

Energy-Aussteller mit deutlicher Mehrheit für Jahresturnus

Der Hannover-Messe drohten substanzielle Abgänge / Interview mit Peter Rippen

Ungläubiges Staunen und freudige Zustimmung. Erste Reaktionen damals auf die für Viele überraschende Erklärung der Deutschen Messe-AG zum Ende der Hannover-Messe im vergangenen Jahr, den Fachbereich Energy nach 2004 nur noch im Zwei-Jahres-Turnus veranstalten zu wollen. Dann aber schwoll die Protestwelle an, gewichtige Branchen und Beteiligungen wie der Gemeinschaftsstand „Hydrogen + Fuel Cells“ drohten wegzubrechen. Um einen solchen substanziellen Abgang zu vermeiden, hat die Messe-AG kürzlich umgeschwenkt (siehe [Newsletter Nr. 89](#)): Es bleibt beim bisherigen Jahresrhythmus. Über die Gründe, Hintergründe, Diskussionen, Beschlüsse und Interessen, aber auch über die bevorstehende Energy 2004** (und folgende Jahre) sprach die Newsletter-Redaktion mit Peter Rippen*, seit einem halben Jahr Geschäftsbereichsleiter Hannover-Messe der Deutschen Messe-AG, Hannover.

Newsletter: Herr Rippen, was hatte die Messegesellschaft eigentlich dazu veranlasst, den Ausstellungsrythmus der Energy zu verändern? Und warum jetzt die 180-Grad-Wende?

Peter Rippen: Im Zusammenhang mit der Neukonzeptionierung der Hannover-Messe wurden seinerzeit tatsächlich alle Fachmessen auf den Prüfstand gestellt. Die Verantwortlichen damals – ich war ja noch nicht dabei - führten dazu intensive Gespräche mit Industrie- und Verbandsvertretern. Und da hat sich gezeigt, dass in wichtigen Teilbereichen der Energy, insbesondere von Unternehmen der Energietechnik, der nachdrückliche Wunsch formuliert wurde, nur noch alle zwei Jahre in Hannover ausstellen zu wollen. Die Begründung war wohl, dass der Innovationszyklus in diesem technologischen Umfeld nicht nach einer jährlichen Präsentation verlangte.

Newsletter: Und damit war die Entscheidung zu Gunsten des Zwei-Jahres-Turnus eigentlich schon gefallen?

Peter Rippen: Ich will es so sagen – nach den klaren Vorstellungen einiger Unternehmen und ihren Verbänden, den Ausstellungsrythmus der Energy zu verändern, ergab sich in den Entscheidungsgremien letztlich eine deutliche Mehrheit für diese Neuorientierung.

Newsletter: Offensichtlich hatten aber einige Energy-Aussteller, beispielsweise auch die des Gemeinschaftsstands „Hydrogen + Fuel Cells“ keine Gelegenheit, an diesem Entscheidungsprozess mitzuwirken...

Peter Rippen: Es ist nie ganz einfach, alle unterschiedlichen Interessens- und Ausstellerguppen einer Fachmesse wie die Energy unter einen gemeinsamen Hut zu bringen. Dennoch sage ich ganz offen: Nach meinem Arbeitsbeginn hier konnte ich bei vielen Gesprächen mit Mitarbeitern meines Geschäftsbereichs und mit Ausstellern feststellen, dass die mit Vehemenz vorgetragene Meinung, die zur Entscheidung des zweijährlichen Ausstellungsrythmus führte, nicht wirklich die Interessenlage aller Aussteller ist. Bei genauer Betrachtung gab es sogar eine Mehrheit, die den Wechsel nicht wünschte.

Newsletter: Hatte man denn diese Signale zuvor nicht wahrgenommen?

