

TREFFPUNKT

REAL VIENNA 2011

Die sechste Ausgabe der internationalen Fachplattform für Gewerbe- und Industrieimmobilien mit besonderem Schwerpunkt auf die Länder in den CEE/SEE-Regionen ist ein Spiegelbild der aktuellen wirtschaftlichen Situation der Branche, die sich nach zwei schwierigen Jahren nun wieder eindeutig im Aufwärtstrend sieht.

Drehseibe. An zwei Tagen öffnet die REAL VIENNA heuer wieder ihre Tore für Interessenten aus dem zentral- und osteuropäischen Raum.



SIGNALWIRKUNG. Sehr uneinheitlich stellt sich das Bild auf den Immobilienmärkten in den CEE/SEE-Staaten dar. Während in Ländern wie Polen und Russland zum Beispiel das Investitionsvolumen angestiegen ist, befinden sich die südosteuropäischen Staaten noch in einer eher stagnierenden Situation. Gerade deshalb findet die REAL VIENNA heuer wieder statt, denn letztendlich ist die Gewerbemesse in der österreichischen Hauptstadt ein Dreh- und Angelpunkt zwischen Ost- und Westeuropa. „Die sechste REAL

VIENNA hat wichtige Signalwirkung und wird entscheidende Marktimpulse liefern“, ist Matthias Limbeck, Geschäftsführer von Reed Exhibitions Messe Wien, überzeugt. Auch wenn sie heuer im Vergleich zu den letzten Jahren kleiner ausfallen wird und im Gegensatz zu den vergangenen Jahren nur an zwei Tagen stattfindet. „In der Round-Table-Diskussion mit Key Playern aus der Branche hat sich ganz klar der Konsens gebildet, die REAL VIENNA auf zwei Messetage zu komprimieren und somit durch ein geringeres Zeitinvestment und verdichtetes Programm die Effizienz der Veranstaltung für alle Beteiligten zu erhöhen“, erläutert Limbeck. „Die Ausstellerschaft steht voll hinter dem Konzept, nun geht es darum, unter den gegebenen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen Flagge zu zeigen und durch die Messe die vorhandenen Aufschwungstendenzen zu unterstützen und zu fördern.“ Zwar stellt sich die Lage in den CEE/SEE-Staaten derzeit

nicht so gut dar, aber für die Aussteller ist es wichtig, Flagge zu zeigen. So sieht das auch Ralph Scheer, Geschäftsführer von Drees & Sommer Österreich: „Der Standort Wien ist absolut wichtig in Bezug auf Osteuropa. Daher finden wir es als Unternehmen wesentlich, dass man hier anwesend ist und präsentiert.“ Vor allem ist es für Scheer entscheidend, auf der REAL VIENNA die Osteuropa-Kompetenz der Firma darzustellen.

VORTEILE. Die Kontaktpflege nach Osteuropa – ob zu bestehenden Kunden oder zu neuen sowie zu seinen Geschäftspartnern – ist für eine Vielzahl der Beteiligten ein wesentlicher Faktor, um auf der REAL VIENNA auszustellen oder sie zu besuchen. Von dieser Perspektive gesehen, hat für Viktor Wagner, Geschäftsführer der Reiwag, die Messe viele Vorteile, und er ist daher auch Stammaussteller. Er nutzt die REAL VIENNA, um aus allen sechs CEE-

REAL VIENNA 2011

Die REAL VIENNA findet von Dienstag, 24., bis Mittwoch, 25. Mai 2011, in der Messe Wien statt. Die Fachmesse ist Dienstag und Mittwoch jeweils von 10 bis 18 Uhr geöffnet.

Alle Informationen zur Messe stets aktuell unter www.realvienna.at

In der Branche hat sich ein ganz klarer Konsens gebildet, die REAL VIENNA auf zwei Messtagen zu komprimieren und somit die Effizienz der Veranstaltung zu erhöhen.

