

Eine Messe für alle

The trade fair for everybody

Die Real Vienna ist klein, aber fein, mit klarer inhaltlicher Ausrichtung. Und sie ist ein Spiegelbild der aktuellen wirtschaftlichen Situation der Branche, die sich nach zwei schwierigen Jahren nun wieder eindeutig im Aufwärtstrend sieht.

Die Real ist ein Dreh- und Angelpunkt zwischen Ost- und Westeuropa. „Die sechste ‚Real Vienna‘ hat wichtige Signalwirkung und wird entscheidende Marktpulse liefern“, ist Matthias Limbeck, Geschäftsführer von Reed Exhibitions Messe Wien, überzeugt. Auch wenn sie heuer im Vergleich zu den letzten Jahren kleiner ausfallen wird, mit den Property Talks wird wieder ein hochkarätiges Diskussionsprogramm stattfinden. Mit Michael von Zitzewitz konnte ein Profi gewonnen werden, der beste internationale Kontakte hat, um Keynote Speakers auf die Messe zu bringen. Er war bis 31. März 2010 Sprecher des Vorstandes der Messe Frankfurt. In gut elf Jahren an der Spitze hat er die Messe Frankfurt zu einem globalen Messekonzern gemacht, der in mehr als 150 Ländern präsent ist. Für ihn als Profi haben Messen ihre absolute Berechtigung und daher wird der Deutsche seine Erfahrungen bei der diesjährigen Real Vienna einbringen, die vom 26. bis 28. Mai in Wien über die Bühne geht.

Wien als Kommunikationszentrum

Von Zitzewitz ist vom Standort Wien begeistert: „Die Besucher kommen sehr gerne nach Wien wegen der hohen Lebensqualität. Ich glaube, dass gerade wegen der Vorgeschichte und der k. u. k. Monarchie Wien als Kommunikationszentrum gen Osteuropa gebraucht wird.“ So sehen das auch andere Aussteller, wie der Immobilienanwalt Alfred Nemetschke von Nemetschke Huber Koloseus Rechtsanwälte: „Wir können als Österreicher kein Interesse haben, dass es keine Messe in Wien gibt. Jedes heimische Unternehmen muss Interesse haben, dass die Messe stattfindet.“ Für Karin Fuhrmann, Immobilienexpertin und Geschäftsführende Gesellschafterin von TPA Horwath, ist die Messe „praktisch ein Muss als international tätiges Beratungsunternehmen mit starkem Fokus auf Immobilien und der klaren Ausrichtung nach Zentral- und Osteuropa“. Zwar stelle sich die Lage in einigen CEE/SEE-Staaten derzeit nicht so gut dar, aber die Messe sei ein Spiegelbild der aktuellen wirtschaftlichen Situation der Branche, die sich nach zwei schwierigen Jahren nun wieder eindeutig im Aufwärtstrend sehe. Für die Aussteller ist es wichtig, Flagge zu zeigen – auch für 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 und wichtig, auf der Real Vienna die Osteuropa-Kompetenz der Firma darzustellen.

Kontakte pflegen

Die Kontaktpflege nach Osteuropa ist ein wesentlicher Faktor, um auf der Real Vienna auszustellen oder sie zu besuchen. Von dieser Perspektive gesehen, hat für Viktor Wagner, Geschäftsführer der Reiwig, die Messe viele Vorteile. Er nützt die drei Tage, um aus allen sechs CEE-Ländern, in denen die Reiwig derzeit Niederlassungen hat und 50 Prozent

The Real Vienna is a small but exceptional trade fair with a clear thematic focus. And it mirrors the current economic situation of the sector, which, after two difficult years, is now clearly in the process of recovery.

The Real Vienna trade fair is a pivot between Eastern and Western Europe. „The sixth Real Vienna sends an important message and will deliver decisive stimuli to the markets,“ says Matthias Limbeck, managing director of Reed Exhibitions Messe Wien. Even though the trade fair will be somewhat smaller this year than last year, another high-quality discussion programme has been created with Property Talks. A man with best international contacts, Michael von Zitzewitz, was brought on board to organise keynote speakers for the trade fair. He was the chairman of the Messe Frankfurt until 31 March 2010, and in the eleven years that he was at the helm, he turned it into a global trade fair business that is represented in more than 150 countries. To him as a professional, trade fairs have a firm place in society and therefore the German will bring in all his experience at this year's Real Vienna, which will be held in Vienna from 26 until 28 May.