Peter Rippen: Nun ist es in der Tat ein Phänomen, dass Veränderungswillige ihre Wünsche etwas hörbarer vortragen als solche, die mit der bisherigen Situation zufrieden sind. So haben sich die Befürworter für den Zwei-Jahres-Turnus in ihrem Sinne sicher zu Recht durchsetzen können. Erst nach dem Änderungsbeschluss zeigte sich dann, schon mit deutlichem Unmut, dass viele Energy-Aussteller mit der neuen Lösung nicht einverstanden waren.

Newsletter: Was Sie dann zum Handeln veranlasste, um einen Auszug von Energy-Unternehmen zu verhindern.

Peter Rippen: Wir haben sehr schnell in den selben Entscheidungsgremien, in den selben Unternehmen die Diskussion neu begonnen - ein sorgfältig diskutierter Findungsprozess, der dann allerdings seine Zeit brauchte. Wir konnten unsere Gesprächspartner schließlich davon überzeugen,

dass eine große Anzahl von Energy-Ausstellern den bisherigen Ausstellungsrhythmus beibehalten will und dass dies auch von den Besuchern dieser Fachmesse so gewünscht wird. Vor allem Branchen mit einer besonders hohen Innovationsnotwendigkeit und -präsentation, mit bedeutenden Investitionsvolumina brauchen diesen jährlichen Marktplatz in Hannover. Das wurde allgemein anerkannt und entsprechend neu bewertet. Wir sind froh, dass die Entscheidung vom vergangenen Jahr jetzt revidiert werden konnte.

Newsletter: Sie gaben soeben das Stichwort Innovation...

Peter Rippen: ... was in besonderem Maße für die Bereiche erneuerbare Energien und neue Energien gilt und was beispielsweise auf dem Gemeinschaftsstand „Hydrogen + Fuel Cells“ seit nunmehr zehn Jahren in besonderer Weise demonstriert wird. Da konnten wir als Messegesellschaft nicht hinnehmen, solche wichtigen Ausstellerbereiche zu verlieren, die wir bei der Entscheidungsfindung nicht oder nicht genügend berücksichtigen konnten. Das will ich gern zugeben. Nun aber haben wir die Basis für eine weitere gemeinsame Zukunft mit allen Energy-Ausstellern geschaffen, worüber wir sehr froh sind.

Newsletter: Ein Innovations-Hotspot war schon 2003 der Gemeinschaftsstand „Hydrogen + Fuel Cells“, der auch in diesem Jahr erneut zu einem wichtigen Anziehungspunkt für die Messebesucher werden kann.

Peter Rippen: Das sehe ich auch so. Es war eine brillante Idee von Herrn Evers*** in Kombination mit einer starken Willenskraft, 1995 diesen Gemeinschaftsstand auf der Hannover-Messe aus der Taufe zu heben. Er hat eine Idee, eine Vision realisiert, die nach jetzt zehnjähriger Beteiligung mindestens den zehnfachen Stellenwert hat – allein auf die Zahl der Aussteller dort bezogen. Gleiches gilt für die Ausstellungsfläche, und bei den teilnehmenden Ländern ist sogar nahezu der Faktor 20 erreicht. Ich bewundere zudem das Durchhaltevermögen von Herrn Evers, selbst zu Zeiten, als die Brennstoffzellen-Technologie eher belächelt und eher in eine aussichtslose Ecke gestellt wurde.

Newsletter: Liegt der sichtbare Erfolg dieses Gemeinschaftsstandes nicht auch darin begründet, dass sich Herr Evers nicht nur als Organisator, sondern als Teil dieser Community versteht?

Peter Rippen: Ganz sicher. Er bewegt sich in dieser Community, begleitet sie, ist dort respektiert und bringt deshalb diese vielen Aussteller immer wieder auf seinem Gemeinschaftsstand innerhalb der Energy zusammen. Dieses Beispiel, ja Vorbild, muss sich nach meiner Überzeugung noch mehr auf Messen durchsetzen. Hier wird in Perfektion ein Konzept verwirklicht, das den Aussteller allumfassend betreut – von der inhaltlichen Begleitung und Beratung als kompetenter Gesprächspartner über die design-orientierte Darstellung des Standes und den abendlichen Ausstellertreffen bis – so banal es klingen mag – zu Keksen und Kaffee, die auf Wunsch an die Stände gebracht werden.

