

Sperrfrist: 20.05.2020, 12:00 Uhr!
Es gilt das gesprochene Wort!

**Ausführungen von Oliver Frese, Geschäftsführer,
anlässlich der Jahres-Pressekonferenz der Koelnmesse
am 20.05.2020, 11:00 Uhr, Konrad-Adenauer-Saal im Congress-Centrum Nord der Koelnmesse**

Für mich ist es die erste Veranstaltung dieser Art als Geschäftsführer der Koelnmesse und ich freue mich sehr, seit dem 1. Januar 2020 Teil des Führungsteams zu sein.

Meine ersten 141 Tage bei der Koelnmesse verliefen größtenteils anders als geplant: Während ich doch eigentlich gekommen bin, um Messen zu veranstalten, auszubauen und zu optimieren, haben wir in den vergangenen Monaten größtenteils Messen abgesagt oder auf einen späteren Zeitpunkt verschoben. Dennoch war es eine spannende Zeit, natürlich herausfordernd, aber trotz Corona mit vielen positiven Erfahrungen verbunden. Die Krise hat uns als Team sehr schnell zusammengeschweißt und mich zu zahlreichen persönlichen Gesprächen mit unseren Kollegen, unseren Branchen und Dienstleistern gebracht. Und eins ist sicher: Nicht nur ich, sondern auch alle Messeteams, mit denen ich in den vergangenen Wochen eng zusammengearbeitet habe, begegnen der Herausforderung mit Motivation und Zuversicht für unsere Veranstaltungen ab September.

Veranstaltungen ab September ist genau das Stichwort - denn es ist unser erklärtes Ziel, im Herbst Fachmessen wieder durchzuführen. Am 6. Mai hat NRW dafür die Weichen gestellt und Fachmessen sowie Fachkongresse unter Auflagen erlaubt. Wesentlich ist: Eine Fachmesse ist nicht mit einer üblichen Großveranstaltung zu vergleichen. Ihr Fokus liegt vielmehr auf beruflichen Geschäftskontakten und wird von wirtschaftlichen Aspekten getrieben.

Mit den Auflagen zur Durchführung einer Fachmesse beschäftigen wir uns bereits intensiv. Wir haben ein detailliertes Konzept entwickelt mit dem wir - gemäß unserem Geschäftsbericht - „Vorbild sein“ wollen. Gerne gewähre ich Ihnen einen Blick auf unser umfangreiches Berechnungsmodell, mit dem wir für jede Messe veranstaltungsindividuell prüfen, welche Maßnahmen wir an welchen Orten ergreifen müssen. So berechnen wir beispielsweise, wie viel Fläche wir benötigen bzw. wie viele Personen das Messegelände betreten dürfen, wenn wir den Mindestabstand von 1,5 Metern berücksichtigen. Wir haben für jede unserer anstehenden Messen die grundlegenden Zahlen wie Bruttofläche, betretbare Nettofläche, Anzahl Besucher und Aussteller usw. eingefügt. Das Tool berechnet dann automatisch, ob wir Änderungen an unserer Veranstaltungsfläche oder der zugelassenen Teilnehmerzahl vornehmen müssen. Das Ergebnis für die spoga+gafa und spoga horse (Herbst) 2020: Wir können die Messe mit vorgegebenem Abstand durchführen! Da wir Tickets zukünftig nur noch online verkaufen und alle Besucher vollregistriert werden, können wir die Anzahl der Anwesenden auf dem Messegelände stets überprüfen. Unsere Drehkreuze an den Eingängen ermöglichen zusätzliche Sicherheit, da sie alle Zu- und Austritte registrieren.

Das ist nur eine von vielen detaillierten Überlegungen, die wir vornehmen. Weiterhin geht es darum, Kapazitäten an Eingängen zu berechnen und Schlangenbildungen zu vermeiden, HotSpots auf unserem Gelände zu identifizieren und zu entzerren oder die Durchführung von Sideevents oder Konferenzen auf ihre Umsetzbarkeit zu prüfen. Wir werden die Flexibilität und Größe unseres Geländes sowie die Möglichkeiten unserer digitalen Leitsysteme und ein noch weitergehendes technisches Monitoring nutzen, um beispielsweise zu große Menschenansammlungen schon im Entstehen zu verhindern. Wir setzen natürlich auch zusätzliche Hygienemaßnahmen um, unter anderem für unsere Gastronomie, und verschärfen die Bedingungen für unsere Dienstleister beim Standaufbau sowie -abbau. Wesentlich sind auch die Stände unserer Aussteller - denn genau hier findet der Geschäftskontakt statt, hier wird Business gemacht. Daher wird es dort konkrete

Vorgaben zum Beispiel für Zu- und Austritte, Besprechungskabinen oder regelmäßige Reinigungen geben. Unseren Ausstellern bieten wir in der aktuellen Krise besondere Konditionen: Viele Anmeldefristen wurden verlängert und sollte eine Veranstaltung unsererseits abgesagt oder verschoben werden, so erstatten wir alle an die Koelnmesse gezahlten Leistungen.