Vienna as a

communication centre

Von Zitzewitz is impressed with Vienna as a trade fair location: „Visitors enjoy coming to Vienna because of the high standard of living. I think that precisely because of its history and the Austro-Hungarian Empire, Vienna is needed as a communication interface to Eastern Europe.“ Other exhibitors, such as the property lawyer Alfred Nemetschke of Nemetschke Huber Koloseus law firm, have a similar view: „As Austrians, we cannot be indifferent to

whether the trade fair takes place in Vienna or not. Every local company must want the trade fair to be held here.“ For Karin Fuhrmann, real estate expert and managing partner at TPA Horwath, the trade fair is „basically a must for an internationally active consultancy with a strong focus on real estate and a clear orientation towards Central and Eastern Europe.“ Although the situation in some CEE/SEE states is currently not that good, the trade fair is a mirror image of the present situation in the sector, which, after two difficult years, is now clearly showing signs of recovery in her opinion. It is important for exhibitors to make a stand – also for Ralph Scheer, managing director of Drees & Sommer Österreich: „Vienna is a highly significant location in connection with Eastern Europe. It is therefore important for us as a company to be present and represented here.“ It is also very important to Scheer that the Eastern European expertise of the firm is presented at the Real Vienna.

Nurturing contacts

Nurturing contacts in Eastern Europe is an important factor when exhibiting at or visiting the Real Vienna. Seen from this perspective, the trade fair has many advantages, according to Viktor Wagner, managing director of Reiwig. He uses the three days to invite the national branch managers from all six CEE states in which Reiwig currently has offices, and where it generates 50 percent of its turnover. In addition to trade fair activities, internal meetings are also arranged. „As exhibitors from other countries are

ihres Umsatzes erzielt, die Landesniederlassungsleiter einzuladen. Neben Messeaktivitäten werden auch interne Meetings veranstaltet. „Da auch Aussteller aus anderen Ländern da sind, können wir die Gelegenheit nutzen und diese auch gleich besuchen“, so Wagner, „und Niederlassungsleiter und Auftraggeber zusammenbringen.“

Auch Richard Buxbaum, Leiter Wohnimmobilien und Zinshäuser bei der Otto Immobilien Gruppe, sieht die Vorteile der Real Vienna: „Es geht um das klassische Netzwerken. Die Betreuung von bestehenden Kunden ist ein großer Bestandteil und der zweite ist das Abstimmen von gemeinsamen Aktivitäten und Erfahrungsaustausch mit Kollegen.“ Und es sind viele neue Kollegen, denn die Otto Immobilien Gruppe ist seit Jänner 2011 exklusiver Partner des weltweit größten privaten Immobilienmakler- und -beraterunternehmens Knight Frank in Österreich. Knight Frank hat derzeit 209 Büros in 47 Ländern auf allen sechs Kontinenten, davon 37 Büros in Europa.

Wien als Homebase

„Auf der Real Vienna sind wir auf jeden Fall Aussteller“, erklärt Reinhard Schertler, Vorstand der S+B Gruppe, „denn Wien ist unsere Homebase.“ Es werden zwar auch die aktuellen Projekte in Wien ausgestellt, wie zum Beispiel 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 wir von TPA Horwath nutzen 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 die Messe auch die Gelegenheit, sich optimal über aktuelle Trends aus anderen Branchen im Immobilienbereich zu informieren. All das zeigt einmal mehr: Wien ist eine Reise wert.

WALTER SENK □

also here, we can use the opportunity to visit them,” says Wagner, “and bring together the branch managers and the clients.”

Richard Buxbaum, head of the residential real estate and apartment buildings division at Otto Immobilien Group, also sees the benefits of the Real Vienna: “It’s all about classical networking. Serving our existing clients is a large part of it, and the second thing is the coordination of common activities and the exchange of ideas with colleagues.” And there are many new colleagues, because, since January 2011, Otto Immobilien Group is the exclusive partner for Austria of the world’s largest private real estate agency and consultancy, Knight Frank. Knight Frank currently has 209 offices in 47 countries on all six continents, with 37 offices in Europe.

Vienna as a home base

“We will definitely exhibit at the Real Vienna,” explains Reinhard Schertler, executive board member at the S+B Group, “because Vienna is our home base.” Although the current projects



Matthias Limbeck, Geschäftsführer von Reed Exhibitions Messe Wien, ist zuversichtlich für die kommende Real Vienna.

Matthias Limbeck, managing director of Reed Exhibitions Messe Wien, is confident for the upcoming Real Vienna.

in Vienna, such as the Marxbox, will be on display, it is important to Schertler that the trade fair be used as a “showcase for our activities” and to present the firm as an internationally active project developer. TPA Horwath also wants to “use the event specifically to present our service portfolio in the area of real estate as well as our national locations,” says Erich Resch, real estate expert and managing partner at TPA Horwath. For him, the trade fair also provides an opportunity to inform oneself optimally about current trends from other sectors in the area of real estate. All of this proves yet again that Vienna is well worth a visit. W. SENK □