

Wortprotokoll

Öffentliche Sitzung

Ausschuss für Wirtschaft, Energie und Betriebe

12. Sitzung
28. September 2022

Beginn: 14.05 Uhr
Schluss: 17.28 Uhr
Vorsitz: Jörg Stroedter (SPD), stellv. Vorsitzender

Vor Eintritt in die Tagesordnung

Siehe Beschlussprotokoll.

Punkt 1 der Tagesordnung

Aktuelle Viertelstunde

Siehe Inhaltsprotokoll.

Punkt 2 der Tagesordnung

Besprechung gemäß § 21 Abs. 3 GO Abghs
Sachstand Coronaregeln und Hilfen
(auf Antrag aller Fraktionen)

[0021](#)
WiEnBe

Siehe Inhaltsprotokoll.

Punkt 3 der Tagesordnung

- a) Besprechung gemäß § 21 Abs. 3 GO Abghs [0075](#)
Sachstand der Energieeinsparungsbemühungen des
Landes Berlin sowie der Auswirkungen der sich
zuspitzenden Energiekrise auf die Berliner
Unternehmen und die landeseigenen Betriebe
(auf Antrag aller Fraktionen) WiEnBe

- b) Besprechung gemäß § 21 Abs. 3 GO Abghs [0045](#)
Energiesperren und Energiearmut vermeiden
(auf Antrag der Fraktion der SPD, der Fraktion Bündnis
90/Die Grünen und der Fraktion Die Linke) WiEnBe

Hierzu: Auswertung der Anhörung vom 27.04.2022

- c) Besprechung gemäß § 21 Abs. 3 GO Abghs [0046](#)
Energiewirtschaft in Berlin-Brandenburg
(auf Antrag der Fraktion der SPD, der Fraktion Bündnis
90/Die Grünen und der Fraktion Die Linke) WiEnBe

Hierzu: Auswertung der Anhörung vom 15.06.2022

- d) Besprechung gemäß § 21 Abs. 3 GO Abghs [0066](#)
Auswirkungen eines möglichen Energieembargos auf
die Energieversorgung sowie Industrie und Gewerbe
in der Metropolregion Berlin-Brandenburg
(auf Antrag der Fraktion der SPD, der Fraktion Bündnis
90/Die Grünen und der Fraktion Die Linke) WiEnBe

Hierzu: Auswertung der Anhörung vom 15.06.2022

Siehe Inhaltsprotokoll.

Vorsitzender Jörg Stroedter: Wir kommen zu

Punkt 4 (neu) der Tagesordnung

- a) Besprechung gemäß § 21 Abs. 3 GO Abghs [0028](#)
Eine zukunftsfähige Strategie für die Messe Berlin
(auf Antrag der Fraktion der SPD, der Fraktion Bündnis
90/Die Grünen und der Fraktion Die Linke) WiEnBe

- b) Besprechung gemäß § 21 Abs. 3 GO Abghs [0026](#)
Wie geht es weiter mit dem ICC
(auf Antrag der AfD-Fraktion) WiEnBe

- c) Besprechung gemäß § 21 Abs. 3 GO Abghs [0011](#)
WiEnBe
**Messe und Tourismus nach der Pandemie – Pläne
und Vorbereitungen des Senats**
(auf Antrag der Fraktion der CDU)

Hierzu: Anhörung

Ich begrüße die anwesenden Anzuhörenden. Wir haben zunächst Herrn Martin Ecknig, Vorsitzender der Geschäftsführung der Messe Berlin GmbH. Herzlich willkommen, Herr Ecknig, in der Runde! Dann begrüße ich Herrn Oliver Kaltner von ok-Consulting. Auch herzlich willkommen in dieser Runde! Außerdem begrüße ich Herrn Dr. Thorsten Knoll, Leitung Messen der TUBS GmbH – ich hoffe, die Aussprache ist richtig, sonst korrigieren Sie mich –, auch Ihnen ein herzliches Willkommen in der Runde! – Ich gehe davon aus, dass wir wieder ein Wortprotokoll machen werden. – Dem wird nicht widersprochen.

Dann kommen wir erst mal zur Begründung zu Tagesordnungspunkt 4 a durch die Fraktionen der SPD, von Bündnis 90/Die Grünen und der Linken. Mir ist gesagt worden, dass der Kollege Machulik das macht. – Bitte sehr, Herr Kollege!

Stephan Machulik (SPD): Vielen Dank, Herr Vorsitzender! – Auch von uns herzlich willkommen zur Anhörung heute zu den Themen Messestandort und Zukunftsstrategie für die Messe! Die Messe Berlin ist für die Koalition ein wesentlicher Punkt. Sie werden wissen, dass wir uns im Koalitionsvertrag festgelegt haben, dass sie nicht nur die Rolle als zentraler öffentlicher Messe- und Kongressveranstalter, die die Messe derzeit hat, behalten, sondern auch zukünftig ausgebaut werden soll. Dazu bedarf es einer Strategie, eines Masterplans. Wir haben uns hier verständigt, dass wir Sie einladen, um zu hören, ob die Maßnahmen, die bisher getroffen wurden, aus Ihrer Sicht in die richtige Richtung gehen oder wo Sie noch Dinge sehen, bei denen die Senatsverwaltung nachsteuern kann und wo wir Ihnen behilflich sein können. Denn wir haben mit der Messe Berlin einen großen Player im nationalen und mit einigen Messen auch im internationalen Bereich, der definitiv, wenn Corona irgendwann mal endgültig weg ist, zu der alten Stärke kommen oder sogar noch größer werden soll. Aus diesem Grund würden wir Sie gerne bitten, noch mal zu sagen, wie es von der Infrastruktur aussieht, seitens der Hallenkapazitäten, was aus Ihrer Sicht notwendig ist, um attraktiver für bestimmte Messen zu werden, aber genauso, was die Freiflächen angeht. Vielleicht können Sie uns noch mal sagen, wo wir nachsteuern müssen, um den Standort Berlin attraktiver zu machen und damit wir dann mit dem Land Brandenburg in Kooperation bleiben können, um weiterhin große Freiflächenmessen zu gewährleisten.

Vorsitzender Jörg Stroedter: Vielen Dank, Herr Kollege! – Dann würde ich gleich mit der Begründung für den Tagesordnungspunkt 4 b mit der AfD-Fraktion fortfahren. – Herr Hansel, bitte sehr!

Frank-Christian Hansel (AfD): Ja, vielen Dank! – Ich will auch nicht viele Worte verlieren. Wir hatten das in der letzten Legislaturperiode, und wir haben das jetzt auf der Tagesordnung. Das ICC liegt lange brach, und wir wollen, dass das schnell geändert wird. Wir sehen die Bereitschaft von Senator Schwarz, jetzt einiges anzupacken. Das ist gut so. Neulich hat der ehemalige Innensenator, jetzt Stadtentwicklungssenator, Geisel beim VBKI gesagt, er stellt sich

eine Art Centre Pompidou vor. Ich finde es spannend zu hören, was Sie dazu sagen werden. Ich glaube, viel mehr brauchen wir an dieser Stelle nicht zu sagen. – Vielen Dank!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Vielen Dank, Herr Kollege! – Dann für Tagesordnungspunkt 4 c die Begründung durch die CDU-Fraktion. – Herr Kollege Gräff, bitte!

Christian Gräff (CDU): Vielen Dank, Herr Vorsitzender! – Ich freue mich sehr auf die Anzuhörenden und glaube, dass die Themen Messe und Tourismus, aber mehr das Thema Messe nach der Pandemie ein völlig anderes sein wird, national und international, nämlich viel digitaler. Wir brauchen viele neue Formate neben den Herausforderungen, die die Messe Berlin sowieso schon hat, bei der Infrastruktur und bei vielen anderen Dingen, da sind die Herausforderungen riesig. Diese Stadt – Sie haben es eingangs gesagt, Herr Senator – funktioniert anders als andere Städte, als andere Metropolen in Europa, weil wir viel dezentraler aufgestellt sind in diesem Land und weniger Industrie haben, als wir es uns in Berlin vielleicht wünschen würden. Deswegen ist die Messe von existenzieller Bedeutung für die Berliner Wirtschaft, für die Gastronomie, die Hotellerie, den Einzelhandel und für vieles andere. Wir erwarten als Gesellschafter – sage ich in dem Fall – ein Zukunftskonzept vom Senat und der Messe. Ich sehe, dass der Senator das angekündigt hat, lese auch viele Zeitungsartikel. Wir sind gespannt auf die konkrete Umsetzung, wie lange auch immer dieser Senat in Charge sein sollte; das ist ja nicht unsere Verantwortung. Insofern freuen wir uns, vielleicht von den Anzuhörenden einen Input und einen Informationsstand zu bekommen. – Vielen Dank!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Vielen Dank! – Dann treten wir in die Anhörung ein. Herr Ecknig, ich darf Sie als Ersten bitten, Ihr Eingangsstatement zu machen, so ungefähr fünf Minuten, vielleicht maximal sechs, damit wir in die Diskussionsphase kommen. Dasselbe gilt auch für die anderen beiden Herren. – Herr Ecknig, Sie haben das Wort, bitte!

Martin Ecknig (Messe Berlin GmbH, Vorsitzender der Geschäftsführung): Vielen Dank! – Ich würde gerne damit anfangen, wo wir heute stehen, wo wir genau jetzt, Ende September, stehen. Wir stehen Ende September in einem sehr starken Comeback des Messeplatzes Berlin. Wir haben allein im Monat September über 300 000 Besucher bei uns begrüßen dürfen, mit über 4 000 Ausstellern auf zwei Veranstaltungen. Mit der InnoTrans haben wir eine Begleitveranstaltung zu Gast, wo es sich, wie in anderen Veranstaltungen auch, sehr viel um die Zukunft dreht und nicht um das Hier und Heute, sondern um den Blick durch das Schlüsselloch, was und welche Technologien bevorstehen. Da zeigt sich die Stärke eines solchen Marktplatzes, eines solchen Angebots gegenüber den hybriden Varianten. Darauf komme ich gleich noch mal. Wir haben wirklich sehr gut in die Spur zurückgefunden und werden deswegen dieses Jahr deutlich mehr Umsatz machen als ursprünglich erwartet. Das halte ich erst mal für eine sehr gute Nachricht.

Das Zweite würde ich gerne noch mal stärken, weil es auch ein Thema ist, das uns in der Ist-Situation beschäftigt, die Energie. Herr Schwarz hat es gerade angesprochen. Bei der InnoTrans 2022 haben wir gegenüber der InnoTrans, die wir 2018 durchgeführt haben, alleine durch Verhaltensänderung Energie in der Größenordnung von 10 Prozent einsparen können, ohne dass es einen Qualitäts- oder Wohlfühlverlust in irgendeiner Art und Weise gegeben hat. Das ist aus unserer Sicht immer noch die beste Form, der Energiekostensteigerung entgegenzutreten, dass ich Energie gar nicht erst verbrauche und erst danach gucke, wie ich sie organisiert kriege.

Auch dort haben wir unsere Vorsorgemaßnahmen getroffen, denn insbesondere im ersten Quartal 2023 haben wir mit den Veranstaltungen der Grünen Woche, der Fruit Logistica und der ITB drei Veranstaltungen, die sehr stark in die Energieversorgungszeit fallen, Veranstaltungen, die sehr wichtig sind, weil sie für uns den Start in das Jahr bedeuten. Wir bereiten uns in Arbeitskreisen vor, sodass wir den Ausstellern und Besuchern dort das Angebot sicherstellen können und keine Fragezeichen entstehen.

Das ist vielleicht auch im Rückblick auf die Coronazeit wichtig. Da wären wir auch in Bezug auf die Stadtattraktivität. Alle Fragezeichen, die das hinterfragen – kann es stattfinden, wird es stattfinden? –, sind immer schädlich für die Anmeldezahl der Aussteller, weil diese die Entscheidung sechs, neun, zwölf Monate vor der Veranstaltung treffen und nicht erst einen Monat vorher, wenn die Sachen absolut klar sind.

Unsere strategische Ausrichtung für die Zukunft: Das Portfolio müssen wir infrage stellen und ausbauen, aber auch ganz viel Neues hinzufügen. Ein Beispiel dafür, was es etwas vor der lauten Diskussion zu dem Thema gab: Wir haben sehr früh angefangen, uns mit dem Thema „Grüner Wasserstoff“ auseinanderzusetzen. Wir haben jetzt zwei Auftritte im Rahmen der ILA und der InnoTrans gehabt. Wir sehen darin ein großes Potenzial für eine Veranstaltung in Berlin um das Thema „Grüner Wasserstoff“ herum. Das wäre eines der Beispiele für die neuen Veranstaltungen, wo wir auch einen sehr guten Fit [phonet.] in die Stadt für die Zukunft sehen, neue Sachen zu stärken und die Sachen, die wir haben, weiter zu stärken.

Das Zweite, was wir angehen und was mit der Verwaltung abgesprochen ist, ist, dass wir der erste Innovationshub für Ausstellungen und Veranstaltungen werden wollen, denn den gibt es so in dieser Welt noch nicht, das heißt eine Start-up-Umgebung, eine Attraktivität genau für dieses Thema am Standort der Messe, um allen, die zu diesem Thema neue Ideen platzieren wollen, die Möglichkeit zu geben, diese mit uns gemeinsam auszuprobieren. Wir lernen daraus, was es an neuen technologischen und inhaltlichen Entwicklungen gibt. Die uns Begleitenden können über diesen Inkubator gut ihre Ideen ausprobieren, testen und in der Entwicklungsphase vorantreiben.

Das Thema Klimaneutralität steht für uns selbstverständlich als Selbstverpflichtung, aber auch als zukünftige Anforderung des Marktes an Klimaneutralitätsstatements zur Verfügung. Die Nachhaltigkeit ist in dem Zusammenhang für uns ein kontinuierliches Thema. Wir haben Schritte getan und werden weitere Schritte tun. Dass der Funkturm schon vor der Senatsanweisung abgeschaltet war, sei ein kleines Zeichen dafür.

Ganz zum Schluss geht es natürlich um die Digitalisierung. Das heißt, wir müssen sowohl unsere Veranstaltungen als auch unsere eigenen internen Prozesse weiter stärker digitalisieren. Es gibt keine Fragestellung mehr, dass Veranstaltungen zukünftig hybrid sein werden, aber dem, was wir in der Coronaphase als großes Fragezeichen gesehen haben, ob es noch Zusammenkünfte und Messen braucht, haben alle Veranstaltungen und die daraus resultierenden Kundenbefragungen sowie das Feedback zu uns hin widersprochen. Natürlich braucht es Veranstaltungen. Es macht Sinn zusammenzukommen. Es macht sogar Sinn, zu den richtigen Veranstaltungen zu reisen, weil die Effektivität des Durchsprechens und der Kontakte alternativ gar nicht aufbaubar ist. Natürlich wird es aber eine digitale Erweiterung geben. Es gibt eine 365-Tage-Verfügbarkeit der Inhalte, eine bessere digitale Vorbereitung auf die Veran-

staltungen, eine Nachbereitstellung, und es gibt eine Erweiterung für die, die nicht teilnehmen können. Am Beispiel der IFA haben wir immer noch sehr stark unter den Rückreiseeinschränkungen Chinas zu leiden gehabt. Das war in den Besucherzahlen sofort zu spüren. Wir waren aber in der Lage, die wesentlichen Präsentationsteile durch die entsprechenden Firewalls so zu präsentieren, dass man eine Teilhabe an den wesentlichen Kommunikationsaspekten sicherstellen konnte.

Bei den Pressekonferenzen haben wir durch die Kombination aus Vorort- und Onlineangebot noch nie so hohe Teilnehmerzahlen gehabt. Insofern wird es immer darum gehen, dass wir die digitale Erweiterung aufrechterhalten. Wir haben das über eine gemeinsame Plattform für alle unsere Veranstaltungen weitestgehend in der Version 1.0 realisiert. Aber wenn ich in Aspekte gehe, wirklich aus dem Onlineverhalten Rückschlüsse zu ziehen, müssen wir auf jeden Fall in der Zukunft mehr investieren, mehr davon lernen und entsprechend anpassen.

Vorsitzender Jörg Stroedter: Vielen Dank, Herr Ecknig, für Ihre Einführung! – Dann setzen wir mit Herrn Kaltner fort. – Sie haben das Wort, bitte!

Oliver Kaltner (ok-Consulting): Sehr geehrter Senat! Sehr geehrte Damen und Herren von den Fraktionen! Mein Name ist Oliver Kaltner. Ich bin gebeten worden, einen durchaus auch kritischen Blick aus der Industrie auf die Messe in Berlin zu legen. Was qualifiziert mich hierfür? – Ich bin seit 1993 in geschäftsführenden und Vorstandspositionen bei Firmen, wie Leica Camera AG, Microsoft, Electronic Arts und auch Sony tätig und somit natürlich im Wesentlichen immer auf Messen tätig gewesen, sowohl auf der IFA mit Microsoft und Sony, aber natürlich auf der DMEXCO, Cebit, Photokina und bin sogar Mitbegründer konzeptioneller Art und Weise der Gamescom in Leipzig, der heutigen Games Convention in Köln.

Die Covid-19-Pandemie ist vollkommen unstrittig ein unfassbarer Einflussfaktor, nicht nur für die Industrie, sondern für alle möglichen Kommunikationsplattformen, so auch für Messen und Konferenzen. Alleine die notwendigen strategischen und konzeptionellen Entscheidungen, die hierzu zu treffen sind, sind durch Covid 19 maximal beschleunigt, aber nicht ursächlich. Was meine ich damit? Nehmen wir mal die aktuelle IFA 2022! Den massiven Besucherrückgang um fast ein Drittel mit der Pandemie alleine zu erklären, wäre aus meiner Sicht fast schon eine fatale Managementfehleinschätzung von sehr offensichtlichen Tatsachen, die wir insgesamt sehen. Aus der Industrie kann ich Ihnen sagen, dass die Vermietung von Ausstellerfläche allein kein tragfähiges Konzept mehr für die Industrie ist. Wir wissen, dass digitale Kommunikationsangebote, wie eben skizziert, dringend notwendig und mittlerweile absoluter Standard sind. Die Expertise der Digitalisierung liegt allerdings – das ist nicht ein Thema der Messe Berlin allein – mitnichten in den Messegesellschaften direkt. Das liegt auch ein Stück daran, welche Karrierewege innerhalb der Messegesellschaften in den letzten zehn Jahren angeboten wurden. Was vollkommen unstrittig ist, ist, dass das Zusammenspiel von der Geschäftsführung, von den Verbänden, ganz wesentlich der Industrie enger gefasst sein muss als jemals zuvor, und das ist eben kein nationales Thema. Sie wissen, dass die Aussteller der IFA mittlerweile eher aus dem asiatischen Raum kommen. Wir haben hier also vor allen Dingen eine starke internationale Prägung.

Die Digitalisierung spielt eine große Rolle, vollkommen klar. Das Einstellen von Inhalten und die Zurverfügungstellung von Inhalten ist allerdings dabei nicht der Schlüssel zum Erfolg, denn das Einstellen ist nichts anderes als der Aufbau einer Mediathek. Wesentlicher ist es

tatsächlich, in dieser Art der Interaktion weiterhin Lösungen zu haben. Darin liegt eine große Chance. Wir sehen aber bei vielen Messegesellschaften, dass das noch nicht sehr erfolgversprechend ist.

Der Standort Berlin – das kann ich Ihnen ganz klar sagen – hat aus der Geschichte heraus eine enge Verbundenheit mit der IFA und umgekehrt. Glauben Sie aber bitte nicht, dass in einem globalen Umfeld die Industrie daraus noch eine Garantie für die Zukunft abgeben wird! Erkennbar sehen wir in einer dezentralen Struktur wie in Deutschland, dass bereits Messen abgerückt wurden, die Gamescom aus Leipzig ging nämlich nach Köln, die IAA – niemand hätte es gedacht – ging von Frankfurt nach München. Eine Cebit gibt es gar nicht mehr. Es wäre also ein absoluter Trugschluss zu glauben, dass das per se für die Industrie bereits ein vollumfänglicher Garantiefaktor für die Zukunft ist.