Newsletter: Wollen wir nicht die kritischen Stimmen überhören, die bemängeln, dass 2004 die Automobilindustrie komplett auf eine Beteiligung am Gemeinschaftsstand verzichtet. Sind es Kostengründe, fehlen Neuheiten?

Peter Rippen: Erfreut über diese Abstinenz sind wir selbstverständlich nicht. Ich glaube allerdings nicht, dass die Messekosten die entscheidende Rolle spielen. Vielmehr dürfte der Eindruck stimmen, dass die Automobilindustrie den Anspruch hat, in einem so hochinnovativen Umfeld nur dann auszustellen, wenn sie wirklich Neuheiten zeigen kann. Entscheidende Neuerungen und Weiterentwicklungen im Vergleich zum Vorjahr und als entscheidende Schritte in Richtung Marktfähigkeit scheint es also in diesem mobilen Sektor nicht zu geben, die in Hannover präsentabel wären. Dennoch werden wir gemeinsam mit Herrn Evers sehr sorgfältig prüfen, ob wir nicht an unserem Messekonzept feilen müssen, um für die Automobilhersteller als Messeplatz und im Umfeld von „Hydrogen + Fuel Cells“ noch attraktiver zu werden.

Newsletter: Die mobile Brennstoffzelle ist 2004 dennoch nicht komplett „Fehlanzeige“?

Peter Rippen: Sie denken sicher an den Gabelstapler der Still GmbH. Diese Vorstellung als erlebbare, sichtbare, funktionstüchtige Anwendung ist für mich eine wichtige Beweisführung in Richtung Marktfähigkeit. Bedeutung haben für mich auch die ganz aktuellen Lösungen der Unternehmen Vaillant und Viessmann, die nun wirklich auf den Prüfstand gestellt werden. Wenn wir es schaffen, die Brennstoffzelle in Hannover als wesentliche Zukunftstechnologie zu dokumentieren, dann dürften wir erneut wesentlich dazu beitragen, dass diese Thematik nachhaltiges Interesse bei

potenziellen Anwendern in vielen Bereichen finden und sich einen Platz unter den künftigen Strom- und Wärmemärkten sichern kann.

Newsletter: 2004 wird erstmals eine große chinesische Beteiligung auf dem Gemeinschaftsstand von Herrn Evers zu sehen sein...

Peter Rippen: ... was das große internationale Interesse an der Brennstoffzellen- und Wasserstofftechnologie dokumentiert - in China vor allem, aber auch insgesamt in asiatischen Ländern. Wir stellen überhaupt in Hannover fest, dass diese Märkte uns immer näher kommen. Bei der soeben beendeten CeBIT 2004 haben wir im Vergleich zum Vorjahr einen Zuwachs chinesischer Aussteller auf 189, was ein Plus von 70 Prozent bedeutet. Aber auch die Zahl der Besucher aus diesen Ländern nimmt beachtlich zu. Ich prognostiziere, dass wir in den nächsten Jahren eine zunehmende Innovations-Führerschaft aus China erleben werden. Dies kann ich aus eigener Anschauung und Erkenntnis so sagen, da ich dort einige Zeit gelebt habe. Nicht zuletzt aus diesem Grund ist die Deutsche Messe-AG gemeinsam mit anderen Messegesellschaften in China aktiv, in Pudong/Shanghai. Wir wollen unsere Aussteller aus Deutschland und Europa nach China begleiten und ihnen dort den Service bieten, den sie von uns in Hannover gewohnt sind. Wir begrüßen aus diesem Kontext die Beteiligung chinesischer Aussteller auf dem Gemeinschaftsstand „Hydrogen + Fuel Cells“ sehr, die sich ganz sicher noch ausbauen lässt.

