



Messen und Kongresse unterhalb der Petronas-Türme: Das Kuala Lumpur Convention Centre.

Trade fairs and conventions under the Petronas Towers: Kuala Lumpur Convention Centre.

Jahrzehnts soll es Platz fünf im Asien-Pazifik-Raum sein. Auch dadurch wollen die MyCEB-Verantwortlichen den Geschäftsreiseturismus aus dem Ausland weiter wachsen lassen. Für die nächsten Jahre wurden ehrgeizige Ziele formuliert. Bis 2020 sollen 2,9 Millionen Geschäftsleute jährlich angelockt werden. Das wären dann acht Prozent aller Einreisen nach Malaysia.

Um noch mehr Tagungen und Delegierte zu gewinnen, hat MyCEB schon in der Vergangenheit diverse internationale Kampagnen aufgelegt. Seit nunmehr vier Jahren lautet das Motto „Asiens Drehscheibe für Geschäftstourismus“. Diese Aussage unterstreicht Malaysias Anspruch, als Tor für ganz (Südost)Asien zu fungieren. Schließlich beheimatet das Land diverse asiatische Kulturen und Lebensstile. Im Wettbewerb um Veranstaltungen sind solche lokalen Errungenschaften mit den international gängigen Standards in Einklang zu bringen. Das hilft auch dem Segment Messen, das für die malaysische Volkswirtschaft eine besondere Rolle spielt. Einerseits sind Messen ein ideales Schaufenster, um Produkte und Dienstleistungen den lokalen und ausländischen Einkäufern vorzustellen. Auf diese Weise werden Geschäfts- und Handelsgelegenheiten geschaffen. Gleichzeitig dienen Messen auch dem Austausch von Wissen und Fähigkeiten, hebt MyCEB hervor.

Das Malaysia Convention & Exhibition Bureau verweist dabei auf die fünf wichtigsten Messesektoren des Landes: Möbel und Interior Design, Maschinenbau, Umweltschutz, Bau und Beauty/Gesundheit. Ein Branchentreff mit bemerkenswerter Internationalität ist Malaysias Internationale Möbelmesse MIFF. An der Einrichtungsschau beteiligen sich alljährlich im März über 500 Aussteller. Sie wird von mehr als 19.000 Einkäufern aus rund 140 Ländern besucht und auf einer Gesamtfläche von rund 80.000 Qua-

MALAYSIA

Werben um ausländische Geschäftsleute

Vor fünf Jahren, 2010, wurde das Malaysia Convention & Exhibition Bureau (MyCEB) aus der Taufe gehoben. Seitdem unterstützt MyCEB den wachsenden Veranstaltungssektor des Landes.

Malysias Tourismus- und Kulturministerium zielte mit der Gründung von MyCEB darauf ab, das Land als „Geschäftsreisemarke“ weiter zu stärken. Die anfängliche Aufgabe der neu geschaffenen Non-Profit-Organisation lautete, als zentrale nationale Anlaufstelle für Veranstaltungsplaner zu fungieren. Diese Partner

sollten beim Werben um „internationale B2B-Events“ und deren Durchführung unterstützt werden. Mittlerweile strebt MyCEB im wahrsten Sinne des Wortes nach Höherem. Es geht vor allem darum, Malaysias Position als Veranstaltungsdestination in der Rangliste des internationalen Kongressverbandes ICCA zu verbessern – Ende des laufenden



Die Möbelmesse MIFF in Kuala Lumpur lebt von der starken Stellung der malaysischen Möbelindustrie.

MIFF Furniture Fair in Kuala Lumpur thrives due to the strong position of the Malaysian furniture industry.

Photo: MyCEB

dratmetern ausgetragen. Die MIFF lebt von der starken Stellung der nationalen Möbelindustrie. Es gibt enormes Wachstum bei den Exporten – etwa in die Vereinigten Arabischen Emirate, nach Saudi Arabien, auf die Philippinen und nach Russland. Auch andere Regionen wie Nordafrika oder die Karibik befinden sich vermehrt im Visier von Malaysias Möbelindustrie. Jeder Messebesucher aus diesen Märkten ist da ein Multiplikator, der die Exporte vorantreibt.

Mit rund 80 Messen und geschätzt

300.000 vermieteten Quadratmetern pro Jahr verfügt der malaysische Markt noch über viel Luft nach oben. Für einen Schub könnte die Zunahme der Ausstellungsflächen sorgen. Bis 2018 wachsen die Kapazitäten aller Areale um rund ein Drittel auf 273.500 Quadratmeter. Zwei neue Messezentren werden errichtet, zwei bestehende bauen aus. Mehr internationale Aussteller und zusätzliche Veranstaltungen sollen die Flächen füllen – das vergleichsweise gute Preis-Leistungsverhältnis wird als Argument angeführt. Das gilt

ebenso für ausländische Organisatoren, die gern gesehen sind. Ihnen offeriert MyCEB diverse Förderungen, um ein Engagement schmackhaft zu machen. Finanziell werden diese Veranstalter beispielsweise im Rahmen von Werbe- und Promotionmaßnahmen unterstützt. Das schließt etwa das Beherbergen von Medienvertretern und Hosted-Buyer-Programme mit ein. Auch werden begleitende Rahmenereignisse auf die Beine gestellt – darunter Touren, die vor oder nach der betreffenden Veranstaltung stattfinden.

Darüber hinaus gibt es für Veranstalter auch nicht-monetäre Unterstützung, die jedoch mitunter bares Geld wert sein kann. Gute Informationen und der Zugang zu einem Netzwerk helfen dabei, etwaige kostspielige Komplikationen zu vermeiden. Dazu gehört die Vermittlung von Kontakten zu lokalen Dienstleistern wie erfahrenen Logistikfirmen und anderen. Alles in allem hat MyCEB im letzten Jahr so 19 Fachmessen mit mehr als 380.000 Besuchern gefördert (www.myceb.com.my). **PB**



0521 - 911 44 - 0

Fairexpress GmbH Messespedition
Grafenheider Straße 103
D - 33729 Bielefeld

Telefon 0521 - 911 44 - 0
Telefax 0521 - 911 44 - 11
E-Mail info@fairexpress.de
www.fairexpress.de

WELTWEITE MESSELOGISTIK ZU FAIREN PREISEN