Reden wir über die Industrie! Wir reden über den 28. September 2022. Ich kann Ihnen sagen, die Industrie braucht absolute Planungssicherheit. Wenn wir keine Plattformensicherheit haben, wie in dem Fall für die Messe, wird es zu Investitionsumschichtungen kommen. Es wird zu Budgetreduktionen oder gar zu Absagen kommen. Die Industrie per se ist in dieser Art und Weise zum jetzigen Zeitpunkt längst mit der Budgetierung des nächsten Geschäftsjahres beschäftigt. In den meisten Fällen sind es übrigens Anbieter, die ihr Geschäftsjahr ab April beginnen. Wenn also die Länderorganisationen nicht erkennbar aufzeigen können, was im nächsten oder gar im übernächsten Jahr passieren wird, werden die Zentralen sehr schnell ganz konkret sagen: Dann werden wir nicht kommen. – Einige Messegesellschaften in diesem Land merken das gerade, unter anderem auf der Gamescom in Köln war das spürbar.

Die Professionalität des Managementteams der Messe Berlin war aus meiner Sicht im Zusammenspiel mit den Industrievertretern in den vielen Jahren immer ein Erfolgsgarant der IFA. Ich kann das selber sagen, meine Teilnahme mit der Firma Electronic Arts auf der IFA 1999 hat dazu geführt, dass wir die Gamescom in Leipzig gemacht haben, und danach war ein sehr starkes Engagement der Messegesellschaft in Berlin spürbar, um daraus ein neues IFA-Konzept werden zu lassen. Ob das aktuell gegeben ist, können Sie eher beurteilen. Ich kann nur sagen, die Stimmen, die ich aus der Industrie vernommen habe, sehen hier zumindest einen Handlungsbedarf.

Wir haben weitere makroökonomische Aspekte, die man hier wirklich ernsthaft mit reinbringen muss. Wir haben anhaltende Reisebeschränkungen nach Asien, aus Asien. Wir wissen nicht, wann die aufgelöst werden oder ob sie zurückkommen werden. Unterschätzen Sie nicht die Energiekostenentwicklung im Zusammenhang mit industriellen Entscheidungen und mit Budgetentscheidungen! Wenn ich also heute als Geschäftsführer einer Organisation in der Situation wäre, hart zu entscheiden, würde ich Messen und Kongresse potenziell als Nummer eins setzen, die ich hinterfragen würde. Warum? – Weil es ein Trugschluss ist zu glauben, dass wir noch von Ordermessen sprechen. Die Ordern werden so oder so platziert. Faktisch brauche ich also eine Messe als anderes Absender- und Trägermedium für mein Geschäft. Wenn ich das heute nicht sicherstellen kann, würde ich die Budgets eventuell entsprechend reduzieren.

Was sehr schädlich ist – das darf ich Ihnen sagen –, ist jegliche öffentlich geführte Debatte zu den Vertragsangelegenheiten, wie man sie momentan den einzelnen Pressemedien entnehmen darf und muss. Warum? – Bitte denken Sie darüber nach, dass wir einen Großteil der IFA-

Teilnehmer aus Asien haben! Öffentliche Debatten sind dort per se betrachtet absolut geschäftsschädigend und werden im Grunde genommen als solches eingestuft. Das bringt für alle Entscheider tatsächlich eine Misskreditsituation. Das heißt, wenn wir schon eine solche Komplexität haben, wäre es absolut ratsam, auch aus der Sicht der Industrie, das in geschlossenen Räumen und nicht über die Presse zu führen. Das ist nicht gut. Ich kann Ihnen das sagen, da ich sehr vernetzt bin, immer noch nach Japan, Korea, China. Das hilft dem Messestandort Berlin aktuell überhaupt nicht.

Was mich wundert – das darf ich auch ganz klar sagen, und ich schätze es sehr, dass ich heute hier sprechen darf –: Eine Strategiedebatte ein Jahr vor Ablauf des Vertrages zu führen, ist, ordentlich gesagt, reichlich spät. Ich habe das eben schon gesagt, die Industrie legt jetzt die Budgets fest. Wenn die Budgets einmal gecuttet sind, wenn die IFA als Eintrag in meinem Kalender nicht mehr stattfindet, dann kann es sein, dass wir über 2024 gar nicht mehr diskutieren müssen. Sie dürfen und müssen also vom Management natürlich erwarten, dass kurz nach der Mandatsübernahme eine Strategie ausgelegt wird und hier zur Abstimmung kommt. Aber ganz wesentlich – ich habe die IFA 2022 sehr stark betreut – hätte ich als Industrievertreter erwartet, dass ich Informationen über die IFA 2022 nicht einladend bekomme, sondern auch einen strategischen Ausblick auf 2023, 2024 und fortlaufend, denn das ist das, was die Industrie braucht.

In der Summe haben Sie eine Menge Herausforderungen. Die Stadtattraktivität von Berlin ist weiterhin unstrittig gegeben, aber denken Sie nicht, dass die alleine reichen wird, um Unternehmen dazu zu bringen, auch nach 20, 30 Jahren Ihnen die Sicherheit ihrer Teilnahme für die nächsten drei Jahre zu garantieren! – Vielen Dank!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Vielen Dank für Ihre Stellungnahme! – Dann gehen wir weiter und kommen zu Herrn Dr. Knoll. – Sie haben das Wort, bitte!

Dr. Thorsten Knoll (TUBS GmbH): Danke schön! – Auch ich begrüße Sie ganz herzlich. Ich freue mich, dass ich eingeladen worden bin. Als Erstes möchte ich gleich das TUBS-Rätsel lösen. Das steht für TU Berlin Science Marketing. Wir sind also eine hundertprozentige Tochter der TU Berlin. Dahin gehend organisieren wir als Servicedienstleister der TU Berlin auch die Messebeteiligungen der TU Berlin. Das sind bis zu 20 Veranstaltungen im Jahr auf den unterschiedlichsten Messeplätzen in Deutschland oder auch international. Zudem – das weiß auch Herr Schwarz, denn er war in diesem Jahr bei uns am Stand zu Besuch – organisieren wir auch drei Gemeinschaftsstände der Länder Berlin und Brandenburg, zum einem auf der Hannover Messe International, zum anderen auf der IFA; auch noch auf einer Eisenbahnmesse in Lille, das ist jetzt nicht so wichtig.

Ich habe das im Vorfeld nicht ganz so dezidiert gemacht, ich wollte einen größeren Überblick geben. Ich bin auch im Messearbeitskreis Wissenschaft e. V. tätig. Wir sind dort mit vielen Messegesellschaften im Austausch. Das Ziel ist, die Wissenschaft auf die Messen zu bringen und wie uns die Messen dabei unterstützen können. In diesem Kreis wird aber natürlich auch vielfach mehr oder minder offen diskutiert, was die großen Herausforderungen für die Messewirtschaft in Zukunft sind. Ich würde sagen, das sind die Nachhaltigkeits- und die Digitalisierungsstrategien zur Wettbewerbsverbesserung. Wirklich jede Messegesellschaft in Deutschland – Herr Ecknig wird mir hoffentlich zustimmen, er hat es eben in seinem Eingangsstatement erwähnt – arbeitet an diesen Themen. Das sind die zentralen Themen der Zu-

kunft, meiner Meinung nach, für die Messewirtschaft und für die Messengesellschaften in Deutschland.

Was sind die möglichen Trends dieser Zukunft? Es gibt wahrscheinlich in Zukunft kleinere Messeveranstaltungen mit weniger Ausstellern und Besuchern vor Ort. Das Liveevent wird teurer, aber dementsprechend digitaler werden. Damit werden die Umsätze wahrscheinlich stabil bleiben. Ein höherer Anteil hybrider Veranstaltungsformate parallel zum Liveevent wird kommen, durch Streamings, Chats, Matchings vor oder nach den Messen oder durch Angebote auf digitalen Plattformen im Rahmen von modernem Community-Building.

Was machen wir in Berlin und Brandenburg? – Wir haben das auf der Hannover Messe vorstellen dürfen. Es gibt eine Strategie „Hauptstadtregion Berlin-Brandenburg“. Mehrere Stände der Region stellen sich auf der Hannover-Messe vor. Es gibt eine Kooperationsbörse über die WFBB in Brandenburg, auf der wir jetzt gerade eine Plattform installiert haben, wo wir 365 Tage im Jahr Themen um die Hannover-Messe und die Hauptstadtregion spielen wollen. Was ich damit meine, ist, dass das, was ich jetzt hier sage, schon gemacht wird. Es ist nicht so, dass es schön wäre, wenn wir es hätten, sondern wir arbeiten auch dran.

Weniger Internationalität durch Kriege, Pandemie und Klimaschutzbestimmungen: Ich persönlich glaube nicht, dass eine IFA oder eine Hannover-Messe in Zukunft noch den hohen internationalen Anteil, zumindest an Fachbesuchern, haben wird. Das ergibt sich auch aus den Bedingungen der Coronapandemie. Wir wissen nicht, was danach kommt. Die Flüge werden teurer werden. Wenn man das sieht, glaube ich nicht daran, dass wir die hohe Internationalität halten werden. Mögliche Trends sind natürlich klimaneutrale Messeveranstaltungen. Das muss das Ziel sein.

Wie können Messen in Zukunft wettbewerbsfähig bleiben? – Dabei sind folgende Aspekte zurzeit zu beachten: Fehlende ganzheitliche Digitalisierungsstrategien. Es fängt damit an, dass man schon papierlose Veranstaltungen organisieren könnte, aber das ist bei den meisten Messengesellschaften noch nicht möglich. Dazu kann ich einen Blick nach Barcelona geben. Der World Mobile Congress macht das schon seit zwei, drei Jahren. – Fehlende innovative Verkehrs- und Mobilitätskonzepte: Wir haben zur InnoTrans erlebt, wo wir auf dem Berlin-Brandenburg-Stand auch vor Ort waren, dass das wunderbar klappt. Die Züge waren voll, die Fachbesucher und Aussteller hatten ein Mobilitätsticket, das in den VBB, zumindest in die Berliner Verkehrsbetriebe, inkludiert war. Man konnte über das Messticket mit der S-Bahn an- und wieder abreisen. Das ist aber nicht bei jeder Messe so gegeben, die in Berlin stattfindet. Das hat manchmal auch damit etwas zu tun, dass es Gastveranstaltungen sind. Die IFA ist eine Gastveranstaltung und keine Eigenveranstaltung der Messe Berlin. Bei der InnoTrans ist das anders, da passt es zu den Themen Eisenbahn und Mobilität auch besser.

Sehr hoher Energieverbrauch der meist großen Messengelände und -hallen: Berlin hat, glaube ich, den Nachteil, dass es einen Teil älterer Hallen hat, die wahrscheinlich wesentlich höher im Energieverbrauch sein werden. Andere Messengelände, wie in München oder Stuttgart, haben Vorteile, weil sie aus einem Guss mit relativ modernen Anlagen sind. Ein weiterer Aspekt, der zu beachten ist, ist der sehr hohe Ressourcenverbrauch während der Veranstaltungen, das heißt, Standbau, Transporte, Energieverbrauch durch Heizen, Klimaanlage. Entweder wird geheizt, oder es wird im Sommer gekühlt. An- und Abfahrt der Besucher und Aus-

steller, individuell mit dem Auto, Flugzeug oder der Eisenbahn. Auch das Catering ist natürlich ein großes Thema, wenn es darum geht, nachhaltig oder klimaneutral zu werden.

Was sind die Lösungsmöglichkeiten? – Meines Erachtens ist es einmal eine weitergehende Digitalisierung von Ablauf- und Arbeitsprozessen. Das beginnt beim Ticketing und endet bei der Erfassung des Besuchers vor Ort über ein papierloses Ticket im Handy oder Mobile Device. Die Implementierung hybrider Veranstaltungsformate bzw. deren Anteile wird kommen. Das ist zurzeit so ein Pendelschlag. Ich erlebe selber, dass zurzeit alle wieder in Präsenz vor Ort sein möchten, aber ich glaube, die Erfahrungen der letzten zwei Jahre, die Lernkurve, die durch digitale oder hybride Veranstaltungen gemacht wurde, werden sich nicht zurückdrehen lassen. Das wird mit guten Konzepten die Zukunft mitbestimmen.

Die energetische Ertüchtigung von Messegelände und Ausstellungshallen ist ein wichtiges Thema. Ich bin jetzt aber nicht im Bilde, inwieweit das bei dem Messegelände in Berlin schon erfolgt ist. Es gibt mehrere moderne Hallen, CityCube und Hub27, einen Anteil von neueren Hallen, aber eben auch ältere Hallen, die man im Blick behalten müsste.

Verkehrs- und Besucherkonzepte hatte ich eben schon am Beispiel InnoTrans angesprochen. Der ÖPNV sollte vor dem Individualverkehr gefördert sein, vielleicht durch solche Ticketmaßnahmen, und Eisenbahn statt Flugverkehr. Wir an der TU haben größere Kongresse, wo wir sagen, wer unter 1 000 km anreist, bekommt von uns über die Kongresse keine Rückerstattung von Flugkosten. Wer fliegt, kriegt das also nicht erstattet. Wer mit der Eisenbahn kommt, bekommt das erstattet. Solche Konzepte muss man natürlich abstrahiert auch auf Messeveranstaltungen sehen.

Recyclingkonzepte zur Abfallreduzierung, Standbauvorgaben: Es ist ganz klar – wer mal auf einer Messe war, vor allem beim Auf- und Abbau –: Das sind Berge von Müll, die entstehen. Es ist immer noch so, dass die Messen wirklich nicht in dem Sinne nachhaltig sind, selbst wenn man, wie wir es auch tun, Module benutzt, das heißt, dass ein Großteil unserer Stände wieder genutzt werden kann, entsteht trotzdem eine Menge Müll. Die Transporte darf man auch nicht vergessen. Das sind erhebliche Aufwendungen, die da getätigt werden.

Nutzung des Messegeländes zur Erzeugung CO₂-freier Energie: Keine Ahnung, ob es da schon Konzepte gibt. Die Messen in Leipzig, Stuttgart und München haben Wärmekrafttauschanlagen und können dadurch schon mal wesentlich besser Energie produzieren oder eben auch Solaranlagen, denn die Hallen bieten natürlich eine super Möglichkeit für Solarenergiegewinnung.

Last but not least: Auf- und Ausbau von 5G-Netzen, also alles, was mit Digitalisierung zu tun hat, und wenn Digitalisierung ein Schlüssel für CO₂-freie oder zumindest nachhaltige Messewirtschaft sein sollte, dann braucht sie natürlich auch gute Netze und gute Verbindungen, und da sollte 5G in Zukunft auch Standard werden. – Das waren ganz kurz Aspekte und Themen, die ich in die Diskussion werfen könnte. Danke!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Vielen Dank, Herr Dr. Knoll! Ich habe inzwischen mal googelt und genau nachgelesen, wie die Abkürzung zustande kommt. Vielen Dank für die Erklärung zu Beginn, und ich bitte um Entschuldigung, dass wir da nicht präpariert waren. So! Dann gehen wir in die Ausspracherunde und fangen mit Bündnis 90/Die Grünen, mit dem Kollegen Wapler an. – Bitte sehr!

Christoph Wapler (GRÜNE): Schönen Dank erst mal an Sie alle für Ihre Statements! – Die Messe feiert ja morgen Geburtstag. Ich glaube, ganze 200 Jahre ist die Messegesellschaft selbst nicht, aber es ist natürlich eine gute Gelegenheit, sich hier über zukunftsfähige Formate und Strategien für das Messegeschäft zu unterhalten. Es sind unruhige Zeiten, das haben Sie ja gesagt. In der Pandemie ist das Messe- und Kongressgeschäft weitgehend zum Erliegen gekommen, und Land und Bund mussten, ich glaube, dreistellige Millionenbeträge aufwenden, um die Gesellschaft und das Messegeschäft zu stützen. Es gibt natürlich auch interne Tatsachen, die sicherlich nicht hilfreich sind. Wenn die Messe im Zusammenhang mit Ermittlungen in Complianceverfahren auftaucht, dann kommt das alles zum Neustart des Messegeschäfts sicherlich denkbar ungelegen, weil die Herausforderungen groß sind.

Gleichzeitig – auch das ist richtig – ist das Messegelände selbst ein Sanierungsfall. Der Masterplan Messe ist ja nur schrittweise Sanierung. Ich glaube, für die erste Stufe sind allein schon knapp 1,5 Milliarden Euro veranschlagt. Das ICC ist da noch gar nicht drin. Das sind alles Gründe zu fragen: Wie soll es weitergehen mit dem Messeplatz, mit dem riesigen Gelände? Was ist mit den großen sogenannten Leitmesse, die diese Riesenflächen bespielen sollen? Sie hatten es angesprochen, wir hatten die leidige Debatte über die IFA. Deshalb: Wie geht es weiter mit dem Messegeschäft nach Corona? Da vermuten wir mal – das hatten Sie auch gesagt –, ein Zurück zum Status quo wird es kaum geben. Übrigens war auch schon vor Corona ein Messestandort städteübergreifend schwer profitabel zu betreiben. Für die Stadt bedeutsam ist ja das – das müssten wir hier noch mal unterstreichen –, was in der Region rumkommt, also gar nicht die Einnahmen durch das Messegeschäft selbst, sondern das, was die Besucher/-innen hier in Hotels, Gastronomie, im Taxi lassen, und deshalb haben wir sicherlich ein vitales Interesse daran, dass der Neustart gelingt.

Es besteht sicherlich auch ein großer Drang, sich wieder in Präsenz zu treffen, die Frage ist: Reicht das? Sind Massenveranstaltungen wie die Grüne Woche noch ein Zukunftsmodell? Herr Ecknig, Sie haben ja selbst von inhaltlicher Erweiterung und neuen Produkten, von neuen Themenbereichen wie Nachhaltigkeit, Energiewende und Mobilität gesprochen. Das hätten

wir dann doch gerne noch etwas genauer gewusst. Vielleicht können Sie dazu noch ein paar Worte sagen.

Mich würde überhaupt interessieren, welche Konsequenz Sie jetzt aus den Erfahrungen der letzten beiden Jahre gezogen haben. Sie hatten ja – es gab ja auch die digitale ITB 2021 – viele Hürden zu überwinden. Die Messe hat das hart getroffen. Was sind nach Ihrer Beobachtung jetzt die neuen Anforderungen, die Kundinnen/Kunden und Aussteller/-innen haben und auf die Sie reagieren müssen? Sie haben die hybriden Formate angesprochen. Das ist dann vielleicht eher etwas für kleinere Veranstaltungen und Kongresse. Ist mit solchen Messen dann tatsächlich noch Geld zu verdienen, und welche Auswirkungen haben Ihres Erachtens diese hybriden Formate auf die angesprochene Wertschöpfung für die Region? Da würde mich Ihre Einschätzung interessieren.

Dann habe ich eine Frage zum Komplex der bei Ihnen Beschäftigten. Da sind Sie ja offenbar auf einem Schrumpfungskurs. Trotz Kurzarbeitergeld haben Sie etwa 10 Prozent weniger Mitarbeiter als vor der Pandemie. Bei den Auszubildenden sieht es noch schlimmer aus. Die Frage ist: Wie erklären Sie diese Zahlen? Wollen Sie etwas dagegen tun, oder wie sehen sonst Ihre Strategien gegen den Fachkräftemangel aus?

Was ich angesprochen hatte, war die bauliche Zukunft des Messegeländes. Also es gibt diesen Sanierungsplan. Vielleicht können Sie kurz was zum Sachstand berichten. Welche Gefahren oder welche Kostensteigerungen sehen Sie jetzt durch Baukosten und Energiekrise? Was planen Sie da, und wie sieht es da mit der Nachhaltigkeit aus? Hallendächer sind sicherlich wie kaum etwas anderes geeignet für Photovoltaik, aber darin erschöpft sich das sicherlich nicht. Sie müssten ja auch ein Konzept haben, wie Sie den steigenden Energiekosten begegnen wollen.