Newsletter: Noch ein Wort zur Zukunft der Energy?

Peter Rippen: Ich will es nochmals bekräftigen – dieser Gemeinschaftsstand ist für uns ein wesentlicher, unverzichtbarer Bestandteil der Energy. In diesem Jahr und in Zukunft. Darüber hinaus ist die Energy wichtiger Marktplatz für weitere wichtige Branchen wie etwa die klassische Energietechnik als Basis dieser Fachmesse. Dort findet noch immer die meiste Geschäftstätigkeit statt, dort werden die meisten Investitionen getätigt, dort werden zahlreiche Innovationen vorgestellt. Wir erwarten in diesem Bereich kurz- und mittelfristig eine große Investitionstätigkeit.

Newsletter: Wie lässt sich Letzteres begründen?

Peter Rippen: Denken Sie nur an den EU-Beitritt von zehn neuen Ländern im Mai diesen Jahres, was enorme Investitionsleistungen erforderlich machen wird. Zudem müssen mehr denn je auch in Westeuropa veraltete Kapazitäten erneuert und modernisiert werden. Es kommen zusätzliche Anforderungen an Umweltschutz, Energieeffizienz, an Energieeinsparung und anderes mehr hinzu. Wir müssen außerdem neben der neuen Energie, wie sie auf dem Gemeinschaftsstand „Hydrogen + Fuel Cells“ und auch bei anderen Energy-Ausstellern vorgestellt wird, ebenso an die erneuerbaren Energien denken. Die Windenergie hat eine führende Rolle in Deutschland, und konzentriert sich zunehmend auf den Export. Die Branche steht vor spannenden Herausforderungen, wir erwarten in diesem Umfeld wichtige Impulse.

Newsletter: Hat das nicht zur Folge, dass die Programminhalte der Energy an diese Anforderungen etwas angepasst werden müssen?

Peter Rippen: Wir sind in der Tat schon dabei, das Programm der Energy auch stärker auszurichten in Richtung Export, Projektentwicklung, Projektfinanzierung, Exportsicherung. Diese Neuprogrammierung wird bereits bei der Energy 2004 deutlich sichtbar werden.

Ein wichtiger Schwerpunkt und damit Vorteil der Energy ist und bleibt allerdings die Nähe zur Industrie. Eine Vielzahl potenzieller Kunden steht direkt in der gleichen Halle oder in denen nebenan beziehungsweise kommt als Besucher. Dies gilt in gleichem Maße für die Energietechnik, die Energiewirtschaft sowie auch z.B. für die Wasserstofftechnologie. Am Beispiel der Firma Still, mit ihrem wasserstoffgetriebenen Gabelstapler, sieht man deutlich, dass die Wasserstofftechnologie im industriellen Einsatz deutliche Vorteile bieten kann. Der Wasserstoff wird als Energiespeicher mit besonderen Vorteilen gerade bei mobilen Anwendungen in der Industrie große Erfolge haben.

Die Energy wird sich auch weiterhin stark an den Anforderungen der Industrie orientieren und bis zu kompletten Energielösungen für die Industrie bieten. Seien dies die Technik oder Dienstleistungen bis hin zu umfassenden Contractinglösungen.

Newsletter: Stichwort Energiewirtschaft?

Peter Rippen: Richtig, ein gutes Stichwort. Wir sind schon davon überzeugt, dass die Hannover-Messe und mit ihr die Fachmesse Energy, aber auch die Einbeziehung anderer Fachbereiche der Messe, gemeinsam eine ideale Plattform für energiewirtschaftliche Themen und Zusammenhänge sind. Insbesondere wenn wir über Energiewirtschaft, Energieversorgungswirtschaft an sich, wozu etwa Wasser und Abwasser genauso gehören, reden, dann bietet die Hannover-Messe mit ihrem Fachmesse-Verbund beste Voraussetzung zur Bildung einer Community wie zuvor beschrieben, wie man sie an anderen Orten nur schwerlich zusammenbringen kann. Abgerundet wird dieses effiziente Zusammenspiel durch die vielen internationalen Besucher, die diese Branchenkombination der Messeangebote suchen. Ich glaube, dass in der Vergangenheit diese Chance in einigen Bereichen noch nicht vollumfänglich genutzt wurde.