Mit diesen und noch viel mehr Maßnahmen leisten wir unseren Beitrag, um die Rückkehr ins Messegeschehen für unsere Branchen zu erleichtern. Ich kann Ihnen versichern: Wir nehmen das Thema sehr ernst. Die Gesundheit aller Messteilnehmer und auch unserer eigenen Mitarbeiter steht an erster Stelle. In diesem Sinne werden wir jede Veranstaltung bis ins letzte Detail prüfen und individuelle Entscheidungen treffen. Aber wir nehmen auch unsere Rolle als internationaler Messeveranstalter wahr: Fachmessen werden von der Wirtschaft dringend gebraucht, um möglichst bald in eine gewisse Normalität zurückzukehren. Sie zeigen den beteiligten Branchen die Lösungen und Trends für eine wieder erfolgreiche Zukunft. Die Reaktivierung wirtschaftlicher Beziehungen und die Etablierung von Neugeschäft werden wichtiger sein als je zuvor - und es ist unsere Aufgabe, dies schon jetzt aktiv vorzubereiten.

Natürlich stehen wir weiterhin vor einigen Herausforderungen, die zum aktuellen Zeitpunkt kaum greifbar sind: So kann heute kaum abgeschätzt werden, mit welcher Dauer und mit welcher Intensität Reisebeschränkungen in relevanten Märkten vorliegen. Es geht darum, wie es jeden Aussteller in jeder unserer Branchen trifft und wie sich das auf sein Messeengagement auswirkt. Und wir schauen nicht in die Köpfe der Besucher und ihre persönliche Risikoeinschätzung, auch über das Messegeschehen hinaus zum Beispiel bei der Anreise, in den Hotels und Restaurants. Daher wird keine einzige Veranstaltung nahtlos an die Entwicklung und die Umsätze der Vorveranstaltungen anknüpfen können. Wir beobachten die Entwicklungen engmaschig und sind im ständigen Austausch mit den Behörden, unseren Tochtergesellschaften, den Branchen, Messteilnehmern und Dienstleistern.

Mut machen uns die vielen positiven Resonanzen der beteiligten Aussteller. So beispielsweise bei der spoga+gafa, zu der wir sicher nicht die im Vorjahr registrierten 40.000 Besucher erwarten können. Aber wir setzen darauf, dass die Besucher ihre Chance wahrnehmen und rechnen mit einer gut und repräsentativ vertretenen Gartenbranche. In der Ausstellerschaft ist es relativ ruhig - unsere Aussteller sehen, dass wir sehr sorgsam, transparent und in deren Sinne mit der Situation umgehen. Nach dem kontinuierlichen Wachstum der spoga+gafa in den vergangenen Jahren liegen wir im Jahresvergleich trotz der Umstände auf gutem Vorjahresniveau - das ist ein tolles Signal! Jetzt sind wir aufgefordert weiter transparent mit den Messteilnehmern zu kommunizieren, um den Weg unter Berücksichtigung der behördlichen Vorgaben gemeinsam mit ihnen zu gehen.

In Corona-Zeiten treibt uns auch ein weiteres wesentliches Thema: die fortschreitende Digitalisierung. Sie betrifft die Digitalisierung auf unserem Messegelände, die Arbeitsweise unserer Mitarbeiter und die Digitalisierung unserer Veranstaltungen. Bei letzterem steht uns ein wichtiger Schritt bevor: die erste rein digital geplante gamescom im August. Das bekannte Format gamescom now werden wir zu einem stark erweiterten Content-Hub für alle Inhalte und News ausbauen, um alle Messteilnehmer digital mitzunehmen. Neben der „gamescom: Opening Night Live“, die bereits im vergangenen Jahr zu den reichweitenstärksten Gaming-Shows weltweit gehörte, werden derzeit auch neue Formate produziert: Erstmals wird es eine eigene „gamescom: Awesome Indies“ geben mit wichtigen News zu den am stärksten erwarteten Indie-Titeln. Ebenfalls neu ist die „gamescom: Daily Show“ mit täglichen Highlights. Und mit der „gamescom: Best Of Show“ am letzten Veranstaltungstag werden die Highlights zusammengefasst und der gamescom award verliehen. Unser Digital-Konzept ist in der Veranstaltungslandschaft wegweisend, und viele der Neuerungen werden in den kommenden Jahren ein fester Bestandteil der gamescom werden. Und das ganz im Sinne unserer Kunden: Mit den neuen Formaten und der Möglichkeit, mit eigenen Events offizieller Partner der gamescom zu werden, bieten wir ihnen zahlreiche Möglichkeiten, ihre Games, Ankündigungen und News mit Millionen Gamern weltweit zu teilen - trotz Corona.