Vielleicht an die anderen beiden Herren noch die allgemeine Frage zu der weiteren Entwicklung des Messegeschäfts. Ich bin noch groß geworden in der Zeit, als die Messe jedes Jahr neue Besucherrekorde vermeldet hat, sozusagen unendliches Wachstum. Es sieht ja jetzt doch so aus, als sei es bei digitalen Formaten eher so: Weniger ist mehr! – Da müssten Sie mir vielleicht noch mal genauer sagen, wie Sie da die Entwicklung einschätzen und ob Ihrer Meinung nach die Messegesellschaft tatsächlich auf diese Entwicklung vorbereitet ist, denn digitale und hybride Formate heißt ja auch: mehr Technik, mehr Aufwand, mehr Komplexität. Wie bereitet sich die Messe darauf vor? Ist es richtig: Hybrid und digital als Ergänzung, oder wird das tatsächlich das Leitmedium? Oder ist es doch so, dass der persönliche Kontakt in Zukunft bei den Messen im Vordergrund stehen wird? – Das alles würde mich interessieren.

Insgesamt muss ich sagen: Von der Seite der Messe klang das doch alles noch ein bisschen zu sehr nach „back to normal“. Vielleicht muss da noch das Bewusstsein wachsen, dass sich die Zeiten tatsächlich geändert haben. – Vielen Dank!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Vielen Dank, Herr Kollege! – Dann bin ich selber für die SPD-Fraktion auf der Redeliste.

Jörg Stroedter (SPD): Das Ganze ist natürlich ein bisschen ein Blick in die Glaskugel, weil niemand von uns sagen kann, wie die Pandemie sich weiterentwickelt und welche Konsequenzen das hat. Insofern muss man sicherlich unterscheiden zwischen der Vor-Coronazeit

und der Coronazeit. Das ist ja das, was der Kollege von den Grünen eben auch schon angesprochen hat. – Herr Ecknig, da würde mich Ihre Einschätzung interessieren. Wir haben in diesem Ausschuss und auch im Beteiligungsausschuss kritisch angemerkt, dass sich in der Vergangenheit Ihr Vorgänger als Geschäftsführer wenig für Großkongresse interessiert hat und über Jahre die Großkongresse an Berlin hat vorbeiziehen lassen. Das ICC stand nicht zur Verfügung, und andere Kapazitäten waren mehr als ausgelastet. Wie sehen Sie die Entwicklung bei den Großkongressen? Können Sie ein Angebot machen, um mehr Großkongresse zu bekommen, und wenn sie stattfinden, finden sie in der Form jetzt weltweit wieder statt, oder ist es auch da überall immer noch deutlich weniger? Es gibt ja das berühmte Gutachten von Herrn Kieker – das war ja eindeutig –, dass viele Großkongresse in den Jahren an Berlin vorbeigezogen sind. Der damalige Geschäftsführer hat sich ja eher für sein Portemonnaie interessiert als für die Situation, wie wir sie hier tatsächlich vorfinden.

In dem Zusammenhang würde mich auch das Thema Auslandsgeschäft interessieren. Dazu haben Sie jetzt noch nichts gesagt. Ihr Vorgänger hatte einen großen Bonus dafür, dass er viel Auslandsgeschäft gemacht hat. Das hat aber null Stadttrendite gebracht. Wollen Sie das fortsetzen, oder wollen Sie das zurückfahren? Er hat ja immer diese Begründung gegeben, wenn er dieses Auslandsgeschäft nicht macht, dann würden Konkurrenzen entstehen, oder, andersrum ausgedrückt, nur durch das Auslandsgeschäft vermeidet er Konkurrenzen. Das war eine typische Begründung, die er da abgegeben hat.

Dann würde mich auch interessieren, an den Senat gerichtet: Stand Sanierung Messgelände und natürlich – das ist ganz klar, es ist auch Bestandteil dieser Anhörung – das Thema ICC, wie es da weitergeht. Ich bin ja ein alter Anhänger dieses ICC und würde mich sehr darüber freuen, wenn wir es wieder mit Kongressen bespielen könnten. Ich glaube, wir brauchen das auch. Das hatte ich in meiner Eingangsfrage gesagt. Vielleicht, Herr Senator, können Sie was dazu sagen, und da würde mich auch Ihre Positionierung interessieren, Herr Ecknig, was Sie dazu sagen, ob Sie anders als Ihr Vorgänger interessiert sind, das ICC auch wieder als Standort für Großkongresse zu haben. Es gab ja immer die Begründung: Ich habe da zu wenig Fläche, oder die Fläche ist schlecht verteilt und so, und deshalb lohnt es sich nicht. – Trotzdem war es ja vorher extrem erfolgreich.

Herr Kaltner, Sie haben sich relativ kritisch zur Situation mit der IFA geäußert. Das kann ich verstehen, aber ich glaube, Sie machen sie an den falschen Leuten fest. Die gfu hat schon über Jahre relativ erpressungsmäßig das Geschäft betrieben. Es haben schon ein Senator der Linken und zwei Senatoren der CDU darunter leiden müssen, wie das abgelaufen ist. Da sind auch schon Aufsichtsratsvorsitzende ausgewechselt worden, also das hat ja eine lange Geschichte. Auch jetzt ist es relativ schwierig, das hinzubekommen. Vielleicht kann der Senator etwas dazu sagen. Auch das, was wir da immer lesen, wird ja in erster Linie von interessierter Seite hineingespielt und nach meiner Einschätzung weder vom Senat noch von der Messe. Das ist sicherlich keine gute Sache, aber vielleicht kann man mal hören, wie der Stand bei der IFA jetzt ist und ob die Positionierung die ist, man würde sehr gern die IFA weiter behalten, aber nicht um jeden Preis, oder ob es da einen anderen Gesichtspunkt gibt.

Dann würde mich, Herr Ecknig, von Ihnen noch interessieren: Die Grüne Woche ist ja ein Riesenevent, hat jetzt zwei Mal nicht stattgefunden, würden wir alle gern wieder machen. Die Frage ist bei steigenden Zahlen, wie Sie sich das vorstellen, wie die Grüne Woche dann stattfinden soll. Das ist ja ein Problem, wo man von vornherein einen Plan haben muss, um nicht

in die Situation zu kommen, dass man relativ kurzfristig absagen muss. Ich erinnere mich, damals, als die Pandemie entstand, haben wir die ITB, glaube ich, eine Woche vorher abgesagt. Das war damals nicht zu verhindern. Jetzt hat man einen anderen Vorlauf. Vielleicht können Sie dazu auch noch etwas äußern.

Der letzte Punkt: Mitarbeiter und Auszubildende. Das würde mich auch interessieren. Da sind ja viele Mitarbeiter in Kurzarbeit gegangen in der Zeit, anders als Ihr Vorgänger, der hat den höchsten Bonus aller Zeiten bekommen. Wie ist da die Planung, um jetzt mehr Mitarbeiter zurückzuholen? Haben Sie das vor? Ich habe gesehen, in der Kommunikationsabteilung haben Sie jetzt zwei neue Positionen geschaffen. Vielleicht können Sie dazu auch noch mal etwas sagen. Die Auszubildenden sind natürlich ein ganz entscheidender Punkt, das sehen wir auch bei anderen Landesbeteiligungen. Es ist sehr unterschiedlich. Es gibt welche, die sehr intensiv ausbilden, und welche, wo das nicht so ist. Vielleicht können Sie dazu auch noch was sagen. – Das soll es von meiner Seite aus sein.

Vorsitzender Jörg Stroedter: Dann ist für die FDP-Fraktion der Kollege Czaja dran.

Sebastian Czaja (FDP): Herr Vorsitzender, vielen Dank! – Ich hatte zeitweise den Eindruck, dass Sie als Sprecher der Messe agieren. Ich fand es nämlich sehr erfrischend, Herr Kaltner, Ihre Ausführungen zu hören, auch mit Blick darauf, welche Herausforderungen anstehen, und eine so klare und ehrliche Analyse zu bekommen. Wir haben uns hier schon des Öfteren, auch in der vergangenen Legislaturperiode, mit der Frage von Messen, Kongressen und Tourismus in dem Kontext auseinandergesetzt, und für mich ist es heute das erste Mal mit einer derartig klaren Position. – Herr Ecknig! Die hätte ich mir von Ihnen gewünscht, insbesondere mit dem strategischen Ausblick auf die Messe und mit Blick darauf, wie Sie derzeit national und international agieren, und auf die Herausforderungen, die sich aus Pandemie und den Anforderungen auch an das Messegeschäft ergeben. Was meine ich damit? – Ich meine, dass insgesamt, glaube ich, weltweit gesehen, 4 000 Messen rund um den Globus stattfinden, und mal eine Abstufung zu machen und Szenarien zu entwerfen, welche dieser 4 000 Messen, und wenn es am Ende nur 4 von diesen 4 000 sind, für Berlin Potenzial hätten und wie Sie die strategisch angehen, dazu hätte ich gern eine Auskunft. Herr Kaltner kann sie mir bestimmt geben, Herr Ecknig, Sie vielleicht auch.

Das halte ich für ein strategisches Momentum für die Frage: Wie können wir aus der alten Zeit – die hat Jörg Stroedter eben auch angesprochen –, aus der alten Welt raus, die belastet ist von Vorwürfen, von möglicherweise Mausechelen und anderen Dingen? Wie schaffen wir es, den Messe- und Kongressstandort Berlin auch im Kontext der Metropolregion Berlin-Brandenburg zu positionieren? Wie gehen Sie mit den Trägern öffentlicher Belange um? Wie sind Sie im Austausch mit der BVG und der S-Bahn? Ich finde, dass das immer ein Konzert vieler ist für einen gelungenen Messeauftakt. Herr Kaltner hat viele Beispiele beschrieben, ob in Köln, München oder anderswo. Das ist eine Art der Interaktion, die stattfinden muss, eine Messe als Raumschiff wird nicht funktionieren, sondern sie braucht die Partner, genauso wie die Bundesregierung und der Wirtschaftssenator daran arbeiten, Langstreckenverbindungen nach Berlin zu bekommen, weil auch die strategisch wichtig sind für ein Messegeschäft – in enger Abstimmung mit unserem Bundesverkehrsminister Volker Wissing.

Dazu würde ich gern das Big Picture haben, denn wir haben eine Chance als Messe- und Kongressstandort, und, Herr Kaltner, Sie haben auf die weichen Faktoren, auf die Umfeldfak-

toren hingewiesen, auf die man sich nicht zu stark verlassen sollte. Berlin ist extrem sexy, extrem attraktiv. Wir wissen, dass das für viele per se schon eine Einladung ist. Dennoch würde mich Ihre Einschätzung interessieren, welche weichen Faktoren oder Umfeldfaktoren eine hohe Relevanz haben. Ich denke da im Augenblick zum Beispiel an die Debatte um die verkaufsoffenen Sonntage in Berlin. Sind die ein Faktor im Positiven oder im negativen Sinne? Was hat das für Auswirkungen auch für Sie, auf das Messegeschäft, und welche Faktoren darüber hinaus – das war jetzt nur ein Beispiel – sind für Sie von Relevanz, die aus der Stadt heraus noch mal einen Beitrag leisten?

Herr Dr. Knoll, Sie haben das Thema Müll und das Thema Nachhaltigkeit angesprochen. Sie werden ja auch einen Blick darauf haben, wie andere Messe- und Kongressstandorte funktionieren und auch eine Analyse für den Standort Berlin haben. Wenn Sie die Dinge kurz-, mittel- und langfristig für den Messestandort Berlin priorisieren müssten, was sind – aufgrund der Zeit, die wir heute haben – vielleicht die dringendsten Dinge, die man aus Ihrer Sicht angehen sollte, damit wir an der Stelle auch dem gerecht werden können?

Das alles wird ja auch eine Menge Geld kosten. Wenn ich dann mal die offene Frage formulieren darf, Herr Ecknig, an Sie, oder an Sie, Herr Wirtschaftssenator Schwarz: Wenn wir auf der einen Seite die Mittel brauchen, um die Messe stabil zu machen, dann frage ich mich, wie viel Geld wir auf der anderen Seite mittlerweile für Deloitte oder andere Rechtsanwälte in der Causa IFA–Wolf ausgegeben haben. Das würde mich interessieren. Ich würde gern wissen, wie viel Geld die Messe an dieser Stelle bisher aufgewendet hat. Auch wenn Herr Kaltner dringend geraten hat, diese Debatte nicht zu führen, glaube ich schon, dass man sie aufarbeiten muss, dass man eine Klarheit haben muss über die Frage, weil die IFA strategisch wichtig ist für Berlin. Das haben Sie auch noch mal unterstrichen.

Herr Ecknig, vielleicht haben Sie heute noch eine positive Nachricht im Gepäck. Nach meinem Kenntnisstand haben Sie im November ein Eckpunktepapier mit der gfu unterschrieben, und mich würde interessieren, was aus dem Vertrag geworden ist. Wo stehen wir denn? Sie können so einen Ausschuss im Zweifel auch vertraulich tagen lassen, aber eine Klarheit würde ich schon gerne heute haben wollen, wenn es um die Frage der strategischen Ausrichtung des Messestandortes geht. – Herr Schwarz, Sie als Gesellschafter haben sich ja noch nicht zu Wort gemeldet in der Debatte. Möglicherweise behalten Sie sich das noch vor. Deshalb würde mich auch von Ihnen interessieren, was Sie quasi als Gesellschafter, als Senator getan haben, um die IFA für Berlin zu sichern. – So viel vielleicht mal in der ersten Fragerunde. Vielen Dank!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Vielen Dank! – Dann ist die Kollegin Kapek für Bündnis 90/ Die Grünen dran. – Bitte!

Antje Kapek (GRÜNE): Vielen Dank, lieber Herr Vorsitzender! – Auch wenn ich wieder mal nur als Gast hier bin – Sie wissen ja, ich bin diskussionsfreudig –, macht allein die Tatsache, dass ich im RBB-Rundfunkrat sitze und deshalb in letzter Zeit viel mit der Messe zu tun hatte, es mir zu einem besonderen Vergnügen, zwei, drei Dinge sagen zu können. In dem Zusammenhang haben sowohl Sie, Herr Ecknig, als auch Sie, Herr Kaltner, natürlich recht, dass die Streitigkeiten um die Zukunft der IFA nicht nur der IFA am Standort Berlin, sondern auch der Messe insgesamt stark geschadet haben. Das muss man aufarbeiten, da muss man auch

nicht drum herum reden, das war, glaube ich, so gesehen großer Mist, aber ich nehme an, keiner der hier Anwesenden hat sich das so gewünscht, und gut, dass es jetzt eine Lösung gibt.

Nichtsdestotrotz ein paar Punkte, erstens: Wir befinden uns in Berlin, und Berlin ist eine große, mondäne Weltstadt, aber Berlin ist auch Hauptstadt der Piefkes, und jeder von uns ist irgendwie beides. So ist auch in Zukunft der kostenlose Kuli oder das Abgreifen von Käsehäppchen oder das Streicheln eines Ponys auf der Grünen Woche ein Faktor, der nicht wegehen wird. Das wollen Menschen. Menschen lieben die haptische Erfahrung, und Menschen wollen Dinge auch angucken. Deshalb glaube ich nicht, dass es ein Entweder-oder ist in der Frage Großkongress oder neue digitale Zukunft des Messewesens, sondern es wird beides sein müssen. Es geht aber bei einer strategischen Überlegung natürlich darum, klug zu unterscheiden: In welchen Bereichen wird der Kuli oder das kostenlose Handy oder was auch immer verteilt, und in welchen Teilen findet der Austausch eher auf anderen Plattformen statt, und wie gestalte ich die aus, und zwar nicht nur mit dem Angebot einer digitalen Plattform, sondern natürlich auch in der Frage von Abrechnungswesen und Support und so weiter? – Und da sehe ich als Laiin erst mal die größte Herausforderung.

Für das klassische Messewesen würde ich erst mal pauschal sagen: Wir haben zu wenig Messen in Berlin, wir brauchen mehr. Und da ist die Debatte, die nicht nur Herr Kieker immer wieder angestoßen hat: Wo liegen die Potenziale? – Mal ist es die große Gesundheitswirtschaft, die gehypt wird – darauf komme ich gleich noch mal im Zusammenhang mit dem ICC zurück –, mal ist es der Bereich Mobilität, in dem ich ganz persönlich zum Beispiel sehr viel Potenzial sehe, oder es sind andere Bereiche. Fakt ist: Uns sind durch Corona Sachen weggebrochen, und sie sind uns aus zweierlei Gründen weggebrochen. Ich nehme mal einen kleineren Bereich: Fashion. Berlin war noch nie die große Fashionstadt, aber wir haben es irgendwann geschafft, uns gegen Düsseldorf und andere ein Stück weit zu etablieren, haben etwas aufgebaut, hatten Riesenkonkurrenzen zwischen der einen und der anderen, zwischen denen, die die Tempelhof Projekt GmbH oder die Station unterstützt haben, und denen, die die Messe unterstützt hat, und jetzt sind sie mehr oder weniger weg. Fakt ist: Der Bereich ist eher geschwächt als gestärkt aus den letzten drei Jahren hervorgegangen. Jetzt ist die Frage: Ist das überhaupt ein Potenzial für Berlin? – Es ist auf jeden Fall ein Markt, der besonders ist. – [Staatssekretär Michael Biel: Beweisen wir dir gleich!] – Ja, das sagst du jetzt, Michael! – Aber so muss man ein Stück weit sortieren, wo man investiert.

Ich als gebürtige Berlinerin verweise unfassbar ungern auf andere Städte, nichtsdestotrotz: Hamburg hat es nicht so schlecht gemacht. Hamburg hat tatsächlich eine strategische Analyse gemacht in der Frage: Wo sind die Entwicklungsbereiche, auf die wir vielleicht auch gesamtpolitisch hinauswollen? Sie haben zehn Jahre vorher entschieden: Wir wollen 2021 die ITS mit der größten innovativen Transportmesse überhaupt haben. – Und sie haben ihre gesamte Politik dann vor allem auf Verkehrsinnovation im Bereich Schiene, aber auch darüber hinaus aufgesetzt. Sie haben natürlich mit dem Containerhafen noch mal ein anderes Spektrum, aber sind da sehr mutig vorangegangen, und es war trotz Corona ein Riesenerfolg. Ich glaube, dass wir uns das trauen müssen, und dafür – das haben jetzt hier verschiedenste mehr oder weniger deutlich zwischen den Zeilen angedeutet – ist wahrscheinlich auch eine Innovationsfreundlichkeit an der Spitze der Messe nötig, aber ich lese Sie bei Ihnen auf jeden Fall heraus.

Trotz alledem müssen Konkurrenzen in der Stadt geklärt werden, und da wir ein Stück weit bei Tempelhof und ein Stück weit bei der Messe mit drinstecken, nenne ich das Kind mal

beim Namen. Es ist einer der Bereiche, in denen man mal klären muss: Wer übernimmt welches Feld? – Denn sonst steht man sich immer gegenseitig im Weg, und das schadet im Zweifelsfall Berlin in Gänze und hilft keinem so richtig weiter. Insofern wäre hier vielleicht auch einfach mal eine Marktanalyse in der Frage sehr sinnvoll: Wie teilt man sich das Feld so auf, dass man gemeinsam voneinander profitiert und sich nicht kannibalisiert?