Newsletter: Ein weiteres Thema: Contracting

Peter Rippen: Ähnliche Argumente, wie ich sie soeben formuliert habe, gelten sicherlich auch für das Thema Contracting. Dieses gewinnt ständig an Internationalität und kann auch in Deutschland nicht mehr ignoriert werden. Dabei verstehe ich unter Contracting eben nicht nur die „reine Energie“, sondern sehe gleichermaßen einen Bezug auf Wasser, Abwasser, Ver- und Entsorgung und ebenso auf andere Dienstleistungen, die für den Produktionsprozess gebraucht werden. Dampf, Kälte, Wärme, Druck – wie auch immer. Für mich ist hier ein weiteres deutliches Expansionsfeld für Geschäftsmöglichkeiten entstanden, das seinen Platz bei der Energy haben sollte.

Newsletter: Herr Rippen, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.

Die Hannover-Messe im Internet: www.hannovermesse.de.

Gesprächspartner von Peter Rippen war Werner Stützel, VWEW-Projektleiter „Brennstoffzelle“ und Redakteur des Newsletters „Wasserstoff und Brennstoffzelle“ (w.stuetzel@presscontact.de)

* Peter Rippen ist seit dem 1. September 2003 weiterer Geschäftsbereichsleiter der Hannover-Messe. Er übernahm damals die Verantwortung für die Leitmessen INTERKAMA⁺, Factory Automation und Energy unter dem Hannover-Messe-Dach. Peter Rippen ist 41 Jahre alt und war bis zu seinem Wechsel zur Deutschen Messe AG bei der AquaMundo GmbH in Mannheim, einem im Jahr 2000 von ABB, Bilfinger Berger und MVV Energie gegründeten Gemeinschaftsunternehmen, als Geschäftsführer tätig. Zuvor sammelte Rippen umfangreiche Erfahrungen im Vertrieb und der Marktimplementierung innovativer Technologielösungen bei der ABB AG. Ziel von Peter Rippen ist es, so in einer Presseinformation der Messe-AG, sich diese Kundenperspektive in jedem Fall zu bewahren und so die Hannover-Messe als Plattform für Technologien und Innovationen gemeinsam mit der ausstellenden Industrie aus dem In- und Ausland weiter auszubauen.

** Energy – Internationale Leitmesse der Energietechnik, erneuerbaren Energien und Energiewirtschaft mit HUSUMwind Hannover. Knapp 800 Aussteller aus 40 Ländern. Über 27 500 m² Ausstellungsfläche netto. Hallen 11 bis 13. - Sonderveranstaltungen:

- „Hydrogen + Fuel Cells“ mit Forum (Halle 13 / F45)
- Energieforum „Life Needs Power“ (Halle 13 / D86)
- Forum Windenergie / Forum Erneuerbare Energien (Halle 13 / A56)

Für den Bereich Erneuerbare Energien hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit unter Bundesminister Wolfgang Clement die Schirmherrschaft übernommen

- „HUSUMwind Pavillon“ (Halle 13 / D45/D53)
- „clean energy + energy services“ (Halle 13 / B46)

*** Arno A. Evers veranstaltet seit nunmehr zehn Jahren den Gemeinschaftsstand „Hydrogen + Fuel Cells“ im Rahmen der Fachmesse Energy. 2004 wird bezüglich Zahl der Aussteller und Ausstellungsfläche ein Rekordergebnis erzielt. Erstmals kann in diesem Jahr eine chinesische Beteiligung gemeldet werden (Internet: www.fair-pr.com).