Auslandsveranstaltungen hervorzuheben – im Jahr 2012 mit 25,1 Millionen Euro 11 Prozent zum gesamten Umsatz beigetragen. 2012 haben wir zudem Ausschüttungen unserer Tochtergesellschaften in Italien und den USA erhalten.

Dass die Entwicklung der Koelnmesse steil nach oben führt und nachhaltig ist, zeigt deutlich der Vierjahresvergleich: Zwischen 2005 und 2008 lag der mittlere Jahresumsatz bei 198 Millionen Euro, im Zeitraum 2009 bis 2012 bereits bei 232 Millionen Euro. Unsere mittelfristige Planung geht davon aus, dass wir uns in den kommenden Jahren im Schnitt über 250 Millionen Euro bewegen werden und damit in der Tat die Tür zu einer neuen Umsatzdimension aufstoßen.

Unsere Kennziffern belegen aber auch die Notwendigkeit, im Interesse unserer Aussteller und Besucher in den kommenden Jahren die Ertüchtigung unserer Hallen wieder in den Fokus zu rücken: Unser stringentes Kostenmanagement auf allen Ebenen war in den vergangenen Jahren auch damit verbunden, Baumaßnahmen und Investitionen in die Aufenthaltsqualität auf das Nötige zu beschränken. Das ist ohne Einschränkungen für unsere Kunden gelungen. Allerdings war dies auch 2012 mit einer Verringerung des Anlagevermögens verbunden, Investitionen von gut 4 Millionen Euro standen Abschreibungen von mehr als 17 Millionen gegenüber. Mit nachhaltig schwarzen Zahlen wollen wir

den sich aufbauenden Investitionsstau schrittweise abbauen, um die Attraktivität unseres Südhallengeländes zu sichern.

Dabei geht es aber nicht nur um das Gelände selbst: Wir sind auch auf die reibungslose Erreichbarkeit unseres Areals angewiesen. Der Masterplan wird auch den Verkehr im Rechtsrheinischen und die Parksituation berücksichtigen. Durch städtebauliche Entwicklungen im Umfeld des Messegeländes steigen die Herausforderungen an das Verkehrs- und Logistikkonzept. Insbesondere brauchen wir auch in Zukunft messennahe Parkplätze für die bis zu 1.000 Lkw täglich, die während einer Großmesse das Gelände anfahren. Das muss bei den Projektplanungen im Rechtsrheinischen berücksichtigt werden. Dazu werden wir mit Politik und Stadt Lösungen entwickeln, die verhindern, dass dieser Lkw-Verkehr sich permanent durch Deutz bewegt und Parkflächen sucht. Darüber hinaus gilt es Ersatzfläche auch für die Besucherparkplätze zu schaffen, die durch Baumaßnahmen wegfallen.

Bereits heute sind einzelne Hallen an rund 200 Tagen im Jahr belegt. Längere Auf- und Abbauphasen, die der Verkehrslage geschuldet sind, sind unseren Kunden kaum zu vermitteln und würden uns als Messestandort in einen Wettbewerbsnachteil bringen.

Wir haben die Chance, diese Herausforderungen gemeinsam mit den Behörden in einer integrierten Planung zu berücksichtigen. Dazu erstellen wir den Masterplan, den wir in enger Abstimmung mit unseren Gremien, der Politik sowie den Dezernaten für Stadtentwicklung und Wirtschaftsförderung entwickeln. In jedem Fall wird sich daraus ein Investitionsprogramm ergeben, mit dessen Umsetzung in Form erster, priorisierter Einzelmaßnahmen wir schon 2015 beginnen.

Unsere Prognosen sehen für 2013 einen Umsatz von 271 Millionen Euro, für 2014 von 224 Millionen vor. 2013 planen wir Gewinn, 2014 noch einmal Verlust, aber wie schon vor einigen Monaten angekündigt: von 2013 bis 2017 im Durchschnitt positive Ergebnisse.