Sie haben es in verschiedenen Redebeiträgen gesagt: Nicht nur das Klima als Thema von Messen und einem Gesamtportfolio, für das Berlin natürlich auch gerne stehen möchte, sondern auch die Energiebilanz insgesamt ist ein zentraler Aspekt, der mir sofort in den Kopf kommt, wenn ich an die Messe denke, nicht allein, weil sie ein Sanierungsfall ist, wie Herr Wapler schon angedeutet hat, sondern auch – jetzt komme ich auf das ICC –, weil wir Gebäudeteile haben, die unter energetischen Gesichtspunkten betriebswirtschaftlich nicht vernünftig zu führen sind. Ich habe mir – ich nenne ihn jetzt auch mal beim Namen – mit Herrn Göke irgendwann mal das Vergnügen gemacht und bin einen ganzen Tag durch das runtergefahrenere ICC gelaufen – oben, unten, Keller und so weiter. Es ist ein irres Gebäude, architektonisch ein Wunderwerk, aber es ist klar, dass schon am ersten Tag der Eröffnung dieses ICC jeder Mensch in dieser Stadt wusste: Das ist betriebswirtschaftlich nicht auskömmlich zu bewirtschaften. – Es ist ein Gebäude, das immer ein Minusgeschäft produziert, weil es einfach energetisch irre gebaut ist.

Ich gehöre jetzt zu denen, die – Einzelmeinung – der Meinung sind, wir sollten uns von dem Ding verabschieden, ich möchte aber öffnen, dass man das auf zwei Arten und Weisen tun kann: Entweder man reißt es ab – das, wissen wir, hängt an vielen baulichen Schwierigkeiten –, oder man verkauft es. Das sage ich jetzt auch mal als Teil einer linken Koalition. Ich glaube, man muss sich so ehrlich machen. Wir stolpern gerade von einer internationalen Krise in die nächste, mir fehlt einfach die Fantasie, wie man in der Situation das Kind irgendwie retten soll, und deshalb glaube ich – jetzt komme ich auf die Gesundheitswirtschaft zurück –, es gibt große Bereiche auf dieser Welt, für die Gesundheit zum Beispiel ein zentrales Thema ist – warum nicht in dem Bereich? Ich weiß, dass Senator Schwarz sich viele Gedanken über die Frage macht, wie man einen Umgang mit dem ICC finden kann. Dass wir da unser landeseigenes Disneyworld oder so aufbauen, das ist ein wunderschöner Gedanke – oder was war es, Centre Pompidou? –, klingt total toll, aber es ist einfach unrealistisch, weil es nicht zu finanzieren ist, und ich glaube, wir haben gerade ganz andere Finanzierungsbedarfe. Das sage ich auch an der Stelle, obwohl Herr Wapler aus Charlottenburg kommt und sich bestimmt deutlicher für das ICC einsetzen würde als ich – nur um es zu Protokoll zu geben. – [Zuruf von Michael Dietmann (CDU)] – Das weiß ich. Vielen Dank für die Belehrung! Die nehme ich sehr gerne auf. Ist mir schon klar, was Sie damit bezwecken wollen.

Vorsitzender Jörg Stroedter: Können wir das jetzt so machen, Frau Kapek, dass Sie Ihren Beitrag fortsetzen? Herr Dietmann ist ja auf der Redeliste.

Antje Kapek (GRÜNE): Nein. Ich finde, wenn Männer Frauen belehren wollen, dann muss man das schon auch noch mal hier würdigen. Deshalb: Vielen Dank! Ich bin jetzt ein ganzes Stück klüger als vorher. – Ich war eigentlich auch schon fast am Ende meiner Ausführungen, mich würden aber vor allem zwei Dinge noch interessieren, nämlich erstens: Wenn wir über die Strategie für die Messe sprechen und feststellen, dass wir einen immensen Sanierungsbedarf und eine immense Energiekrise vor uns haben und gleichzeitig das Messegeschäft insgesamt gerade runtergeht, und das nicht nur, weil wir Beschränkungen haben, sondern auch,

weil der Trend eher dahin geht, dass man mit kleineren Gruppen anreist und eher kleinere Ausstellungspakete auswählt, wo sehen Sie dann die großen Potenziale, wohin sollen wir uns in den nächsten fünf bis zehn Jahren entwickeln? – Vielen Dank!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Danke sehr! – Dann der Kollege Machulik für die SPD-Fraktion.

Stephan Machulik (SPD): Vielen Dank, Herr Vorsitzender! – Vielen Dank für die Ausführungen Ihrerseits! Für mich hat sich eine Frage besonders herauskristallisiert. Wir haben jetzt unterschiedliche Dinge gehört. Sie haben die Digitalisierung immer wieder vorgebracht und gesagt, das Marktgeschehen wird sich ändern. Vielleicht bin ich auch schon zu alt für diese Welt, das kann sein, aber bei Investitionsgütern ab 10 000, 100 000 Euro ist mir beim Verkauf der emotionale Abschluss das Wichtigste gewesen. Also wenn sich das in dieser Welt geändert hat, dann würde ich das gerne wissen. Ich bin mir nicht sicher, ob das digital ausreichend ist. Ich habe vernommen, dass Sie auch sehr vieles hybrid machen wollen in Zukunft, das kann ich nachvollziehen. Könnten Sie bitte noch mal darauf eingehen? Denn das unterscheidet sich zwischen Herrn Dr. Knoll und Herrn Ecknig. Sie haben, was die gedeckten Flächen angeht, sprich: die Hallenkapazitäten, wenn ich richtig informiert bin, in Quadratmetern die zweitgrößte Fläche von allen Messestandorten in Deutschland. Gleichzeitig haben Sie die fünftgrößten Freiflächen.

Wenn Sie jetzt sagen, Sie machen so vieles digital, und eigentlich haben Sie auch nicht herauskristallisiert, wo Sie den Unterschied zwischen einer Fachmesse und einer Publikumsmesse sehen: Wofür brauchen Sie dann in Zukunft in Ihrer Strategie diese Flächen, die auch noch, wie Sie gesagt haben, zum Teil denkmalgeschützt und in einem sehr schlechten energetischen Zustand sind? Wir müssen als Land Berlin jetzt nicht sehr viel Geld für die Modernisierung, Sanierung und energetische Fragestellung ausgeben, wenn Sie sagen, von diesen 157 000 m² brauchen Sie eigentlich nur noch die Hälfte. Ich würde gerne herausbekommen, wohin die Reise geht.

Frau Kapek hat gesagt, sie ist ein Mensch, der sehr vom Haptischen lebt. Ja, das ist eben der Unterschied bei einer Publikumsmesse. Ansonsten haben wir Videofilmchen, das geht, aber jemand, der wirklich auch mal was anfassen will, ist ja eine ganz andere Zielgruppe, die haben wir in Berlin auch gehabt, als diejenigen, die sich als Ingenieure zu Kongressen treffen bzw. sich dort Dinge angucken im Unterschied zu denen, die wirklich ausschließlich für Vertragsabschlüsse da sind. Ich glaube, in Berlin haben wir mit der ITB genau das: Die Leute wollen etwas sehen, sie wollen auf einer Publikumsmesse die Länder erfahrbar präsentiert bekommen. Gleichzeitig laufen aber die größten Deals der Reiseveranstalter an den kleinen Tischen. Meistens kommt das Publikum, nachdem alle Deals gemacht sind. Solche Formate zeigen auch, dass die Menschen, wenn sie die Möglichkeit haben, erleben wollen, was Wirtschaftszweige sind. Deswegen würde ich gerne ein Splitting in den einzelnen Varianten sehen, wo Sie die Zukunft der Messe sehen.

Zum ICC muss ich als alter Westberliner sagen, ja, hat das natürlich Symbolkraft. Ich glaube, wir müssen wirklich gemeinsam einen Weg finden, denn so ein einfacher Abriss – das hat Herr Czaja mit seinem Zwischenruf auch deutlich gemacht – ist aus meiner Sicht derzeit nicht bezahlbar.

Vorsitzender Jörg Stroedter: Vielen Dank, Herr Kollege! – Dann haben wir für Die Linke den Kollegen Valgolio!

Damiano Valgolio (LINKE): Vielen Dank, Herr Vorsitzender! – Vielen Dank an die Anzuhörenden! Zunächst, Frau Kollegin Kapek, möchte ich mich als stolzer Besitzer eines BVG-Kulis, noch mit dem alten Muster, dagegen verwehren, dass das Abgreifen von Gratiskulis piefig ist. – Zum ICC-Verkauf sage ich lieber nichts.

Es gibt eine Menge kritische Fragen an die Anzuhörenden. Bevor ich dazu komme, möchte ich zum Positiven, das wir gehört haben, vor allem von Ihnen, Herr Ecknig, etwas sagen: Die Zahlen der Messe GmbH sind viel besser als erwartet, auch wenn man sich die gerade zu Ende gegangene IFA anguckt, wo wir noch lange nicht bei dem Vor-Corona-Niveau sind. Was den Umsatz und die vermieteten Flächen angeht, ist es deutlich besser als alles, was befürchtet und diskutiert worden ist. Das heißt nicht, dass wir uns den offensichtlichen Problemen nicht stellen müssen, aber es zeigt, glaube ich, dass der Standort Berlin extrem attraktiv ist und das klassische Messegeschäft vielleicht noch nicht so abzuschreiben ist, wie das in manchen Diskussionsbeiträgen anklingt, zumindest, wenn man sich die Entwicklung und den Neustart des Tourismus in Berlin anguckt, der viel besser ist als in fast allen anderen europäischen Städten. Wenn wir über die Konkurrenz im Messegeschäft zu anderen europäischen Städten sprechen, sollten wir im Hinterkopf behalten, dass wir hier deutlich besser wieder neu gestartet sind, als wir es erwartet oder befürchtet haben.

Das vorweg, kommen wir an bestimmten kritischen Fragen, die schon zuhauf gestellt worden sind, nicht vorbei. Natürlich müssen wir über die IFA sprechen. Ich habe schon gesagt, dass der Verlauf vor zwei Wochen deutlich besser als erwartet war, aber es ist immer noch völlig unklar, wie es ab 2024 weitergeht. Herr Ecknig, ich möchte nachfragen, auch wenn Herr Kaltner davon abgeraten hatte, das hier zu diskutieren, wie da der Stand der Verhandlungen mit der gfu ist. Anders gefragt, ganz konkret: Warum haben die noch nicht unterschrieben? Wo schleift es denn? – Der Presse war zu entnehmen, dass das jetzt bei denen liegt. Ich glaube, es war berichtet worden, dass Mitte September die Gesellschafterversammlung bei der gfu war, alles vertragsunterschriftsfertig vorlag und nicht unterschrieben wurde. Woran liegt das? Mir ist schon klar, dass Sie hier keine Vertragsverhandlungsdetails ausbreiten können, aber vielleicht können Sie uns erhellen, was das angeht, weil das natürlich eine wichtige Frage für die Stadt ist.

Zweite Frage, auch an Sie, Herr Ecknig, die ebenfalls mit der IFA zusammenhängt: Die schwierige Situation, die wir jetzt erleben, hängt mit einem relativ offensichtlichen Fehlverhalten bestimmter Personen in der Geschäftsführung der Messe GmbH zusammen. Das hat der Vorsitzende dankenswerterweise in der ihm eigenen Art sehr deutlich angesprochen. Das will ich jetzt hier nicht weiter vertiefen, es wird sicherlich in anderen Ausschüssen und Gremien Thema sein. Was ich aber ansprechen möchte, weil das, glaube ich, eine Bedeutung über die IFA hinaus hat, ist, dass nach meiner Einschätzung da nicht nur ein persönliches Fehlverhalten vorliegt, sondern möglicherweise ist eine Strategie bei der IFA gescheitert oder hat zumindest ihre Probleme deutlich erkennen lassen, und zwar die Strategie, um den Investitionsbedarf, der besteht, zu decken, externe Dritte, vielleicht private Investoren reinzuholen. Das ist zumindest nach Presseberichten das, was da über viele Jahre passiert ist, in Verbindung mit möglicherweise vertragstreuem Verhalten, aber es wurde auch versucht, Externe reinzuholen, Veranstalter, Unternehmen, Gesellschaften, die Versprechungen machen, dass sie bei der Digitalisierung helfen können. Wenn man sich zumindest die IFA anguckt, scheint das nicht geklappt zu haben, weil natürlich diese Dritten, diese Investoren und Geldgeber, häufig ganz eigene wirtschaftliche Interessen haben, die nicht immer deckungsgleich mit unseren in Berlin und mit denen der Messe GmbH sind. Deswegen meine Frage, Herr Ecknig: Wird diese Strategie weiterverfolgt, auch bei anderen für uns wichtigen Messen, an Dritte, Investoren, Private, heranzutreten, oder nicht? Ist zu erwarten, dass es auch noch bei anderen wichtigen Messen dieses Modell gibt, was jetzt bei der IFA zur Diskussion steht, nämlich dass der Externe der Veranstalter ist und die Messe nur noch der Vermieter von Räumlichkeiten ist? Verkürzt gesagt! Stehen diese Gastveranstaltungsverträge auch noch für andere wichtige Messen zur Debatte, oder gibt es eine Entwicklung in die Richtung? Das wäre meine zweite Frage.

Dritte Frage, auch an Sie, Herr Ecknig, und auch an den Senat – auch bei den anderen beiden Fragen interessiert mich natürlich die Antwort des Senats –, zur Digitalisierung: Sie haben gesagt, die Messe ist da relativ gut aufgestellt, es gibt diese Plattform, über die man viel organisieren kann, über die auch hybride Formate möglich sind. Um es konkret zu machen: Was ist denn an weiteren Digitalisierungsschritten nach Ihrer Einschätzung jetzt nötig? Herr Knoll hatte auch einiges angesprochen, hybride Veranstaltungsformate, Digitalisierung des Zugangs und der Ticketsysteme usw. Was sind denn die konkreten Digitalisierungsschritte, die jetzt angegangen werden müssen? Was ist dafür an Investitionsmitteln nötig? Was ist sonst noch an Unterstützungsmaßnahmen und Zuarbeiten seitens der Stadt und des Senats dafür nötig?

Vorsitzender Jörg Stroedter: Vielen Dank! – Kleiner Hinweis von mir: Herr Kollege, ich habe hier für die SPD-Fraktion gesprochen, nicht als Vorsitzender. Darauf lege ich großen Wert. – Dann machen wir weiter. Es folgt der Kollege Hansel für die AfD-Fraktion.

Frank-Christian Hansel (AfD): Vielen Dank, Herr Vorsitzender! – Ich bedanke mich auch für die Klarstellung, die Sie gerade abgegeben haben. Denn ich weiß nicht, ob es wirklich hilfreich ist, wenn die Politik nachtritt. Ich hatte immer gedacht, auch in der letzten Legislatur, dass wir mit Herrn Göke als Geschäftsführer einen sehr kompetenten Messechef hatten, der jahrelang sehr viel für die Stadt und den Erfolg der Messe getan hat. Wir leben in zwei Welten, das sind die Managementwelt und die politische Funktionärswelt. Das sind Welten, die sich manchmal trennen. Dass es da Unterschiede gibt, ist so, aber es sollte dann dabei bleiben, dass man dieses Bashing mal lässt.

Zur Sache selbst: Die Fragen zum ICC sind gestellt, die stelle ich an den Herrn Senator und auch an Herrn Ecknig. Mich interessiert auch, was Herr Kaltner als externer Vertreter der Industrie und Kenner der Materie dazu sagen würde. Ich fand seine Ausführungen dazu ausgezeichnet. Dann interessiert mich das Thema ILA. Die Internationale Luftfahrtausstellung sollte quasi mal beerdigt werden. Ich muss sagen, die SPD war tatsächlich für den Erhalt des Standorts. Wir hatten dazu auch Anträge eingebracht. Wie sieht die langfristige Sicherung der ILA aus? Das ist eine Frage an Sie, Herr Ecknig, und auch an den Senator. – Vielen Dank!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Vielen Dank! – Dann haben wir für die CDU-Fraktion den Kollegen Dietmann.

Michael Dietmann (CDU): Vielen herzlichen Dank! – Ich glaube, dass die Diskussion hier gezeigt hat, dass einige Dinge, aus meiner Perspektive jedenfalls, schwer durcheinandergehen, weil wir über Dinge diskutieren, die nicht zwangsläufig in der Sphäre der Messe Berlin liegen. Deswegen fange ich mal mit dem ICC an. Ich finde es gut, wenn wir das immer wieder an die Messe adressieren, aber Eigentümer ist das Land Berlin. Herr Göke hat zwar nette Führungen gemacht, und das hat er offensichtlich bei einigen hier gemacht, aber das hat er ja auch deswegen getan, um immer wieder darauf hinzuweisen, dass das für die Messe Berlin mit den Mitteln, die das Land der Messe Berlin gegeben hat, eben nicht zu bewirtschaften ist. Insofern ist die Frage, wie wir damit weiter umgehen, sicherlich nicht an Herrn Ecknig in erster Linie gerichtet. Er kann dazu sicherlich sagen, ob er das bespielen könnte und wie viel Quadratmeter er brauchte und ob das Kongress- oder Messegeschäft dort unterbringbar ist. Die Frage, wie man das ausstattet und was man damit tut, richtet sich aber ausschließlich an den Senat. Herr Schwarz hat ja angekündigt, dass er sich darum kümmern möchte und dass das eines seiner Regierungsziele ist. Daran wird man ihn messen. Ob er das jetzt in dem halben Jahr noch hinkommt, werden wir dann sehen.

Nichtsdestotrotz ist das Stichwort Centre Pompidou genannt worden. Ich glaube aber, wir sollten das nicht permanent an die Messe adressieren und auch nicht permanent Herrn Göke in die Schuhe schieben, dass er das nicht hätte bespielen wollen, übrigens genauso wie die Fragen, die sich rund um das Messegelände ranken. Denn der Masterplan war aufgestellt und eigentlich exekutierbereit, bis wir dann in die Coronaphase gekommen sind. Auch diese Gebäude gehören dem Land Berlin, und wir wissen seit vielen Jahren aus jeder Diskussion, die wir hier führen, dass für die Bewirtschaftung und Instandhaltung dieser Flächen die Messe

keine auskömmlichen Mittel vom Land Berlin bekommt hat. Insofern ist das sicherlich auch ein Punkt, den man mal diskutieren muss, wie man das irgendwann mal bereinigt. Auf Eis gelegt hat es jetzt das Land Berlin. Es gibt keinen Masterplan und keine Zuwendungen.

Damit sind wir eigentlich beim Kernproblem angelangt, was wir hier aus meiner Perspektive heute noch gar nicht angesprochen haben: Alle Mittel, die wir der Messe Berlin in den letzten zwei Jahren gegeben haben, waren Mittel, die ausschließlich dazu gedient haben, eine Insolvenz abzuwenden. Wer dem Beteiligungsausschuss angehört und etwas vertraulicher und intensiver dazu nachfragen durfte, hat zur Auskunft bekommen, dass es keinerlei Mittel für Investitionen oder für Digitalisierung gab, sondern dass es ausschließlich Mittel gab, um etwas abzuwenden. Ich glaube, wenn man jetzt Fragen nach der Weiterentwicklung des Messe- und Kongressgeschäfts stellt, sollte man so fair sein, das im Hinterkopf zu behalten, denn man kann natürlich nicht aus wenigen Mitteln riesige neue Dinge schöpfen und kreieren. Insofern finde ich, Herr Ecknig – das möchte ich mal ausdrücklich sagen –, bei aller Kritik, die herunterprasselt, dass Sie mit den Themen, die Sie versucht haben zu adressieren und zu sagen, wo Berlin punkten könnte und wo man das, Stichwort Wasserstoff, aufbauen und weiterentwickeln könnte, erst mal ein paar richtige Punkte gesetzt haben. Ob man darüber hinaus noch weitere Messen etablieren könnte oder ob es weitere Themen gibt, ist sicherlich auch im Kreise der Geschäftsführung und des Aufsichtsrats zu diskutieren. Ich finde das grundsätzlich erst mal im Rahmen dessen, was überhaupt möglich ist, aber einen richtigen Schritt.

