

Es geht nicht um Visionen, sondern um das Machbare



Foto: Messe München GmbH

In der Corona-Krise blieb die Bauwirtschaft zunächst weitgehend stabil und trug maßgeblich dazu bei, dass wir ganz gut durch die Anfangszeit gekommen sind. Wie schätzen Sie jetzt die Perspektiven der Bauwirtschaft in den kommenden Monaten ein?

Reinhard Pfeiffer Zum Jahresanfang war die Bauwirtschaft erfreulich stabil, das war auch noch in den ersten Corona-Monaten spürbar. Die Aufträge, die ja schon früher geschrieben wurden, wurden abgearbeitet. Die exzellente Auftragslage, insbesondere im Wohnungsbau, hat die Bauwirtschaft gestützt. Aber jetzt gibt es Schleifspuren, die Aussichten sind derzeit nicht gut für die Bauwirtschaft. Im Gewerbebau wird der Negativtrend deutlicher zu spüren sein als im Wohnungsbau. Eines zeigt sich in Krisenzeiten aber immer wieder: Die Bauwirtschaft ist am ehesten geeignet, eine konjunkturelle Trendwende einzuleiten. Ich erinnere mich an die Finanzkrise 2008, damals gab die BAU 2009 im Januar danach einen unglaublichen positiven Schub. Im Dialog mit allen Beteiligten und vor allem mit der Politik gelang es, den Bau auf Wachstumskurs zu bringen. Das erwarte ich auch von der BAU 2021. Insofern könnte sie gar nicht zu einem besseren Zeitpunkt stattfinden.

Erwarten Sie nach der Corona-Krise eine Erholung der Bauwirtschaft oder eine langfristige Stagnation?

Ich erwarte eine spürbare Erholung. Die beschäftigungsintensive und krisenerprobte Bauwirtschaft war schon immer die Branche, die als Konjunkturlokomotive für Beschäftigung gesorgt hat und auch die notwendigen psychologischen

Reinhard Pfeiffer
ist der stellvertretende Vorsitzende der Geschäftsführung der Messe München GmbH

positiven Impulse gab. Außerdem haben wir viele Herausforderungen: Nachhaltigkeit, Leben und Arbeiten, generationengerechtes Bauen, Energieeffizienz und mehr. All die Zukunftsthemen können nur mit einem zukunftsgerichteten Bauen gelöst werden.

Wie stellt sich die gegenwärtige Situation dar? Es gibt Absagen auf der einen Seite und auf der anderen Seite Firmen und Unternehmen, die zur Messe stehen.

Wir haben bedauerliche Absagen und diese Firmen bedauern auch überwiegend nicht auf der BAU zu sein. Was uns dabei noch gefreut hat, ist, dass die BAU als Plattform überhaupt nicht in Frage gestellt wird. Fast alle Unternehmen haben gesagt: „Bei der BAU 2023 sind wir wieder dabei!“ Aus den Absagen allerdings auf eine Gesamtstimmung zu schließen, ist ein Fehler. Unter dem Motto „Wir sind dabei“ haben wir einige Stimmen von Ausstellern veröffentlicht, die nach wie vor zur BAU stehen und möchten, dass wir die BAU vereinbarungsgemäß durchführen. Die Buchungslage ist nach wie vor gut. Mehr als 1300 Aussteller haben über 90.000 Quadratmeter fest gebucht. Deren Vertrauen werden wir nicht enttäuschen. Wir sind überzeugt, dass unter den derzeitigen Bedingungen eine BAU gut durchführbar ist.

Jenseits der Corona-Krise steht unsere Bauwirtschaft vor besonderen Herausforderungen wie die von Ihnen schon angesprochenen Änderungen der Arbeit, des Wohnens, der Mobilität oder des ressourcenschonenden Bauens. Welche Rolle spielt die BAU bei der geforderten Innovationskraft der Branche?

Die BAU ist schon immer ein Treiber gewesen. Warum? Weil im Vorfeld einer BAU das enge Zusammenspiel zwischen Ausstellern, Verbänden und Politik auf der einen Seite und Planern und

Welche Auswirkungen hat die Corona-Krise auf die BAU 2021? Reinhard Pfeiffer von der Messe München im Interview mit Boris Schade-Bünsow

Ausführenden auf der anderen Seite gut funktioniert. Wir definieren gemeinsam: Was ist die Zukunft des Bauens, was brennt uns auf den Nägeln? Am Schluss brauchen wir aber auch die Produkte und die Dienstleistungen, die die erforderlichen Innovationen erst ermöglichen. Das ist das große Plus der BAU, es geht nicht nur um Visionen, sondern auch um das wirklich Machbare.

Die internationale Bedeutung der BAU hat in den vergangenen Jahren kontinuierlich zugenommen. Was machen Sie, damit diese Wahrnehmung erhalten bleibt?

Wir bieten den Ausstellern eine digitale Plattform, mit der es möglich ist, sich an Kunden zu wenden, die nicht in München sein können. Wir werden zusätzlich Vorträge und Programmpunkte aus den Foren streamen und Interessierten zur Verfügung stellen, die eben dieses Mal nicht persönlich zur BAU kommen können. Das alles funktioniert bereits und wir setzen es im Oktober auf unserer Messe Analytica bereits ein.

Was bedeutet das alles für die BAU 2023?

Digitale Erweiterungen gewinnen schneller an Bedeutung, als wir das geplant hatten. Diese werden 2023 eine Ergänzung zu klassischen BAU sein. Ich bleibe aber ganz bewusst bei Ergänzung, denn eines hat sich jetzt auch ganz deutlich in der Krise herausgestellt: Ja, man kann Webinare veranstalten, man kann digitale Meetings abhalten, aber je länger die Corona-Zeit anhält, umso deutlicher wird das starke Bedürfnis, sich wieder persönlich zu begegnen und sich persönlich auszutauschen. Wir werden dieses „Matchmaking“ vor Ort mit digitalen Tools noch effizienter machen, sodass der Mehrwert einer Messe steigt. Unter dem Strich ist eine Messe das effizienteste Mittel, um innerhalb kürzester Zeit unglaublich viele Kontakte zu machen und Gespräche zu führen.



PARA VERT designed by Ippolito Fleitz Group
brunner-group.com