Ländern, in denen die Reiwag derzeit Niederlassungen hat und 50 Prozent ihres Umsatzes erzielt, die Landesniederlassungsleiter einzuladen. Neben den Messeaktivitäten werden auch interne Meetings veranstaltet. Zwei Kreativmeetings gibt es pro Jahr, eines davon findet im Rahmen der REAL VIENNA statt. „Da auch Aussteller aus anderen Ländern da sind, können wir die Gelegenheit nutzen und diese auch gleich besuchen“, so Wagner, „und so Niederlassungsleiter und Auftraggeber in angenehmer Atmosphäre zusammenbringen.“

AUSSTELLER. Auch Richard Buxbaum, Leiter Wohnimmobilien und Zinshäuser bei der Otto Immobilien Gruppe, sieht diesen Vorteil der REAL VIENNA: „Es geht um das klassische Netzwerken. Die Betreuung von bestehenden Kunden ist ein großer Bestandteil, und das Zweite ist das Abstimmen von gemeinsamen Aktivitäten und Erfahrungsaustausch mit Kollegen.“ Und es sind viele neuen Kollegen, denn die Otto Immobilien Gruppe ist seit Jänner 2011 exklusiver Partner für Österreich des weltweit größten privaten Immobilienmakler und -beraterunternehmens Knight Frank. Knight Frank hat derzeit 209 Büros in 47 Ländern auf allen sechs Kontinenten, davon 37 Büros in Europa. „Auf der REAL VIENNA sind wir auf jeden Fall Aussteller“, erklärt Reinhard Schertler, Vorstand der s+b Gruppe: „Wien ist unsere Homebase, und wenn hier eine Messe stattfindet, dann sind wir Fixstarter.“ Es werden zwar auch die aktuellen Projekte in Wien ausgestellt, wie etwa die Marxbox, aber letztendlich ist für Schertler wichtig, die Messe als „Leistungsschau für unsere Aktivitäten“ zu nutzen und sich als international agierender Projektentwickler zu präsentieren. Auch TPA Horwath nützt die Veranstaltung „gezielt zur Präsentation unseres Leistungsportfolios im Immobilienbereich und unserer Länderstandorte“, sagt Erich Resch, Immobilienexperte und Geschäftsführender Gesellschafter von TPA Horwath. Für ihn bietet aber die Messe auch die Gelegenheit, sich optimal über aktuelle Trends aus anderen Branchen im Immobilienbereich zu informieren. Zahlreiche gute Gründe, um Ende Mai zur REAL VIENNA nach Wien zu kommen: Ob als Aussteller oder Besucher: Wien ist immer eine Reise wert! ■

Messeauftritt

Ihre Pläne für die REAL VIENNA?

Ralph Scheer –

Geschäftsführer Dresse & Sommer Österreich

Wir sind auf der REAL VIENNA, da wir in Zentral- und Osteuropa stark vertreten sind. Ich halte den Standort Wien für absolut wichtig, und für uns ist eine Präsenz auf der Messe ebenso absolut wichtig. Hier stellen wir die Osteuropa-Kompetenz unseres Unternehmens dar.



Alfred Nemetschke –

Nemetschke, Huber, Koloseus Rechtsanwälte

Jedes heimische Unternehmen muss Interesse haben, auf der Messe präsent zu sein, als Aussteller oder als Besucher. Für uns selbst ist die Messe ein wichtiger Bestandteil der Netzwerkpflege.



Richard Buxbaum – Leiter Wohnimmobilien und Zinshäuser bei der Otto Immobilien Gruppe

Internationale Messen sind wichtig für unsere Netzwerkaktivitäten. Das ist auf der einen Seite die Betreuung von bestehenden Kunden und auf der anderen Seite die Abstimmung von gemeinsamen Aktivitäten mit Kooperationspartnern und der Erfahrungsaustausch.



Karin Fuhrmann –

Immobilienexpertin und Geschäftsführende Gesellschafterin von TPA Horwath

Als international tätiges Beratungsunternehmen mit starkem Fokus auf Immobilien und der klaren Ausrichtung nach Zentral- und Osteuropa ist die REAL VIENNA praktisch ein „Muss“ für uns. Das Ausstellungs- und das Rahmenprogramm, vor allem aber auch die Besucherstruktur treffen genau unsere Erwartungen. Die Messe ermöglicht uns die Kontaktpflege mit bestehenden und potenziellen Geschäftsfreunden und wir können unser breites Leistungsangebot im Immobilienbereich gezielt präsentieren.



Reinhard Schertler –

Vorstand der s+b Gruppe

Wir sind auf jeden Fall Aussteller, denn Wien ist unsere Homebase, und wenn hier eine Messe stattfindet, dann sind wir Fixstarter. Wir stellen unsere Leistungen als Projektentwickler dar und laden Geschäftspartner zu uns ein.