Wenn wir tatsächlich all das fordern, was wir von der Messe fordern, müssen wir uns, glaube ich, auch so ehrlich machen, die Frage zu stellen, was wir der Messe Berlin an Geld zur Verfügung stellen. Wenn wir in den Haushalt reingucken, ist die Frage relativ leicht beantwortet. Damit wird man keine Riesensprünge machen können. Insofern wird man an der Stelle kleinere Brötchen backen müssen. Insgesamt würde für mich als Fazit aus der Diskussion und all den Diskussionen, die ich in der jüngeren Vergangenheit geführt habe, bleiben, dass die Messe tatsächlich schon mit dem Rücken zur Wand steht. Wir haben keine riesigen finanziellen Möglichkeiten, haben ein Messegelände, was sanierungsbedürftig ist, haben keine Gelder, die laufen. Die Frage des ICC ist letzten Endes seit Jahrzehnten ungeklärt. Das ist gar kein Vorwurf an irgendjemanden, das ist ein schwieriges Thema.

Wenn ich jetzt nach vorne und in die aktuelle Diskussion zum Thema IFA blicke, dann begleitet uns im Moment ein Orchester, was negativer nicht sein könnte. Ich glaube, von dem, was sich drum herum rankt und, Herr Stroedter, ob Sie das für die SPD oder als Vorsitzender sagen, diese Hexenjagd, die Sie bei Herrn Dr. Göke immer wieder ins Feld führen – zu teuer, der hat dieses, und der hat jenes –, ist nicht so wahnsinnig viel hängengeblieben, außer dass das ein sehr gut dotierter Vertrag war, den er mit dem Aufsichtsrat abgeschlossen hat. Dafür gibt es Gremien. Der Eigentümer ist das Land Berlin. Ich finde, Sie adressieren das immer an den Falschen. Dass Sie sich nicht mochten, ist ja nun bekannt. Aber auch der Ausstieg und ein mögliches Wettbewerbsverbot, was hier und in anderen Ausschüssen schon als Geheimnisverrat deklariert wurde, haben sich in Luft aufgelöst. Insofern sollte man sich vielleicht damit ein bisschen zurückhalten. Wenn Gerichte etwas anderes herausfinden, dann werden wir das als gesicherte Erkenntnis zur Info bekommen. Bisher sehe ich das aber jedenfalls nicht. Deshalb sollten wir mal mit dieser Hexenjagd aufhören.

Kommen wir zur IFA zurück, die unstrittig eine der Leitmessen ist: Auch hier ist der Träger der Rechte nicht die Messe Berlin, sondern die gfu. Die gfu gibt hier offensichtlich einen Takt

vor, der schon ziemlich tough ist, das ist ohne Frage so. Das Term Sheet, das unterschrieben wurde, ist hier schon einige Male verbal beschrieben worden. Die Kolleginnen und Kollegen, die das im BMC lesen durften, würden wahrscheinlich dazu eine ähnliche Formulierung benutzen. Es gibt vor, dass wir uns bemühen müssen, auch ein Stück weit mit einem anderen Partner, der eine andere Richtung einschlägt, irgendwie dahin zu kommen, dass wir letzten Endes die IFA in Berlin halten. Ich würde immer noch gerne vom Senator wissen, was Sie getan haben, um diesen gordischen Knoten mal zu durchschlagen. Herr Stroedter hat – dabei sind wir ausnahmsweise mal einer Meinung gewesen – vorgeschlagen, dass Sie den Aufsichtsratsvorsitz übernehmen sollen, um zu schauen, dass Sie in diese Frage eine neue Dynamik bekommen. Der Gesellschafter hat jetzt anders entschieden.

Die Frage bleibt nach wie vor offen, wie wir diesen gordischen Knoten durchschlagen und zu einer Lösung kommen, denn ich glaube, es ist sehr deutlich geworden, dass die Planungen, die jetzt stattfinden – Herr Kaltner hat es gesagt –, eine gewisse Planungssicherheit für die Industrie brauchen. Sie haben das ja insbesondere auf die IFA bezogen. Die Gefahr besteht einfach, dass wir in der Bedeutungslosigkeit versinken oder letzten Endes die Messe insgesamt verlieren. Ich glaube, aus einer Berliner Perspektive heraus, nicht aus einer Messeperspektive, wäre das fatal, denn die Sekundäreffekte, die dadurch entstehen – wir haben das schon hunderttausendmal diskutiert –, in der Hotellerie, der Gastronomie usw. sind natürlich viel höher als die Frage, ob die Messe 1 Million oder 2 Millionen Euro verliert, draufzahlt oder nicht draufzahlt. Ich glaube, dass dieser Fokus endlich wieder in den Vordergrund rücken muss. Das ist eine Aufgabe für die Politik, an den Gesellschafter, und das ist eine Aufgabe, die Sie haben, Herr Schwarz. Herr Ecknig hat relativ klare Rahmen, das ist seine Aufgabe als Geschäftsführer, aber ich glaube nicht, dass er diesen gordischen Knoten durchschlagen wird. Deswegen die Frage an Sie: Was tun Sie dafür, dass die IFA in Berlin bleibt? Ich sehe mit jedem Tag, der ins Land geht, dass wir diese Messe verlieren werden. Das wäre für Berlin tatsächlich, wie ich finde, ein schlimmer Verlust, es wäre schlecht für die Messe, schlecht für die Gastronomie und die Hotellerie. Wenn ich das abschließend als Fazit mal sagen darf, würde mich wirklich interessieren, wie eigentlich der Eigentümer gedenkt, mit einer Perspektive umzugehen, die das ICC, das Gelände, das Geld, die Zuschüsse und den Inhalt anbelangt, denn es ist ein bisschen zu kurz gesprungen, immer nur auf die Messe zu zeigen.

Vorsitzender Jörg Stroedter: Dann habe ich Frau Kollegin Bozkurt für Bündnis 90/Die Grünen.

Tuba Bozkurt (GRÜNE): Vielen Dank, Herr Vorsitzender! – Danke auch den Anzuhörenden für die Einblicke und den Kolleginnen und Kollegen für die Fragen! Vielleicht ein kurzer Einschub, bevor ich mit meinen Kommentierungen und Fragen loslege: Die Messe hat im Jahr 2021 einen Liquiditätszustrom von 95 Millionen Euro erhalten. Ich glaube, da kann man schon die Frage stellen, was mit dem Geld eigentlich passiert. Vor dem Hintergrund gestalten sich auch unsere Fragen.

Das Stichwort zu den verkaufsoffenen Sonntagen fand ich ganz spannend. Als selbst jemand, die jahrelang als Fachbesucherin, Rednerin und Ausstellerin auf Kongressen und Messen unterwegs war, fand ich das total spannend. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass man nicht zum Shoppen kommt, sondern für die Messe selbst. Wenn, dann geht man essen, trinken und braucht eine Unterkunft. Das ist die Fragestellung, die man sich sicherlich stellen muss. Na-

türlich ist aber die Frage interessant und relevant, was die Faktoren sein könnten, um die Attraktivität des Messestandorts und auch des Messegeschäfts selbst zu erhöhen. Ich hatte gerade gesagt, dass ich in den letzten Jahren auf Messen und Kongressen unterwegs war, und ich habe die Erfahrung gemacht, dass diese Messen sich eher fragmentieren, dass Spezialisierungen stattfinden und diese großen Leitmesse, wie wir sie in der Vergangenheit vor der Pandemie noch häufig hatten, nicht mehr in dem Ausmaß stattfinden, und wenn, dann mehr und mehr diesen Happeningcharakter einnehmen. Es werden hybride Formate entwickelt, es wird digitalisiert, Messen werden konzentrierter und dadurch vermutlich seltener stattfinden. Was sind Ihre Erfahrungen? Wie, würden Sie sagen, sollte man das Geschäft dahin gehend verändern, wenn es mehr diesen Happeningcharakter einnehmen wird?

Zu dem Punkt, den Sie gemacht haben, Herr Kaltner, dass die Cebit ausgestorben ist – ich weiß nicht, ob das Ihre Wortwahl war –: Ich selbst war jahrelang auf der Cebit und habe beobachten können, wie die Besucherströme immer weniger wurden und wie eine wirkliche Spezialisierung auch unter den Besucherinnen und Besuchern stattgefunden hat, sich das aber nicht in den Ausstellenden niedergeschlagen hat. Es gab zunehmend eine Diskrepanz zwischen der Ausstellung und den Fachbesucherinnen und -besuchern. Da gibt es, glaube ich, sehr viele Anknüpfungspunkte. Mich würde interessieren, inwieweit Sie, Herr Ecknig, das sehen, ob es eine Entwicklung gibt, verknüpft damit, wie man es schaffen kann, die Attraktivität weiterhin herzustellen.

Zum Punkt der fehlenden ganzheitlichen Digitalisierungsstrategie, den Sie gemacht hatten, Herr Knoll: Das ist ein elementarer Punkt, gerade vor dem Hintergrund der Pandemie und möglicherweise der Zukunft. Wir haben verschiedenste Faktoren genannt, weshalb das möglicherweise immer weiter in die Digitalisierung gehen muss oder sich digitale und hybride Formate weiterentwickeln müssen. Es fehlt da an Expertise. Das sagten Sie ja auch, Herr Kaltner. Man muss das entsprechende Personal dann herholen, herziehen, Stichwort Fachkräftemangel. Es gibt eine Bandbreite an Tools, die schon jetzt von sehr vielen Nutzerinnen und Nutzern genutzt werden. Die Frage ist, ob wir wirklich die Expertise haben, um das in dieser Bandbreite und in diesem Grad an Expertise bereitzustellen. Haben Sie dazu das notwendige Fachpersonal im Blick? Versuchen Sie, dieses zu poolen, heranzuschaffen? In die Richtung ging auch mein Kollege Wapler schon, dass die Zahlen der Angestellten bei Ihnen zurückgehen. Hängt das damit zusammen? Können Sie uns dazu mehr Einblicke geben, gerade in der Verquickung der zwei Bereiche?

Zum nächsten Punkt, dem digitalen Arbeiten: Wenn wir über digitale Formate reden, ist das auch Arbeit. Wenn wir Menschen haben, die diese Veranstaltungen moderieren, die ausstellen oder das alles im Hintergrund und im Vordergrund digital gestalten, wie sieht es mit der Anstellung dieser Personen aus? Sind sie weiterhin fest angestellt? Werden sie durch Sie bezahlt? Nutzen Sie Zwischenfirmen, oder haben Sie erkannt, dass das die neue Art des Messegeschäfts ist und diese neue Art der Anstellung dann auch berücksichtigt werden muss?

Zum Stichwort, dass es im vergangenen Jahr eine Liquiditätszufuhr gab. Insofern gibt es auch die Berechtigung zu fragen, wie es mit einer Nachhaltigkeitsstrategie bei der Messe Berlin aussieht. Vor dem Hintergrund, dass das Land alleiniger Gesellschafter ist, gibt es die Erwartungshaltung, dass Sie uns möglicherweise einiges schon mal berichten und an die Hand geben können, wie es jetzt im Zusammenhang mit der Energiekrise in Bezug auf die Klimaresi-

lienz aussieht, aber auch im Hinblick auf die Klimaneutralität und Energieunabhängigkeit, so sie denn irgendwann kommen könnte. Das wären auf jeden Fall genau die Punkte.

Ein letzter Punkt, den ich noch mal ergänzen sollte, weil meine Kollegin Kapek das erwähnt hat: Ich möchte nur daran erinnern, dass sich in der letzten Legislatur die grüne Senatorin für den Erhalt des ICC eingesetzt hatte. Das nur so als Randnotiz. – [Christian Gräff (CDU): Steht ja auch noch!]

Vorsitzender Jörg Stroedter: Vielen Dank, Frau Kollegin! – Dann habe ich mich noch mal auf die Redeliste gesetzt, weil Herr Dietmann mich persönlich angesprochen hat.

Jörg Stroedter (SPD): Herr Dietmann, Sie haben Herrn Göke schon in der Vergangenheit zulasten Ihrer eigenen Senatorin Yzer verteidigt. Ich finde das nach wie vor skandalös, wenn man die Mitarbeiter in Kurzarbeit schickt, das Land Berlin einen Riesenzuschuss zahlen muss und man sich dann einen Bonus in der Höhe genehmigt, in Absprache mit dem Verwaltungsratsvorsitzenden. Sie als Opposition müssten das eigentlich kritisieren. Dass Sie das noch verteidigen, ist eben der Unterschied zwischen uns. Der moralische Anspruch, den wir an einen Chef einer Landesbeteiligung haben, ist schlichtweg ein anderer. Ich halte diesen Vorgang für skandalös, und dazu stehe ich. Davon habe ich nichts zurückzunehmen.

Vorsitzender Jörg Stroedter: Weitere Wortmeldungen sind nicht auf der Redeliste. Dann hat Herr Senator Schwarz vielleicht als Erster die Gelegenheit zu antworten, denn Sie sind für den Senat vielfach angesprochen worden. Danach machen wir die Antwortrunden mit den Anzuhörenden. – Bitte sehr, Herr Senator!

Senator Stephan Schwarz (SenWiEnBe): Sehr geehrter Herr Vorsitzender! Ganz herzlichen Dank! – An die geladenen Experten auch mein ganz herzliches Dankeschön für Ihren sehr wertvollen Input! Danke auch an die Damen und Herren Abgeordneten für die vielen Fragen! Ich werde versuchen, das ein bisschen einzuordnen.

Wir sind jetzt nach der Pandemie – die erste große Messe, die in Berlin veranstaltet worden ist, war die Fruit Logistica – in einer Situation, wo wir mitten im Hochlauf sind. Das ist nicht nur in Berlin so, sondern das ist auf der ganzen Welt so. Wir sehen, dass sich die Zahlen noch nicht auf dem Niveau vor der pandemischen Krise wiederfinden. Wenn ich mit Leuten aus dem Messegeschäft spreche, sagen wir alle, es gibt immer noch die Glaskugel, und keiner weiß, in welche Richtung es geht. Insofern ist es in so einer Situation natürlich sehr schwierig, sich strategisch zu positionieren. Wir haben gemeinsam mit der Geschäftsführung und auch im Aufsichtsrat diese strategischen Diskussionen geführt. Wir sind mitten im Strategieprozess. Es ist auch gut – das will ich an dieser Stelle sagen –, dass wir in diesem Strategieprozess sind, denn bei vielen war im Februar, März, als wir noch in der Endphase der Einschränkungen durch die Pandemie waren, die Vorstellung: Jetzt geht es los, aber nicht mehr so wie vorher. Wir werden das jetzt alles maßgeblich im digitalen Bereich machen oder hybrid. – Ich glaube, keiner hat damit gerechnet, dass sich die Menschen, die Messbesucher, doch so daran erfreuen, tatsächlich wieder physische menschliche Kontakte zu haben. Das hat mich erstaunt, das hat auch viele andere erstaunt. Insofern ist es gut, dass wir diesen strategischen Prozess noch nicht abgeschlossen haben, denn diese empirischen Erkenntnisse, nicht irgendwelche Vorstellungen, müssen immer auch Grundlage einer Strategieentwicklung sein. Da befindet sich die Messe.

Von den Schlussfolgerungen, die daraus zu ziehen sind, hängt natürlich auch ab, inwiefern – es gab die Frage, wie das mit der Sanierung aussieht – wir in Zukunft überhaupt noch in bauliche Infrastruktur investieren und was wir überhaupt brauchen. Das sind ja alles Schlussfolgerungen, die auch von der strategischen Positionierung abhängen. Brauchen wir große Räumlichkeiten? Welche technische Ausstattung brauchen wir? Werden wir eher Großmessen akquirieren, oder werden wir uns eher auf mittlere Messen konzentrieren? Davon hängen Flächen- und Raumbedarfe und auch technische Ausstattungen ab. All diese Fragen müssen beantwortet werden, aber sie müssen auf einer empirischen Basis beantwortet werden. In diesem Prozess befinden wir uns. Wir haben heute gerade eine Aufsichtsratssitzung gehabt, wo wir das Thema auch angesprochen haben. Die Geschäftsführung wird dazu noch mal eine Vorlage in der nächsten Aufsichtsratssitzung vorlegen. Wir waren uns aber alle einig, dass das noch nicht der Abschluss des Prozesses ist, sondern dass wir jetzt noch mal die Erfahrungen mit dem Anspringen des Messegeschäfts auswerten müssen.

Berlin hat übrigens sehr davon profitiert, dass sich die Messen und das Kongressgeschäft wieder erholt haben. Ich will das hier noch mal sagen: Gemeinsam auch mit den unterstützten Maßnahmen des Senats, des Landes Berlin, den Maßnahmen der Koalition im Rahmen des Neustartprogramms haben wir auch die Kongress- und Messewirtschaft sehr unterstützen können. Ich denke allein an den Kongressfonds, den wir verdoppelt haben, an die Höchstsumme, die dort gezahlt wird, die wir um Nachhaltigkeitskriterien erweitert haben. Das alles ist gut angelaufen und hat einen Beitrag dazu geleistet, dass Berlin heute da steht, wo Berlin steht, nämlich als eine der Städte in der Welt, wo der Tourismus wieder am besten angesprungen ist. Wir stehen vor Paris, London, New York, was die Auslastungszahlen per September anbelangt. Das kommt nicht von alleine, sondern das hängt mit der Attraktivität des Standortes zusammen, und, ich glaube, auch ganz wesentlich mit dem, was der Berliner Senat in Bezug auf das Kongress- und Messegeschäft wieder vorangebracht hat. Das ist mittlerweile ein wichtiger Wirtschaftsfaktor in Berlin, und den wollen wir natürlich halten.

Ich glaube, man kann die Diskussion um die IFA natürlich sehr negativ führen – ich gucke mal zur Opposition –, noch ist ja keine Entscheidung getroffen worden. Ich habe viele Gespräche auch mit Branchenverbänden geführt. Ich habe heute noch mal vom ZVEI gehört, wie sehr die Branche Berlin schätzt. Das würde ich, Herr Kaltner, etwas im Widerspruch zu dem sagen, was Sie vorhin gesagt haben. Es gibt einen großen Zuspruch der Branche – ich habe auch mit einigen Branchenvertretern am Rande der IFA gesprochen – für Berlin. Das, was wir jetzt erleben, ist eine harte Verhandlung, eine, die mit harten Bandagen geführt wird.

Ich gebe allen recht, die sagen, aus den Verhandlungen selber sollte man nicht öffentlich kommunizieren. Das mache ich nie, das ist schlechter Verhandlungsstil. Andere tun das, das können wir nicht verhindern, aber ich glaube, jetzt die Verhandlungen, die man mit dem Markenträger einer Messe führt, zu skandalisieren, ist nicht richtig, denn das sind zwei Geschäftspartner, da wird hoch gepokert auf beiden Seiten. Das kennt jeder, der mal unternehmerisch aktiv war, das gehört mit dazu. Am Ende ist es wichtig, dass wir für Berlin zu einer guten Lösung kommen, wo sich Berlin nicht erpressen lässt und seine Interessen durchsetzt – natürlich schon groß gedacht, nicht nur in Bezug auf das Interesse an der Wirtschaftlichkeit einer Messe, sondern auch bezogen auf die Umwegrendite, die die Stadt von jeder Messe hat. Uns ist sehr bewusst, dass jeder Euro, der ins Messegeschäft fließt, mindestens fünf weitere Euro an Kaufkraft generiert. Das ist auch immer eine Richtschnur für alle Entscheidungen, die die Messe zu treffen hat. Das sind Zahlen von 2015 von der IBB, also ein Euro und fünf Euro. Es gibt eine Studie, die jetzt auch erneuert wird. Wir vermuten, dass die Zahlen sich bis 2022 nicht maßgeblich verändert haben werden.