Und nicht nur B2C ist Digitalisierung ein Thema, sondern auch im B2B-Bereich: Die DMEXCO ist seit fast zwölf Jahren „der“ Treffpunkt der Digitalwirtschaft. Auch 2020 wird sich die Digitalbranche auf der DMEXCO versammeln. Doch die aktuelle Lage stellt uns vor neue Herausforderungen: Wie schaffen wir es, die globale Community auch in diesem Jahr miteinander zu verbinden? Unsere Lösung: Aussteller, Speaker und Besucher aus aller Welt können - parallel zum Messegeschehen in Köln - an der DMEXCO 2020 digital teilnehmen - von Zuhause aus, aus dem Büro oder mobil von unterwegs. Die Basis dafür bildet die 2019 erfolgreich gelaunchte DMEXCO App, die 2020 zu einer vollintegrierten digitalen Event-Plattform ausgebaut wird. Es wird ein Live-Konferenzprogramm mit Top-Speakern geben, die aus aller Welt zugeschaltet werden können. Alle DMEXCO-Besucher werden über eine große Desktop-App Vorträge und Seminare live sehen, hören und erleben können. Mehr noch: Besucher und Aussteller bekommen darüber auch die Möglichkeit, miteinander in Kontakt zu treten, sich live auszutauschen und Business zu machen - ob in persönlichen Gesprächen oder in kleinen Meetings.

Auch unsere Tochtergesellschaft in Singapur veranstaltet im Juni die IDEM in Teilen digital, und die Europa-Pressekonferenz der spoga+gafa haben wir bereits digital umgesetzt. Zur h+h cologne, die wir auf 2021 verschieben mussten, hatten Aussteller die Möglichkeit, ihre Neuheiten digital einzureichen und wir haben sie über unsere Kanäle vermarktet. So konnten sie ihre Neuigkeiten auch ohne eine physische Präsenz auf der Messe kommunizieren. Die Aktion wurde super angenommen und hat u.a. dazu beigetragen, dass aktuell über 360 Aussteller im Vertrag für die h+h cologne 2021 geblieben sind.

Unser Ziel - gerade auch in Zeiten von Corona: die Digitalisierung weiter vorantreiben! Aber klar ist auch: Das digitale Angebot kann und soll den realen Messebesuch nicht ersetzen, denn das Herzstück der Messen bleibt der persönliche Kontakt auf dem Messegelände.

Während die Corona-Auswirkungen derzeit im Fokus unseres Handelns stehen, möchte ich dennoch abschließend einen Blick in die Zukunft werfen: Als neuer Geschäftsführer habe ich es mir zur Aufgabe gemacht, unser Portfolio auszubauen. Dies umfasst die konzeptionelle Weiterentwicklung unserer bestehenden Veranstaltungen, das Implementieren neuer, überraschender Formate wie die CCXP COLOGNE und das Betreten ganz neuer Branchen, wie zuletzt mit der insurNXT|CGN in der Versicherungsbranche. Im engen Schulterschluss mit unseren Verbandspartnern entwickeln wir neue Messeformate aus dem Portfolio heraus und sorgen dafür, dass unsere Veranstaltungen zukunftsfähig sind. Das betrifft natürlich auch die internationalen Messen: Wir haben aussichtsreiche internationale Übernahmekandidaten in der Pipeline, mit denen wir das Portfolio der Koelnmesse weiter ausbauen wollen.

Sie sehen, es steht viel an. Jede durchgeführte Messe trägt zur Sicherung der Zukunft bei - der Zukunft der Koelnmesse, der beteiligten Branchen, der Stadt Köln und des Landes NRW. Legen wir also bald los - zunächst mit der spoga+gafa und spoga horse (Herbst) Anfang September. Ich freue mich sehr darauf!