



Messezentrum SNIEC in Shanghai:  
Der intensive Dialog mit dem Kunden  
zahlt sich aus.

*SNIEC in Shanghai: intensive dialogue  
with customers reaps benefits.*

klärt Michael Kruppe. „Deshalb prognostizieren einige Branchenexperten, dass die Dynamik im Messe- und Kongressbereich geringer werden wird“, berichtet der General Manager des Shanghai New International Expo Centre (SNIEC). „Gleichzeitig sagen sie einen schärferen Wettbewerb voraus.“ Kruppe sieht solche Szenarien nicht als Bedrohung, sondern als große Chance. „Shanghai kann sich zur größten Messedrehscheibe Asiens oder sogar weltweit entwickeln“, glaubt er. Schließlich dürften sich die wichtigsten Messeereignisse dann noch mehr auf die bedeutendste chinesische Metropolregion fokussieren. Nach offiziellen Angaben waren 2014 fast 770 Messen in Shanghai ausgerichtet worden, das bedeutete einen Zuwachs von 6,5 Prozent.

**Die stärkste aktuelle Herausforderung** für Shanghai sieht der SNIEC-Chef darin zu beweisen, sichere und hochwertige Veranstaltungen ausrichten zu können. „Unsere Stadt muss der Welt zeigen, dass internationale Organisatoren mit ihren Markenevents kommen können“, betont Michael Kruppe. „Und dass sie dabei keine Sorge haben müssen, kopiert zu werden.“ Das SNIEC bezeichnet er in diesem Zusammenhang als „neutrales Messezentrum“. Der Terminus ist die Umschreibung dafür, erfolgreichen (Gast-)Veranstaltern keine Konkurrenz mit themengleichen Branchenmessen machen zu wollen. „So können Organisatoren entspannt an das Projekt herangehen und sich auf ihr eigentliches Kerngeschäft konzentrieren.“ Michael Kruppe hat noch einen weiteren entscheidenden Faktor ausgemacht. „Es hat sich in den letzten Jahren ausgezahlt, das Ohr am Kunden gehabt zu haben“, bilanziert er. „Wir haben dadurch gelernt, unsere Dienstleistungen zu verbessern.“ Dies ist seiner Ansicht nach das richtige Rezept für die Zukunft – um auch noch 2025 und darüber hinaus am Markt zu bestehen.

Im laufenden Jahr hat das deutsch-chinesische Messe-Joint-Venture verschiedene Maßnahmen angekündigt, um die Dienstleistungsqualität auf eine neue Stufe zu heben. Eine der hervorstechendsten Kampagnen nennt sich „SNIEC 2.0“. Damit soll die Posi-

CHINA

## Das Szenario als große Chance

Auch wenn das Bruttoinlandsprodukt im Reich der Mitte nicht mehr so dynamisch wächst, könnte der Messeplatz Shanghai profitieren. Den weichen Faktoren kommt eine Schlüsselrolle zu.

**O**b die sommerlichen Ausschläge an Chinas Börsen auch anhaltende spürbare Turbulenzen für die Weltwirtschaft bedeuten, ist derzeit ungewiss.

Es sieht aber danach aus, als würden die Zuwächse des Landes künftig moderater werden. „China hat eine Ära des neuen, normalen ökonomischen Wachstums erreicht“, er-

tion als Veranstaltungszentrum mit der höchsten Servicequalität in China gefestigt werden, formulieren die Verantwortlichen. „Dazu zählen auch Trainingsmaßnahmen für alle Mitarbeiter einschließlich der Unternehmensspitze“, erläutert Michael Kruppe. „Auf diese Weise wollen wir sicherstellen, dass alle Kollegen zu 150 Prozent motiviert sind.“ Eigens wurde ein multifunktionales Team aus unterschiedlichen Abteilungen zusammengestellt, das an der stetigen Verbesserung der Dienstleistungsqualität arbeiten soll. Dieses Team etabliert auch ein „Service-Evaluierungs-System“, das dort ansetzt, wo Kunden in den letzten Jahren am stärksten tangiert waren.

**Zur Kundenbindung** tragen auch langfristige Partnerschaften bei, die mit der großen

Mehrzahl der im SNIEC aktiven Organisatoren geschlossen wurden – darunter ein Zehnjahres-Vertrag mit dem führenden fernöstlichen Veranstalter UBM Sinoexpo, der viele fernöstliche Topereignisse durchführt. Ein Beispiel ist die riesige Möbelschau „Furniture China“, die alljährlich zahlreiche internationale Aussteller und Besucher anlockt. Mit dem initiierten Aktivitätenbündel soll im Shanghai New International Expo Centre nicht nur den moderateren Wachstumsraten in China getrotzt werden. Auch der neuen stadtinternen Konkurrenz des mittlerweile in Betrieb befindlichen Messe- und Kongresszentrums NECC will das SNIEC begegnen. Die Perspektiven für eine Koexistenz sind ohnehin gegeben: Der Markt im Großraum Shanghai erscheint groß genug für zwei Top-Veranstaltungsstätten ([www.sniec.net](http://www.sniec.net)). **PB** ■

## China Wedding Expo im SNIEC

Die größte Hochzeitsmesse der Welt gibt einem neuen Veranstaltungsort das Jawort. Vom 23. bis 26. Februar 2016 wird die 29. China Wedding Expo im Shanghai New International Expo Centre (SNIEC) ausgetragen. In den letzten anderthalb Jahrzehnten hat sich die Veranstaltung sehr dynamisch und gemeinsam mit dem Segment Hochzeitsfotografie entwickelt. Die letzte Ausgabe fand erst Anfang Juli im SWECC auf dem ehemaligen Shanghaier Weltausstellungsgelände statt. Zeitgleich liefen zwei weitere Messen, die China Baby Photo



Photo: SIEC

Expo und Photo & Imaging Shanghai. Alle drei Ereignisse belegten rund 100.000 Quadratmeter, es kamen etwa 280.000 Interessierte aus annähernd 40 Ländern. Über die Hälfte davon besuchte die Wedding Expo. Mit dem Wechsel in das SNIEC ist nach erfolgter Marktforschung auch eine Anpassung der Messe an die Branchenentwicklung vorgesehen. Der Veranstalter Shanghai International Exhibition Co. (SIEC) verspricht dadurch ein neues Messeerlebnis. SIEC richtet die China Wedding Expo gleich zweimal im Jahr aus. Damit wird 2016 auch ein kleines Jubiläum stattfinden. Dann steigt die Hochzeitsmesse nicht nur zum 29. Mal, sondern geht hinterher in ihre 30. Runde. Die China Wedding Expo gilt auch als Indikator für die Stimmung im Land – wenn nämlich viele Paare heiraten wollen, ist das gleichbedeutend mit einem optimistischen Blick auf die Zukunft ([www.siec-ccpit.com](http://www.siec-ccpit.com)).



CHINA

## Treating the situation as an opportunity

Although China's GDP is no longer growing at quite the same rate, Shanghai could still continue to prosper as a trade fair host. Soft factors will play a crucial role.