Insofern: Was tut der Wirtschaftssenator? – Nicht nur, dass er die Gespräche auch mit Verbänden in der Hinsicht führt, sondern er stärkt vor allem der Messegeschäftsführung den Rücken. Ich glaube, es ist in so einer Situation auch wichtig, dass jetzt nicht eine zielgerichtete harte Verhandlung, die hier zum Wohle der Messe, zum Wohle der Stadt geführt wird, von der Politik torpediert wird. Das ist meine Haltung, wie hier ein Landesunternehmen unterstützt werden soll. Übrigens stehe ich da im Aufsichtsrat nicht alleine – im Aufsichtsrat sind Vertreter der Wirtschaft, der IHK und verschiedener Branchenverbände, die selber alle auch Messen durchführen –, und – das kann ich sagen – Herr Ecknig informiert uns regelmäßig über die Verhandlungen und kriegt auch totale Rückendeckung. Ich glaube, das ist das, was ein Gesellschafter in so einer schwierigen Situation machen muss, die auch manchmal in der Öffentlichkeit ein bisschen hässlich geführt wird. Ich verstehe die politischen Interessen dahinter, aber mir geht es darum, dass wir hier eine gute Lösung für die Messe und das Land Berlin finden. Das ist meine Aufgabe, und ich versuche auch, parteipolitische Einflussnahme da möglichst nicht in die Entscheidungsfindung miteinfließen zu lassen. Das ist eine geschäftliche Entscheidung der Messe, und alles, was der Aufsichtsrat tun kann, um der Geschäftsführung – und wir unterstützen uneingeschränkt den Kurs der Messegeschäftsführung –, um Herrn Ecknig und seinem Team den Rücken zu stärken, das haben wir getan und werden das auch weiterhin tun.

Was die Zukunft des ICC anbelangt – vielen Dank auch da für Ihr Interesse! Ich glaube auch, dass wir einen großen Konsens darüber haben, dass der derzeitige Status quo kein guter ist, weder für die Stadt noch für die Messe. Viele Menschen sehen das ICC und sagen: Was ist hier eigentlich los? – Ich glaube, wir müssen uns bei der Beurteilung der Möglichkeiten des Gebäudes auch ein bisschen vom Narrativ der früheren Geschäftsführung der Messe verabschieden, die ja immer die Rechnung aufgemacht hat: Wir haben hier 30 000 Quadratmeter Nutzfläche, und auf der anderen Seite haben wir insgesamt 200 000 Quadratmeter Geschossfläche. Das ist ein unwirtschaftliches Verhältnis, um einen Messe- oder Kongressstandort zu bespielen. – Das ist sicherlich richtig. Der Ansatz, den wir jetzt verfolgen – und da hat meine Vorgängerin mit dem Interessenbekundungsverfahren ja schon den Anfang gemacht –, ist, auch Nutzungen in Erwägung zu ziehen, die über den ursprünglichen Gebrauch hinaus möglich sind. Genau das hat das Interessenbekundungsverfahren von 2019 ja auch befördert, dass wir festgestellt haben: Wenn man die Frage – und das hat die Messegeschäftsführung ja früher gemacht – sehr verengt auf eine Kongressbespielung, dann wird man zu dem Ergebnis

kommen: Ist nicht wirtschaftlich, ist nicht machbar, ist nicht tragbar. Und dann muss man sich wirklich die Frage stellen: Reißt man das Gebäude ab, oder was tut man? – Wir haben jetzt eine Debatte, für die ich sehr dankbar bin, und ich spreche auch mit Stadtplanern und Architekten, und zwar nicht nur aus Deutschland, sondern auch internationalen – wir hatten gerade die „Q“, es war ein großes Thema bei der „Q“: Wie gehen wir mit diesem ikonischen Gebäude um? – Und je mehr man darüber spricht, desto mehr gute Ideen kommen, die auch wirtschaftlich tragbar sind. Es war übrigens die Erkenntnis des Interessenbekundungsverfahrens, dass man dieses Gebäude mit all seinen Schwierigkeiten – Brandschutz, Denkmalschutz, Verhältnis von Nutzfläche zu Geschossfläche und Verkehrswegen – durchaus nutzbar bespielen kann. Nach all den Gesprächen, die ich in den letzten Monaten sehr intensiv geführt habe, um da ein gutes Bild zu bekommen, ist deutlich geworden: Dieses Gebäude werden wir einer öffentlichen Nutzung zuführen können, die sich selber auch trägt. Das wird kein Objekt sein, mit dem man eine große Rendite erzielen kann, aber ich glaube, dass es ein Objekt ist, das behutsam saniert und einer öffentlichen Nutzung zugeführt werden kann.

Was das Verfahren anbelangt: Wir haben jetzt durch viele Gespräche genügend Informationen gesammelt, dass wir in der Lage sind, ein Konzeptverfahren auf den Weg zu bringen. Das müssen wir politisch jetzt noch konsentieren und abstimmen. Technisch ist das möglich. Das heißt, es wäre ein Konzeptverfahren, in dem innerhalb einer bestimmten Bandbreite von Möglichkeiten Ideen auf dem Markt angeboten werden können. Ich würde mir wünschen, dass wir nicht nur in Berlin und einzelnen Branchen, sondern wirklich weltweit damit an die Öffentlichkeit gehen und sagen: Bitte reicht eure Angebote ein, was man mit diesem Gebäude konkret machen kann! – Das wird ein zweistufiges, also dialogisches Verfahren sein, und am Ende dieses Verfahrens werden wir hoffentlich eine Lösung haben, die dieses Gebäude wieder zum Leben erweckt. Ich glaube, es ist möglich. Ich glaube fest daran, und es wäre ein Armutszeugnis für diese Stadt, wenn es uns nicht gelänge, gemeinsam – wir brauchen eine gemeinsame Anstrengung – dieses Gebäude wieder einer sinnvollen Nutzung zuzuführen. Das muss nicht Kongress sein, kann aber auch. Mein Wunsch wäre, dass es auch als Kongressfläche mitgenutzt werden kann mit all seiner Attraktivität, aber das muss nicht ausschließlich dafür zur Verfügung stehen. – So weit vielleicht meine einleitenden Worte. – [Frank-Christian Hansel (AfD): Zur ILA!] –

Zur ILA kann Herr Ecknig gleich noch ein bisschen mehr berichten, aber die ILA war durchaus ein Erfolg. Ich war auch vor Ort und habe mit vielen der Aussteller dort gesprochen. Sie war vor allem wirtschaftlich ein Erfolg, das war sie bisher nämlich nicht, sondern es war ein großes Zuschussgeschäft von Berlin. Wir haben jetzt einen Modus gefunden, wie wir uns die Kosten – mit einer Deckelung – mit Brandenburg teilen, und jetzt ist die Abrechnung noch nicht abschließend gemacht, aber soweit man das schon sagen kann, ist das eine wirtschaftliche Veranstaltung gewesen, was so bisher in Berlin bei der ILA noch nicht der Fall war.

Liebe Antje Kapek! Wir verstehen uns gut, und wir haben, glaube ich, beim Thema ICC auch immer eine ganz ähnliche Meinung, beim Thema Fashion leider nicht, denn tatsächlich ist die Fashion schon zum Jahresbeginn wieder zurückgekommen. Die größte deutsche Modemesse ist ja vor ein paar Jahren weggegangen aus Berlin und nach Frankfurt gegangen. Sie haben das, Herr Kaltner, vorhin erklärt. Vieles ist nicht mehr an einen Standort gebunden, aber vieles kommt dann auch wieder zurück. Ich finde es auch legitim, dass eine Messe mal sagt, wir gehen weg. Damit muss man immer leben. Als Unternehmer kann ich sagen, ich habe das häufig in meinem Unternehmerleben erlebt, dass ein Kunde mal weggeht. Umso größer ist die

Freude, wenn der Kunde dann wieder zurückkommt, und genauso ist es bei der „Premium“ passiert. Man ist da mal fremdgegangen, man war dann in Frankfurt nicht zufrieden – die Messe hat in Frankfurt übrigens auch nie stattgefunden – und ist dann wieder nach Berlin zurückgekehrt. Ich habe mich mit den „Premium“-Machern jetzt auch unterhalten, die sind sehr zufrieden mit dem Standort Berlin und wollen, glaube ich, die Messeflächen erweitern. Vielleicht kann Herr Ecknig das nachher noch ergänzen. Also die Fashion ist wieder zurück, liebe Antje! – [Antje Kapek (GRÜNE): Auch nur eine von vier!] – Ja, aber das ist die größte! – Wir hatten gerade die Fashion Week hier in Berlin. Das ist, auch wenn man mit den Playern aus dem Markt spricht, die größte, leider noch nicht in europäischem Maßstab, aber in Deutschland auf jeden Fall. Es ist, glaube ich, kein Standort und Gott sei Dank auch nicht Frankfurt auch nur annähernd damit vergleichbar. – Gut! Vielleicht kann Herr Ecknig noch zu den Punkten, die vielleicht noch tieferer Erörterung bedürfen, etwas ergänzen. Danke schön!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Vielen Dank, Herr Senator, für Ihre Beantwortung und die Stellungnahme des Senats! – Dann gehen wir in die Beantwortung durch die Anzuhörenden. – Herr Ecknig, Sie beginnen dann wieder für die Messe. Bitte!

Martin Ecknig (Messe Berlin): Danke! – Ich nehme die Bälle, die gerade rübergekommen sind, gerne auf. Zum Thema ILA ist es so, dass wir sie dieses Jahr an einem alten Standort, der nicht mehr unserer ist – das erste Mal an einem in Betrieb befindlichen BER, was eine ganz neue Voraussetzung bedeutet hat –, haben stattfinden lassen und in Absprache mit dem Verband die Positionierung auf Technologie gesetzt worden ist. Es gibt ja noch zwei weitere große Airshows in Kontinentaleuropa, einmal in Farnborough in London und einmal in Paris. Das eine ist eher eine Ordermesse, das andere ist eher eine militärorientierte Veranstaltung, wo es auch um Aufträge geht. Hier bei uns, bei der ILA stand dieses Jahr der Technologiewandel im Fliegen ganz stark im Vordergrund, auch in seinen Anwendungen irgendwann später einmal im militärischen Bereich.

Das Zweite ist: Das Thema Raumfahrt ist auch für die Berlin-Brandenburg-Region nicht zu unterschätzen. Es gibt keine europäische westliche Raumfahrtmission, an der nichts aus Berlin oder Brandenburg mitfliegt, und dafür war das eine sehr wichtige Veranstaltung. Wir hatten auch einen ganz klaren Auftrag. Von den vorherigen Aufsichtsräten gab es einen Beschluss: Das darf kein Zuschussgeschäft mehr bei der Messe Berlin sein. – Und das haben wir erfolgreich geschafft – mit einer hohen Kundenzufriedenheit. Selbst wenn manchen die Propellermaschinen gefehlt haben, die Kunstflug machen – in der generellen Kundenzufriedenheit war das nicht abzulesen. Also es war für die Aussteller und die Fachbesucher auf jeden Fall eine gute Veranstaltung, und wir werden sie – so sieht es jetzt aus – in zwei Jahren – das ist eine Zweijahresveranstaltung – auch wieder an dem Ort durchführen können.

Die Frage war: Was passiert langfristig? – Langfristig braucht es einen anderen Ort. Also es braucht einen Flughafen – ohne geht es nicht –, aber es braucht langfristig einen anderen Ort als den, wo wir heute sind. Es gibt Bedarfe der FBB, die dort angemeldet werden, für Cargo-handling und so weiter, und wir betreiben einen Riesenaufwand, um die Menschen dorthin und zurück zu bekommen. Die werden geschuttelt, wir haben keine Parkplätze mehr. Das heißt, wir müssen langfristig eine Lösung finden, diese ist in der Diskussion, steht aber noch nicht. Für 2024 können wir guten Glaubens sein, sie noch mal in der Art und Weise durchführen zu können, und freuen uns auch darauf.

Zum Thema Mode, auch ganz kurz: Ja, die Mode ist zurückgekehrt, und zwar das erste Mal zur Messe Berlin. Das ist das erste Mal unter dem Funkturm, und die Rückmeldungen sind auch so, dass wir eher darüber sprechen, noch mehr Flächen für die Veranstaltungstermine bereitzustellen, als sie ursprünglich reserviert worden waren. Wir reden hier über zwei Veranstaltungen mit mehreren Modemarken pro Jahr, einmal Winter, einmal Sommer.

In dem Zusammenhang bleibe ich vielleicht mal bei allen Themen, die das Gelände, die Größe und Funktion und die Nachhaltigkeit beschreiben. Wenn die Aussage von mir gekommen sein sollte – ich hatte vorhin nicht dafür plädiert, dass wir nur die Hälfte des Geländes brauchen, in keinsten Weise! Was wir brauchen, ist – das drückt sich auch in Statements, und, ich glaube, auch in der realistischen Planung der Zukunft aus –: Ja, es könnten vielleicht auch zwei halbgroße Veranstaltungen gleichzeitig stattfinden. Das heißt, ich brauche diese Größenordnung schon allein deswegen, um zwei oder drei Sachen gleichzeitig abfahren zu können, weil ich mehrere Eingangssituationen brauche, weil ich die Kundenströme und die An- und Zufahrten voneinander trennen muss. Das heißt, die Größe des gesamten Geländes an sich, auch in seiner grundsätzlichen Situation, ist da.

Sie hatten es vorhin richtig beschrieben, als wäre es unser eigener Prospekt: Wir haben energetisch gute Hallen im Portfolio, das sind unsere grünen Hallen, die wir im Moment auch zuerst anbieten für alle Ausstellungsanfragen, um dort den Energiebeitrag zu leisten und Energiekosten zu verhindern, wie ich es vorhin beschrieben habe. Das soll das allererste Regime dazu sein. Genau, die alten Hallen haben die Voraussetzung, dass sie energetisch erneuert werden müssten, um die gleichen Rahmenbedingungen zu haben. Der Masterplan ist im Moment in der letzten Runde der Durchführung, die den Funkturm innenring noch im Auge hat, denn dort haben wir die Arbeiten angefangen, und es wäre aus mehrfachen Gründen völlig falsch, das jetzt zu stoppen. Für die nächste Runde, die sich erst im nördlichen Gelände befindet, sind die Gespräche zur Finanzierung dieser Durchführung noch zu führen. Dafür steht noch keine Finanzierung, das müssen wir noch besprechen.

Der Beitrag zum ICC: Ich glaube, die Messe Berlin und das ICC sind nicht nur durch die Brücke miteinander verheiratet. Das heißt, wir geben dem ICC eine Möglichkeit, flächenintensive Sachen darzustellen, die man im ICC selber nicht machen kann, indem man dann in den Funkturm innenring rübergeht. Das heißt, wir werden Teil der Bespielung sein. Ich kann nur noch mal zum Thema beitragen: Das ist ein vertikal geplantes und organisiertes Gebäude, also links kümmert sich der eine drum, rechts kümmert sich der andere drum, wird in dem Fall nicht funktionieren, es braucht erst mal einen Primärverantwortlichen, und dann gibt es sicherlich ganz viele Teilnutzungen – temporär oder dauerhaft. Es ist auch die Frage gestellt worden: Was fehlt, wo sollte noch was passieren? – Die Hotelkapazität im gesamten Areal der Messe Berlin ist sicherlich eines der Mankos, das vielleicht teilweise auch das Thema Kongresse behindert, Herr Stroedter, weil wir schon mitbekommen, dass andere Angebote, externe, private Angebote in der Stadt aufgrund der Kombination von Fläche und Hotel, kurze Wege, auch sehr gerne genommen werden.

Das vielleicht als Übergang zu dem Thema: Die Stadt hat mehrere Veranstaltungsorte. In einem gesunden Selbstverständnis möchte ich mit der Messe Berlin gern der Veranstalter des Landes Berlin sein. Wir sind aber nicht im Wettbewerb – so, wie er vielleicht wahrgenommen werden könnte –, dass wir uns hier gegenseitig unterbieten. Wenn Tempelhof Hallen für den Marathon oder zuvor Kunst vermietet, solche Themen, dann sind deren Ausstellungsmöglich-

keiten natürlich schon mal sehr stark eingeschränkt. Da ist nicht eine einzige Steckdose im Boden, alles muss immer hingelegt werden – ein großer Aufwand. Es kann für bestimmte Themen die bessere Antwort sein, die Räumlichkeiten so zu nutzen, aber die Voraussetzungen für Messen sind bei uns einfach deutlich stärker gegeben. Sollte es zu Anfragen kommen, die wir nicht bedienen können, geben wir die auch regelmäßig weiter. Also wir machen da nicht Closed Shop, sondern verweisen dann auch auf die anderen Angebote der Stadt. Ich würde aber gern darauf hinweisen, dass eventuell noch zusätzliche Angebote im öffentlichen Bereich dazukommen. Es gab mal ein Gespräch mit Tegel Projekt, wo es auch darum ging, das mit zum Veranstaltungsort zu entwickeln. Da würden wir uns gern weiter mitanbieten, denn was wir auf jeden Fall redundant haben, ist der Vertrieb. Wir müssen mehrfach organisieren, wie Anfragen behandelt und bearbeitet werden. – Das zu dem Teil.

Weil auch das Thema Compliance angesprochen worden ist, würde ich gern von unserer Seite eine Sache darstellen, nämlich dass wir als Messe Berlin in dem Complianceverfahren, das wir in großen Überschriften – Sie hatten es vorhin gesagt – auf der RBB-Seite hier auch wahrnehmen, wir sind ja Nachbarn, weder Beschuldigter als Organisation noch in Person sind. Wir sind Teil des Auskunftsverfahrens, wir haben uns dort auch frühzeitig angeboten, an diesem Verfahren teilzunehmen und beizusteuern, und werden jetzt auch von der Staatsanwaltschaft im Moment so in Anspruch genommen, weitere Auskünfte zu erteilen, aber wir sind nicht Teil der Untersuchung, ob da was falschgelaufen ist. Wir haben eine eigene Untersuchung, und die ist immer noch im Werden, weil noch weitere Gespräche laufen oder man auch noch auf diese Unterlagen gucken möchte, die man in dem Rahmen übermittelt. Die Anwälte waren aber so weit in der Feststellung, dass wir im Bereich der externen Vergabe keine Vergabevorschriften verletzt haben.

Den Masterplan habe ich kurz angesprochen. Ich glaube, dass uns das Gelände im Grundsatz so schon gut zu Gesicht steht, es muss allerdings auch funktionieren, und das ist dann eben die Wechselwirkung, denn wir haben unterschiedlich große Veranstaltungen. Ich möchte ein Beispiel geben, das auch für die alten Hallen spricht. Wir durften dieses Jahr das erste Mal die BMW-Motorradtage beherbergen, zuvor 19 Jahre in Garmisch-Partenkirchen, und BMW stellt einfach fest, dass diese Hallen für das, was sie an Urbanität vermitteln wollen, aber auch für die Leistungsschau ein sehr gutes Angebot ist im Vergleich zu dem, was sie vorher hatten, und dass der Umzug nach Berlin ihnen gutgetan hat, auch in der Zielgruppenansprache.

Neue Veranstaltungen: Ein Beispiel habe ich gegeben, weil es auch schon öffentlich ist. Sonst würde ich natürlich gerne das, was an neuen Veranstaltungen gerade in der konkreten Planung ist, eher in den nichtöffentlichen Bereich stellen, wenn es diese Möglichkeit gibt, denn auch wir befinden uns in einem Wettbewerbsumfeld zu anderen Messeplätzen, und da versucht natürlich jeder, vielleicht auch teilweise den gleichen Themenpunkt zu setzen.

Das Thema Mitarbeiter wurde mehrfach genannt, ich möchte es gern aufnehmen. Im Gegensatz zu anderen Messeplätzen – – Und das ist auch ein Hauptverwendungszweck der Zahlungen gewesen – die, solange wir nicht beihilfekonforme Zusagen bekommen haben, bei uns erst mal als Kredite in den Büchern stehen, für die wir auch Zinsen zahlen; danke für die Beschreibung! –, sie zur Konkursabwehr zu benutzen, weil wir nicht wie alle, aber wie einige Messeplätze in dieser Zeit ein Lay-off gemacht und den Mitarbeiterbestand aktiv durch Kündigungen und Aufhebungsverträge reduziert haben. Das, was Sie bei uns als Mitarbeiterreduzierung wahrnehmen, betrifft im Wesentlichen die Arbeitsplätze – – Wo sich Menschen ver-

ändert haben, haben wir nicht nachbesetzt in der Coronazeit. Gleichzeitig haben wir auch auslaufende Arbeitsverträge, die zeitlich befristet waren, nicht verlängert.

Zum Thema Auszubildende sprechen Sie aus meiner Sicht einen sehr wichtigen Punkt an. Ich komme selber aus der Ausbildung, ich kann das duale Ausbildungssystem in Deutschland sehr schätzen. Dass wir ein Jahr aussetzen, war eine Entscheidung, die schon getroffen war, als ich kam. Das machen wir jetzt nicht mehr, wir bilden jetzt wieder aus und fangen auch mit neuen Ausbildungsprofilen im digitalen Veranstaltungsbereich an, damit wir eben dort einen Beitrag für unsere eigene Zukunft leisten.

Nachhaltigkeit des Gebäudes, vielleicht noch ein Stichwort: Wir sind da noch nicht so ganz final, aber Sie haben die Möglichkeiten der Dächer angesprochen, und auch wir glauben zunehmend daran, dass das eine gute Möglichkeit ist, nicht nur, um CO₂ zu reduzieren, sondern auch für die Energieversorgungssicherheit. Wir sind heute sicherlich nicht best in class, aber gut unterwegs. Wir haben heute schon eine Holzpelletsbrennkesselanlage, die teilweise die Wärme- und Kälteerzeugung übernimmt. Wir kaufen Grünstrom nur aus Wasser ein, also auch da eine unveränderte Abhängigkeit in dem Bereich, und könnten uns sehr gut vorstellen, durch eine große Aktion die Eigenversorgung massiv nach oben zu treiben, und das hat dann sicherlich was mit Photovoltaik zu tun. Wir brauchen es für den Markt – ich glaube, das kam hier eben auch mit rüber –, es ist auch eine Erwartungshaltung von Ausstellern, dass man sich dort heute –, weil sie ja selber in der Verpflichtung sind, das in ihre Konzerne mit hineinzutragen, und deswegen möchten sie sich auch in der Zulieferkette natürlich gut mitversorgen. Dafür brauchen wir es, aber wir brauchen es auch für uns selber.

Verkaufsoffener Sonntag: Was brauchen wir von der Stadt? – nehme ich mal als einführende Überschrift mit hinzu. Ja, es gibt Aussteller, die danach fragen und auch festgestellt haben, dass es dieses Jahr keinen verkaufsoffenen Sonntag zur IFA gegeben hat. Das wurde wahrgenommen, und ich glaube, es zahlt ganz grundsätzlich in die Attraktivität der Stadt ein. Sie haben es angesprochen: Seid euch nicht zu sicher! – Wir haben ein gutes Image, wir brauchen keinem Menschen, der aus der Welt anreist, zu erklären, wo Berlin ist, vielleicht noch, wie man dahinkommt, und das sind dann die Themen, die bei uns auch eine Relevanz haben. Ich habe mit einem Veranstalter gesprochen, der legt sich auf drei Standorte in Europa fest und rotiert, und das ist eine ziemlich große Veranstaltung. Es geht um das Thema hochwertiger Druck auf Textilien. Der sagt: Es sind zwei Sachen für mich wichtig. Die Stadt, wo ich hingehe, muss cool sein, denn wenn ich hundert Leute oder mehr aus Australien einfliege, dann kommen die nicht nur, um die acht oder zehn Stunden auf dem Messegelände zu sein. Es muss eine Grundattraktivität des Standortes vorhanden sein, und ich brauche eine gute Infrastruktur. – Die Diskussion: Ist es sinnvoll, aus Australien nach Deutschland auf eine Messe zu fliegen? – ist ja eine, die uns in der grundsätzlichen CO₂-Diskussion auch begleitet.

Die großen, wirklichen Leitveranstaltungen – und ich glaube, das Beispiel ist auch schon gekommen – spezialisieren sich etwas, aber sie sind ja noch vorhanden, und wenn sie den Mehrwert leisten, wenn sie für die Industrie genau das leisten, was die von dieser Veranstaltung erwartet, dann wird auch noch Geld dafür ausgegeben. Wenn nicht mehr klar ist: Für was steht es? –, wird eh eine Zurückhaltung eintreten. Wenn das die Veranstaltung ist, wo ich es schaffe, innerhalb von zwei oder drei Tagen die Kontaktleistung zu erzeugen, die mich sonst mehrere Wochen oder Monate kosten würde, dann glaube ich, dass das am Ende des Tages in der Bottom-Line auch von der CO₂-Bilanz her sogar noch das Bessere ist, als viele

Einzelmeetings oder Einzelkontakte herzustellen. Deswegen müssen wir das Ohr auf die Schiene legen, was der Markt als Veranstaltungsqualität wahrnimmt.

Da vielleicht der Brückenschlag in Richtung der Digitalisierung: Wir müssen noch ganz viele Hausaufgaben machen bei der Messe Berlin, völlig unbestritten. Wir müssen Basisarbeit leisten, wir brauchen die richtige Version von SAP, wir müssen Systembrüche rausnehmen, aber wir haben zum Beispiel inzwischen ein vollständig digitales Ticketing, wir haben keine Kassenhäuschen mehr, und das funktioniert – regional, Altersgruppen, Generationen, Herkunft, Vorprägung – völlig unabhängig. Für die Menschen, die nicht wissen, wie es geht, gibt es immer noch eine Hilfe, aber wir sind völlig weg – erstens – vom Bargeld in diesem Bereich und – zweitens – auch von irgendwelchen ausgedruckten Tickets. Es gibt ein E-Ticket, Sie kriegen es auf Ihr Handy, wenn Sie wollen. Ob Sie es selber dann noch ausdrucken, ist ein bisschen Sache des Users. Es ist nicht Rocket-Science, es ist das, was die Industrie als völlig normal und berechtigt ansieht und worüber sie gar nicht mehr diskutiert. Für uns war es ein Weg dahin, den haben wir jetzt allerdings auch geschafft.

Was tun wir sonst noch im Bereich der Digitalisierung? – Wir müssen unsere Verfahren, wir müssen die Daten auch beibringen können, die eingefordert werden. Gerade für die Online-nutzung gibt es eben auch die Nachfrage nach der digitalen Datenbereitstellung. Wer war denn auf meiner Seite, wo kamen die Leute her, haben sie sich die ganze Zeit eingeschaltet? – und, und, und. Aber wir müssen uns auch unsere Prozesse anschauen, und da möchte ich Ihnen ein kleines Beispiel geben. Es wurde ja beschrieben, wir machen das im Moment alles sehr stark mit Bordmitteln, weil wir weder die finanziellen Rahmenbedingungen hatten, hier in die Vollen zu gehen, und wir müssen es auch mit den Kapazitäten der Mitarbeiter abarbeiten können, also es müssen ja auch Menschen da sein, die sich um diese Projekte dann kümmern. Aber wir haben jetzt ein Projekt gemacht, das sich ganz stark um den Lkw-Verkehr auf der IFA und auf der InnoTrans gekümmert hat. Natürlich läuft da auch noch mal was schief, aber nach Rückwärtsrechnung haben wir 36 Kilometer Stau um das Messegelände damit verhindert, und zu 95 Prozent hat es funktioniert, dass der Lkw-Fahrer wusste, zu welcher Zeit er an welchem Tor sein sollte und auf welchen Stellplatz er zu fahren hat. Insofern haben wir uns an dieser Arbeit nicht nur beteiligt und das gemeinsam mit dem Softwarehaus entwickelt, sondern wir haben uns auch in eine Position gebracht, dass wir an der späteren Vermarktung dieser Lösung noch mal partizipieren können als Berlin, als Messe Berlin.

Thema IFA, Status quo im Öffentlichen, ich glaube, das ist die Übersetzung dessen, was angesprochen worden ist: Seht zu, dass das aus der Presse rauskommt! Es hilft keinem, wenn dort ein Austausch von Positionen erfolgt. – Genau zu diesem Zweck sagen wir in abgestimmter Art und Weise mit der gfu: Wir sind in Gesprächen, und Zwischenstände werden nicht kommuniziert. Sollten wir hier noch die Möglichkeit haben, in einen nichtöffentlichen Bereich zu schalten – – Aber für den öffentlichen Bereich ist das genau aus diesem Zweck, um gar nicht erst Gegenpositionen aufzubauen, der Status quo, der auch heute noch gilt. Wir sind in Gesprächen. – [Zuruf] – Dann hätten wir es gemeinsam bekanntgegeben, wenn es den schon gäbe.

Vorsitzender Jörg Stroedter: Ich hatte Sie nach Auslandsmessen gefragt, Herr Ecknig!

Martin Ecknig (Messe Berlin): Zum Thema Ausland: Ich bin der festen Überzeugung, dass wir, und insofern ist die bisherige Stellung dazu zu bestätigen – – Es besteht die Gefahr – – Die kann jetzt zum Beispiel auch wieder über das Thema Energieversorgung entstehen. Das haben wir nicht so, aber wenn Sie eine energieintensive Messe haben, und Sie kriegen in Dubai Energiegarantie, könnte das schon dazu führen, dass jemand sagt: Warum muss ich das denn in Europa abhalten? – Das ist schon ein hartes Pflaster. Wir hatten es in der Coronazeit mit Zugangsbeschränkungen schon mal erlebt. Hier war vieles verboten, was woanders schon erlaubt war. Das kann Entscheidungen mit prägen, wo zukünftig – – Bestimmte Themen, die einmal in der Welt platziert werden, könnten theoretisch auch woanders platziert werden, aber wir betreiben Veranstaltungen im Ausland nur für den Zweck und zum Wohle der Veranstaltung hier in Deutschland, dürfen uns aber diese Möglichkeit nicht nehmen, weil sonst genau das passiert, dass dort ein Thema so angezuchtet wird und hochkommt, dass wir hier in die Situation kommen – und das war auch eine Ihrer Fragen: Wo ist das eventuell zu erwarten? –, dass das zum Target wird zu sagen: Das wird das nächste Übernahmeziel, ob wohlwollend oder nicht wohlwollend.

Zur Frage der Hinzuziehung von externen Investoren: Machen wir es nicht so kompliziert! Das Gelände mit seinen Herausforderungen ist ein Kostenfaktor. Wenn Sie die reinen Veranstaltungsergebnisse und -beiträge sehen, sind die für jeden Investor irgendwo attraktiv, weil sie eine ordentliche Rendite bringen, insbesondere wenn ich mir die Jahre des Hochzüchtens ersparen kann, aber es wäre ein Verkauf der Edelsteine, die das Land Berlin in der Hand hat.

Vorsitzender Jörg Stroedter: Haben Sie alles beantwortet, Herr Ecknig, was Sie beantworten wollen?

Martin Ecknig (Messe Berlin): Ich hoffe es, bestimmt nicht alles. Weil es angesprochen war: Einige von Ihnen darf ich vielleicht auch morgen Abend noch mal begrüßen. Insofern stehe ich sicherlich auch noch für Fragen danach bereit.

Vorsitzender Jörg Stroedter: Vielen Dank! Dann dürfen Sie Ihr Mikro wieder ausmachen, Herr Ecknig. – Herr Kaltner, dann sind Sie dran.

Oliver Kaltner (ok-Consulting): Herzlichen Dank! Ich will noch mal klar machen, dass ich meine Rolle heute als Industrievertreter sehe, der hoffentlich Ihren Strategieentwicklungsprozess mit einigen Insides anreichert, und so möchte ich einzelne Themenblöcke, die aufkamen, kommentieren.

Fangen wir mit dem an, was wir hier schon gehört haben, den Verhandlungen mit der gfu: Ich war jahrelang auch im Vorstand des Games-Verbandes und in dieser Rolle auch zuständig für die zweijährlichen Verhandlungen mit der Koelnmesse. Gehen Sie davon aus: Im Rahmen der Verhandlungen mit der Koelnmesse war ich auf der Beliebtheitskala eher im Negativbereich einsortiert, aber ab der Sekunde, in der wir abgeschlossen hatten, sind wir freundschaftlich-professionell miteinander umgegangen. Per se betrachtet ist aber nie etwas an die Öffentlichkeit getreten. Das ist ganz entscheidend. Ich möchte es wirklich noch mal klar sagen: Unterschätzen Sie bitte nicht den weitreichenden Arm Ihrer asiatischen Aussteller, die darauf achten: Wie wird am Ende ein Messeplatz auch reputativ auf meine Marke abstrahlen? – Dass die übrigens heute alle sagen, dass sie an Berlin festhalten, ist auch vollkommen klar. Warum soll eine Industrie zum jetzigen Zeitpunkt irgendetwas anderes sagen?

Je länger Sie verhandeln, desto klarer die Position des Verbandes! Das ist nun mal die Markeninhaberin, und das wird an der Stelle für jede Messe sehr schwierig. Da ist Herr Ecknig nichts anderes als in einer normalen Verhandlungsschlüsselposition, wie sie jeder Geschäftsführer einer Messe irgendwann mal hat. Ich kann nur aus eigener Erfahrung sagen: Ich habe die Messe schwitzen lassen, denn lasse ich sie schwitzen, habe ich an dieser Stelle immer Möglichkeiten, bessere Verhandlungen zu führen. Aber entscheidend ist: Ihre Position als Messevertreter wird dadurch verschlechtert, wenn Sie an die Öffentlichkeit gehen.

Generell kann man klar sagen: Marken und auch Messemarken sind transportierbar. Die lassen sich auch an andere Städte übergeben, was nicht gegen die Attraktivität von Berlin spricht. Ich gehe gleich darauf ein, was die einzelnen Faktoren sind, aber eines ist doch vollkommen klar: Der Verlust der IFA am Standort Berlin hat Abstrahleffekte nicht auf diese einzelne Messe, sondern auf die Stadt und selbstverständlich auf den kompletten Standort. Ich glaube, da wissen Sie, wie viel Verhandlungsdruck Sie momentan haben.

Zweiter Punkt: Leitmessen – ich habe den Begriff immer wieder gehört – müssen das strategische Element der Flächenausweitung heute einkassieren, weil es diese Form der Leitmessen aus meiner Sicht nicht mehr geben wird. Ich möchte bezweifeln, dass Sie noch mal jeweils in Richtung von 220 000, 240 000 Fachbesuchern und Endverbrauchern bei der IFA zurückkommen können. Bitte schön, wenn ich irgendwo jetzt im Jahr 2022 falschlag, dann ist das hier alles dokumentiert, aber faktisch ist die Wahrscheinlichkeit äußerst gering. Deshalb finde ich den Ansatz der Flächenoptimierung sehr wichtig, Fläche nicht auszuweiten. Vielleicht müssen Sie sie nicht reduzieren, sondern mehrere Veranstaltungen parallel machen, um eine Flächeneffizienz in der Steigerung zu haben.

Umsatz: Ich finde es ein sehr bemerkenswertes Ergebnis der diesjährigen IFA, dass die Umsatzziele erreicht wurden. Ich kann Ihnen aber genauso sagen, was jetzt innerhalb der Konzerne passiert. Die Umsätze, die die Messe hier verbucht und respektive in die Öffentlichkeit als Erfolg kommuniziert – berechtigterweise, das würde ich genauso machen –, sind nichts anderes als das Ticket, das der Industriehersteller jetzt bezahlt. Aber innerhalb der Industrie wird jetzt vor allen Dingen diskutiert: Warum sind wir bei den Besuchern über 30 Prozent rückläufig? – Die rechnen relativ einfach nicht nur die Fläche auf den Quadratmeter, sondern die Fläche pro Besucher. Die Fachbesucherschahl, die in die Höhe gegangen ist, ist ein relativ einfacher Hebel, weil nach zwei Jahren der Pandemie, nach zwei Jahren absoluten Reisestopps sehr viele Industrieanbieter gesagt haben: Reist mal wieder! Bespielt diese Plattform mal wie-

der! – Ich wäre an dieser Stelle auch geneigt zu sagen: Achten Sie darauf, eng im jetzigen Austausch mit den Industrievertretern zu sein, um wirklich rauszuarbeiten: Was ist für euch die Planungsvorgabe und der Zielkorridor für 2023 und darüber hinaus?

Fachkräftemangel: Ich muss Herrn Ecknig an der Stelle fast bedauern und in Schutz nehmen. Wenn es um Digitalisierungsthemen geht: Sprechen Sie die jungen Leute in Berlin mal an, und bieten Sie ihnen einen Job bei der Messe Berlin an! Wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit, dass Sie attraktives Talent für die Messe Berlin gewinnen? – Hardcore gesprochen: Es ist fast eine Nullwahrscheinlichkeit. Das liegt daran, dass wir dort einen Fachkräftemangel haben, der alle anderen Industriezweige so oder so schon betrifft. Ergo würde ich eher die Frage stellen: Muss ich die denn in meinen eigenen Reihen haben, oder schaffe ich es nicht, mit entsprechenden Gruppen, die der Messe zuarbeiten, einen Zugang zur Digitalisierung zu bekommen? Und bitte schön: Sie müssen auch verstehen, dass die Ausgangslage für jemanden, der in der digitalen Welt zu Hause ist, im Rahmen einer Messegesellschaft sehr limitiert ist, denn da geht es nicht um das Update einer Website, sondern es geht darum, den kompletten Ablauf im organisatorischen und den Kommunikationsbereich zu digitalisieren. Wir reden über eine digitale Kommunikationsplattform. Mit allem Respekt: Niemand von uns allen hier im Raum weiß, worüber ich jetzt gerade spreche, und selbst ich bin limitiert, obwohl ich aus der Softwareindustrie komme. – Da ist meine klare Empfehlung: Wenn Sie ernsthaft hier Punkte sammeln wollen, werden Sie die Personen nicht für die Messegesellschaft gewinnen können, auf deren Payroll, sondern Sie müssen schauen, dass Sie das, was wir hier in der Stadt haben, nämlich totale Digitalkompetenz, für sich nutzbar machen.

Dann sind wir bei dem Thema Berlin-Relevanzen: Für mich vollkommen unstrittig, Berlin ist eine äußerst attraktive Stadt für Konferenzen und Messen, aber nicht mehr nur auf der Fläche. Auch hier die klare Empfehlung: Sie müssen von der Fläche runter. Die Grundlogik einer Messe war immer: Ich vermiete Fläche, und ich halte im Grunde genommen alles infrastrukturell auf der Fläche. – Damit beraube ich mich doch aber der Attraktivität von Berlin. Ich muss doch schauen: Wofür steht denn Berlin heutzutage? – Wir haben es gerade eben gesagt, verkaufsoffene Sonntage. Wissen Sie, wie wichtig das für mein Business war? Auf der Messe habe ich die Neuheiten präsentiert und habe mit Media Markt und allen anderen Partnern meinen momentanen Bestand abverkauft. Das sind die ganz klassischen Messeangebote. Das ist nie Neuheitenware, die Sie dort haben. Verkaufsoffene Sonntage sind Teil meiner Berechnung für die Produktivität und die Wirtschaftlichkeit meines Messeauftritts gewesen, signifikant wichtig, aber wir stehen doch auch für Kultur und Konzerte. Wir stehen doch für so viele andere Dinge, und jetzt kommt der entscheidende Punkt: Industrie reduziert gerade. Sie werden es feststellen: Die internationalen Besucher wollen dieses Programm haben. Die nationalen Besucher fliegen morgens rein und abends raus. Da haben Sie kaum Übernachtungsquote.

Auch das, glaube ich, wird Teil Ihrer Aufgabenstellung sein bei der Strategiepapierentwicklung, denn große Konzerne, aus denen ich nun mal komme, haben bereits durch die Pandemie nachhaltig 50 bis 75 Prozent des Reisebudgets für die einzelnen Landesgesellschaften dauerhaft reduziert. Die wollen nicht mehr reisen, und die müssen bei der Klimaschutzdebatte eine CO₂-Richtlinie einhalten. Auch darauf werden Sie sich einstellen müssen, dass diese Form des Reiseverkehrs für Sie eine Herausforderung darstellt oder auch eine Chance. Worin liegen die Chancen? – Wenn ich an Berlin denke, und die Attraktivität dieser Stadt ist, wie gesagt, gegeben: Was besetzt denn diese Stadt? – Diese Stadt besetzt ganz klar Consumer Electronics und weiße Ware durch die IFA. Diese Stadt besetzt IT. Diese Stadt besetzt hochgradig inno-

vative relevante Start-ups, und zwar nicht mehr in der alten Denke der New Economy, sondern mittlerweile etabliert in den Bereichen Healthcare, Tourismus, europäische Lösung für Fit for 55. Wir haben unglaublich viele Influencer, die Berlin natürlich als ihren Hotspot nutzen. Jetzt merken Sie gerade: Es geht bei einem Messekonzept eben nicht mehr nur darum, Fläche zu vermieten, sondern am Ende ein Ökosystem zu bauen, und da möchte ich fast bezweifeln, dass eine andere Stadt in Deutschland mithalten kann. Aber Sie müssen es angehen, und Sie müssen schnell sein. Korrektur: Sie müssen viel schneller sein, denn Sie haben hier einen Verhandlungsdruck, der, ich glaube, mit jedem Tag, den Sie abrechnen können, immer brutaler ist.

Gehen wir mal zum Thema Auslandsgeschäft: Ganz klar, das Thema Auslandsgeschäft war ähnlich wie das Thema Flächenerweiterungskonzept ein ganz klassischer Wachstumsskalierungsplan, den Messegesellschaften gebracht haben. Entscheidend ist, dass das Auslandsgeschäft auf einmal über Dependancen eine Lösung sein kann, wenn ich in wie auch immer zu erwartender Restriktion durch Covid oder ähnliche Pandemien oder durch das Thema Energie auf einmal ausweichen muss, denn die Industrie wird ausweichen. Die Industrie wird sich das Business nicht nehmen lassen, weil eine gelebte und etablierte Legacy-Plattform wie die IFA auf einmal vielleicht restriktiver zu sehen ist. Die Industrie findet Lösungen, und deshalb glaube ich, dass Sie das Auslandsgeschäft durchleuchten sollten, aber nicht in dem Sinne Internationalisierung als Skalierung, denn Sie werden Fehler, die Sie hier vor Ort machen, einfach mitskalieren. Das bringt nichts. Gehen Sie gezielt rein! Überlegen Sie Kollaborationsmodelle, Partnerschaften, und auch das würde ich immer mit der Industrie diskutieren, denn die Industrie hat den gleichen Bedarf. Die brauchen Plattformen. Alles im Business wird für die klassischen Hersteller von Hardware nicht digitalisierbar sein. Auch darin liegt aus meiner Sicht eine Chance für die Entwicklung dieses strategischen Konzeptes.

Gehen wir auf einen weiteren Punkt ein, der lautet: Flächenmanagement ICC. Ich will dazu nicht zu viel sagen. Ich kann Ihnen nur sagen, zweimal Aussteller gewesen: Ich finde das eine sensationelle Architektur in diesem Gebäude, aber sie funktioniert nicht für größere Veranstaltungen, und das liegt leider Gottes daran: Sie haben zwar in der Gesamtheit genügend Ausstellungsfläche, aber nicht Fläche auf Fläche. Es reicht einfach nicht, wenn Sie größer ausstellen wollen. Also kann das sehr schnell kleinteilig werden. Ich bleibe aber weiterhin dabei: Am Ende haben Sie einen der ganz wenigen zentralen Knotenpunkte eines Gebäudes und eines Geländes in Berlin, was es so häufig auch nicht gibt, und mit Blick auf die infrastrukturellen Themen, die wir in der Stadt haben, ist das sicherlich etwas, was man an dieser Stelle diskutieren muss.

Ich glaube weiterhin daran, dass Sie als Messegesellschaft unfassbar große Herausforderungen zu meistern haben, aber wissen Sie was: Das hat die Industrie auch. Das haben alle anderen Bereiche auch. Ich möchte abschließen, indem ich sage: Für jemanden, der die Verantwortung mit seinem Team für eine solche Aufgabenstellung hat, ist das im Grunde genommen die fast historische Chance, ein strategisches Konzept zu entwickeln, das die nächste Dekade steuert. Glauben Sie nicht, dass die Diskussionen innerhalb der Messe Berlin nur innerhalb der Messe Berlin diskutiert werden! Alle anderen Standorte haben genau die gleichen Diskussionen. Idealerweise führen Sie Diskussionen aber immer mit einem Gremium, und das ist in den meisten Fällen nun mal der industrievertretende Verband respektive: Ich würde mir die größten Industrievertreter mit ranziehen, denn Sie werden feststellen: Industrievertreter sind durchaus intellektuell-mental in der Lage, eigene Unternehmensinteressen ganz kurz mal hin-

tenanzustellen und für die Branche etwas zu tun, und diese Chance ist da. Aber das bedeutet wieder: Gehen Sie auf die einzelnen Parteien zu! Sie werden ein Reisevolumen brauchen nach Korea, nach China, nach Japan. In Deutschland ist es relativ einfach. Sie werden das brauchen, denn Sie müssen dort tatsächlich am gemeinsamen Tisch die Strategie entwickeln. Wenn Sie versuchen, das aus dem eigenen Büro heraus zu machen, wird es nicht gelingen.

Ich kann Ihnen sagen, weil ich die Namen Herr Dr. Göke und Jens Heithecker immer wieder gehört habe: Ich habe Herrn Göke folgendermaßen kennengelernt, ich war der Verantwortliche in der Geschäftsführung für die Sanierung der Sony Deutschland, und mein erstes Meeting mit Herrn Göke war: Ich habe ihm gesagt, wir kommen nicht mehr zur IFA, aber ich werde die Firma nach 36 Jahren Köln-Ossendorf in das Sony Center nach Berlin umlegen. – Das war kein schönes Gespräch für ihn, übrigens nicht für uns beide. Das war, ich würde fast sagen, ein Streitgespräch, das ohne Handschlag ausgegangen ist. Per se betrachtet, habe ich aber damals eine Positionen innegehabt, die sagte: Wenn ich auf die Messe IFA gehe, müsste ich 50 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen vor die Tür setzen. Das werde ich nicht machen. – Per se betrachtet ist das jetzt durchaus eine Aufgabenstellung, die Sie in all Ihre Betrachtungen aufnehmen müssen, denn der Industrie geht es gerade auch nicht gut, und es wird nicht leichter. Also wiederum meine Botschaft: Eigeninteressen sind an der Stelle Partikularinteressen. Gehen Sie in den Verhandlungsmarathon mit den großen Playern! Hören Sie sich das an, und versuchen Sie dann wiederum ein Strategiekonzept abzuleiten, das nicht mehr in der Flächenvermarktung liegt, sondern das in der Gesamtkonzeptionierung liegt: Wie kann ich die Attraktivität und die Relevanz von Berlin in meine Veranstaltung einbetten und einmünden? – Sie haben nur keine Zeit mehr. Normalerweise führt man solche Gespräche – jetzt bleibe ich bei der IFA, weil ich weiß, Sie haben nur noch ein Jahr Vertrag – bereits seit Januar 2020. Aber es ist noch möglich. Sie müssen nur, glaube ich, an dieser Stelle sehr schnell agieren.

Das Thema Digitalisierung: Unterschätzen Sie es nicht, und glauben Sie bitte nicht, dass Sie aus einer Analogwelt kommend bei Digitalisierung ernsthaft mitsprechen können! Die Inhalte der IFA und sonstiger Veranstaltungen sind per se erst mal attraktiv genug, aber die Plattformen, die Sie dafür brauchen, die Lösungen, die Sie dabei brauchen, werden Sie nicht über ein eigenes Team in der Messe Berlin aufbauen können. Nutzen Sie die Kapazitäten dieser Stadt, denn dafür hat sich die Stadt in den letzten zehn Jahren extremst gut entwickelt und hat einen weltweiten Anspruch tatsächlich immer wieder dargelegt, nämlich im Bereich Digitalisierung sind wir eine der führenden Städte weltweit. Nutzen Sie die Kapazitäten, nutzen Sie die Expertise, aber sie liegt außerhalb der eigenen Landesreihen! – Vielen Dank!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Vielen Dank, Herr Kaltner, für die Ausführungen! – Dann Herr Dr. Knoll, bitte!

Dr. Thorsten Knoll (TUBS GmbH): Ich habe nicht so viele Fragen zu beantworten, deshalb kann ich es relativ kurzhalten. Ich wollte nur noch festhalten, dass, auch wenn wir über Digitalisierung sprechen, eine Messe immer eine Messe bleibt. Das ist ein Marktplatz. Sie gehen auch Ihre Äpfel am liebsten am Wochenende auf dem Markt kaufen. Das heißt, diese Attraktivität, dass sich Menschen treffen, dass man sich ein Angebot haptisch, visuell angucken kann, wird für Messen bestehen bleiben, aber Messen werden sich ändern. Herr Kaltner hat recht, wenn er sagt, es geht nicht mehr darum, so wie Messen früher agiert haben, nur Fläche zu verkaufen, sondern es geht darum, Konzepte zu verkaufen, die einen Mehrwert für die Unternehmen haben.

Sie hatten mich nach der Priorisierung kurz-, mittel- und langfristig Richtung Nachhaltigkeit gefragt. Das ist ein Thema neben der Digitalisierung. Ich würde sagen, alle Messen in Deutschland stehen vor dem gleichen Problem. Alle fangen jetzt an, Konzepte zu entwickeln. Alle fangen an, querschnittsmäßig ihre einzelnen Teams zu scannen und zentrale Einheiten zu schaffen, wo diese Sachen gebündelt werden können, denn diese Problematik Digitalisierung wie auch Nachhaltigkeit muss in den Messengesellschaften aus den Teams rausgenommen und zentral für die gesamte Messe bearbeitet werden. Ich kann mich daran erinnern, dass es früher für die ITB eine supertolle App gab, mit der man sehr gut navigieren konnte. Ich fragte dann die Kollegen bei der IFA: Warum habt ihr die App nicht? – Das Team hat die App, nicht wir. – [Zuruf von Martin Ecknig (Messe Berlin)] – Das ist nicht mehr so. – Ich sage nur: die Zentralisierung. Das war nur ein Beispiel, wie es früher mal war, wie es besser sein sollte, und wie Sie es jetzt auch machen. Da ist Berlin auf jeden Fall im Flow, und da ist Berlin nicht die schlechteste, vielleicht auch nicht die allerbeste Stadt, aber auf einem wirklich guten Weg, diese Probleme anzufassen und auch umsetzen zu können.

Zur Frage nach dem Messestandort, Attraktivität ja/nein: Ich glaube, dass Berlin aus zwei Gründen ein sehr attraktiver Standort ist: Einmal gibt es in Berlin sehr viele Hotels, auch wenn sie nicht alle direkt bei der Messe sind und auch für Kongresse nicht nah genug dran sind, aber in der Breite. Wenn Sie in München oder Frankfurt zur einer großen Ankerveranstaltung gehen, sei es früher die IAA oder die Buchmesse in Frankfurt oder in Hannover die Hannover-Messe, früher die CEBIT, wo das gesamte Messegelände voll ist: Sie kriegen keine Zimmer, und wenn Sie welche bekommen, dann zahlen Sie für ein normales Zimmer in einem etwas besseren Hotel 400, 500 Euro zu den Zeiten, wo die Messe wirklich läuft. Es ist ein Asset von Berlin, dass Berlin immer noch günstig ist, selbst wenn es große Veranstaltungen gibt wie die ITB, dass man immer noch günstige Hotels bekommt, dann zwar weiter weg, aber man findet etwas. Das ist ein ganz großes Asset. Auch der Börsenverband in Frankfurt hat schon mal gesagt: Wir wollen aus Frankfurt rausgehen, nicht weil uns Frankfurt nicht gefällt oder weil die Messe mistig ist, sondern weil unsere Klientel sich diese Hotelpreise in Frankfurt nicht mehr leisten kann. Der Buchhandel und die Verlage sind eine andere Klientel. Da sind die Gelder oder auch die Reisemittel für die Fachbesucher und Fachbesucherinnen geringer. Das ist ein ganz wichtiges Asset für Berlin, und da freut sich auch Herr Kieker, der über „visit Berlin“ eifrig unterwegs ist zu schauen, dass dieser Tourismusanteil von Berlin weiterhin gut bleibt.

Auslandsmessen: Es geht auch im Attraktivität. Ich glaube, dass die Berliner Messe beim Auslandsmessegeschäft nicht so stark aufgestellt ist wie andere Messen in Deutschland, vielleicht auch historisch gesehen. Die Deutsche Messe oder die Messe München haben mit der Messe Düsseldorf zusammen in China ein gemeinsames Expo-Center aufgebaut und schon frühzeitig angefangen, ihre Leitmessen oder ihre großen Messen auch ins Ausland zu transferieren. Das Erstaunliche war nicht nur, dass man ein Mehrgeschäft im Ausland in den Märkten Asien oder Südamerika hat, zunehmend sogar Afrika, oder auch in Indien gibt es viele Sachen, sondern der Effekt war, dass viele Messen im Inland dadurch gestärkt wurden. Wenn ich in China eine Art Hannover-Messe mache, wollen die Chinesen in der Folge schauen, wie das Original in Hannover ist. Das heißt, ich habe, zumindest war es in der Vergangenheit so, zusätzliche Effekte, wenn ich ins Ausland gehe, für meinen Heimatmarkt. Ich denke, dass sich Berlin da vielleicht noch ein bisschen stärker aufstellen könnte. Eine entscheidende Sache ist, weil auch der Senator hier ist, die Unterstützung der Politik bei der Einwerbung von

neuen Messen. Ich erinnere mich, dass die IAA auch in Berlin angeklopft hat, um hier die Messe machen zu können. Das ist politisch, glaube ich, nicht ganz so unterstützt worden, so weit ich es weiß, wie man es hätte machen können. Ich bin nicht bei den Verhandlungen dabei gewesen, ich kenne das nur aus der Presse, aber ich glaube, dass da Vorbehalte waren, so eine Messe zu machen. Man müsste eher positiv herangehen und sagen: Wenn wir so eine Messe nach Berlin holen, dann zeigen wir, dass wir sie anders, besser machen können als andere Standorte, mit einem neuen Konzept.

Das gleiche Thema Smart City: Es gab hier schon mal eine Messe. – [Zuruf] – Smart Country Convention haben Sie jetzt, aber es gab damals über die Hannover-Messe im City-Cube die Messe Metropolitan Solutions, zusammen mit den Hannoveranern. Die sollte auch mal zu so einer Art Smart-City-Geschichte ausgebaut werden. Daraus ist aber nichts geworden. Es fehlte auch ein bisschen die Unterstützung aus Berlin. Das ganze Thema ist jetzt komplett in Barcelona. Da ist einfach Geld reingeflossen. Dort gibt es einen Riesenkongress. Da hat die Stadt sehr viel Geld in die Hand genommen, um dieses Thema zu besetzen. Man muss sich, glaube ich, in Absprache mit der Messe, wenn es wirklich um neue Themen geht, die größer aufgestellt werden sollten oder um Konkurrenz – Wettbewerb ist in der Messebranche, und wenn Messen abwandern wollen, dann sollte man versuchen, politisch zu unterstützen, dass die Messen nach Berlin kommen können.

Als Letztes: Ich fand das Centre Pompidou sehr schön als Beispiel für das ICC. Wer mal in Paris war, ich war öfter in Paris, auch mal für eine längere Zeit: Das Centre Pompidou ist wunderschön, wenn man solche Architektur mag, aber ich glaube, im Gegensatz zum ICC ist es noch aufwendiger instand zu halten, denn diese Architektur ist eine, die niemals fertig wird. Alle Leitungen, alles ist außen angebracht. Man hat einen irrsinnigen Aufwand. Ich weiß nicht, ob man das Centre Pompidou als Beispiel nehmen sollte, um das ICC zu sanieren. – Das war es. Vielen Dank!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Vielen Dank, Herr Dr. Knoll, für die Beantwortung der Fragen durch Sie! – Ich gehe in Anbetracht der fortgeschrittenen Zeit, dass wir das für heute abschließen. Es ist so, dass wir TOP 4 und 5 – alt – glücklicherweise auf meinen Vorschlag verknüpft haben. Deshalb würde ich für TOP 4 und 5 – alt – vorschlagen, dass wir die Punkte vertagen, bis das Wortprotokoll vorliegt und ausgewertet werden kann. Es macht keinen Sinn, TOP 5 – alt – abzuschließen, weil wir das jetzt zusammen behandelt haben. Gibt es dazu Einspruch aus dem Ausschuss? – Herr Kollege Wolf, bitte!

Christian Wolf (FDP): Ich hätte tatsächlich noch zwei Nachfragen, weil eine Frage aus der ersten Fragerunde noch nicht beantwortet wurde und sich aus der Antwort noch eine Nachfrage ergibt, bevor wir das Thema abschließen.

Vorsitzender Jörg Stroedter: Herr Wolf! Damit machen Sie sich wahrscheinlich wenig Freunde, aber ich will das nicht verhindern. Dann haben Sie das Wort. – Bitte!

Christian Wolf (FDP): Vielen Dank, Herr Vorsitzender! – Ich hätte die Nachfrage nach den Kosten für die Berater und Rechtsanwälte in der Causa Wolf, Spörl und der IFA. Da sind Sie die Antwort schuldig geblieben.

Sie sagten bei der ILA, dass 2024 der Standort gesichert ist. Wie ist denn die Perspektive darüber hinaus? Wenn Sie sagen, am Standort BER findet sie nicht mehr statt. Das ist eine wichtige Leitmesse für die Region. Gehen wir dann zum Flugplatz Gatow, oder wo geht es dann hin? – Vielen Dank!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Herr Ecknig, bitte sehr, zur Beantwortung!

Martin Ecknig (Messe Berlin): Danke! – Ich fange von hinten an. Da habe ich mich falsch ausgedrückt und bitte, das zu korrigieren. Ich stelle nicht den Standort BER oder Berlin infrage für die Zeit nach 2024, sondern nur das Areal, auf dem es dieses Jahr stattgefunden hat und in zwei Jahren stattfinden wird, weil wir Signale bekommen, dass die existierenden Hallen dann vollständig eine andere Verwendung bekommen, und dann hätten wir noch mehr Kosten und noch weniger Platz, um Ersatzhallen aufzubauen. Das macht dann keinen Sinn mehr. Insofern ist die Nachnutzung, das, was uns an diesem Standort – Es ist gerade in der Diskussion zwischen Berlin und Brandenburg und Flughafenverband, die nach einer Lösung suchen, damit dann eine Sicherheit für viele Jahre entsteht.

Die Kostensituation ist natürlich erheblich. Ich kann Ihnen aber keine Nettosumme dazu sagen, weil wir uns gerade mit unseren Rückversicherern, also Rechtsschutzversicherung, die wir auch eingegangen sind, in einer Abstimmung befinden, welche dieser Kosten von ihnen übernommen werden und welche bei uns verbleiben. Aber es sind viele Anwaltsstunden.

Vorsitzender Jörg Stroedter: Sind die Fragen jetzt beantwortet, Herr Kollege Wolf? – [Christian Wolf (FDP): Ja, vielen Dank!] – Es ist beantwortet, gut. Dann sehe ich jetzt keine weiteren Wortmeldungen. Wir halten es so fest, dass wir die Punkte 4 und 5 – alt – vertagen, bis das Wortprotokoll vorliegt und ausgewertet werden kann. Dann darf ich mich bei den Anzuhörenden sehr herzlich für die Teilnahme an der Sitzung bedanken und wünsche Ihnen noch einen guten weiteren Arbeitstag oder schönen Nachmittag, je nachdem. Vielen Dank! – [Allgemeiner Beifall]

Punkt 5 (neu) der Tagesordnung

Verschiedenes

Siehe Beschlussprotokoll.