

„Attraktive Veranstaltungen im MICE- und LIVE-Segment“

In der Metropolregion München soll ein hochmodernes, nachhaltiges und multifunktionales Convention Center gebaut werden. Stadionwelt sprach mit Lorenz Schmid, Geschäftsführer der SWMUNICH Real Estate GmbH.



Lorenz Schmid

Stadionwelt: Warum benötigt München aus Ihrer Sicht eine weitere Veranstaltungsstätte?

Schmid: Wir haben uns lange und intensiv mit dem Thema befasst und festgestellt, dass es in der Metropolregion München eine

hohe Nachfrage und Bedarf für Veranstaltungen im MICE- und LIVE-Segment gibt, welche, trotz Corona, mittel- und langfristig weiter wachsen wird. Vor allem im Bereich der großen Veranstaltungen. Die derzeit bestehenden Kapazitäten an Veranstaltungsstätten in der Metropolregion München für große Veranstaltungen mit über 15.000 Besuchern sind jedoch im Vergleich zu anderen Metropolregionen begrenzt. Hier setzen wir an und möchten in diesem Segment das Angebot ergänzen und erweitern. Wir haben in diesem Zusammenhang in den vergangenen Monaten verschiedene Fach- und Ingenieurbüros mit umfangreichen Studien, Untersuchungen und Analysen beauftragt, um unsere Feststellung von unabhängigen Experten plausibilisieren zu lassen. Die vorliegenden Ergebnisse haben deutlich bestätigt, dass die Metropolregion München eine solche moderne, multifunktionale Veranstaltungsstätte benötigt, „state-of-the-art“ sozusagen mit einer Kapazität von 15.000+ bei einer 270°-Bestuhlung – der sogenannten „Hufeisen-Bestuhlung“. Diese Art des „Bowl Designs“ ist genau richtig für unser Projekt, da wir unseren Fokus auf „MICE“ und „LIVE“ gelegt haben und nicht auf Sportveranstaltungen. Auch kann derzeit keine Veranstaltungsstätte den steigenden Ansprüchen der Besucher bspw. hinsichtlich Akustik oder Hospitality bei den richtig großen Veranstaltungen vollumfänglich gerecht werden.



Im Raum Freising könnte das neue MUC Convention Center gebaut werden

Stadionwelt: Das entspricht den Entwicklungen, die man in anderen Regionen beobachten kann.

Schmid: Richtig; Andere Städte in Europa wie Wien (Anm.: rd. 20.000 Besucher) oder Frankfurt (Anm.: rd. 23.000 Besucher) planen gerade entsprechend neue, moderne multifunktionale Veranstaltungsstätten, auch in London und Manchester werden Projekte vorangetrieben, um die Nachfrage befriedigen zu können und die Qualität zu steigern. Deshalb ist es genau richtig, dass wir in München ein multifunktionales Convention Center bekommen. Wir wollen den Markt gemeinsam mit den vorhandenen Veranstaltungsstätten erweitern und eine gute Ko-Existenz herstellen. Nur gemeinsam können wir den steigenden Bedarf decken, in Punkto Kapazitäten zu den anderen Metropolregionen in Deutschland aufschließen und das bestehende Angebot für die Bürgerinnen und Bürger noch bunter machen.

Stadionwelt: Die Planungen sind einige Zeit nicht an die Öffentlichkeit gelangt. Dann ging alles schnell, oder?

Schmid: Unser Vorgehen ist dadurch geprägt, dass wir zuerst unsere „Hausaufgaben“ machen, wie wir das nennen,

also Untersuchungen und Analysen intern durchführen, bevor wir an die Öffentlichkeit gehen. Nachdem wir in den vergangenen Monaten Schritt für Schritt vorangekommen sind, haben wir uns dazu entschieden, die beteiligten Stakeholder über den aktuellen Stand zu informieren. Da unser derzeit priorisierter Standort auf einem Gelände der Großen Kreisstadt Freising in der Nähe des Münchner Flughafens ist, haben wir beispielsweise im Juli dieses Jahres die Mitglieder des Planungs- und Bauausschuss der Großen Kreisstadt Freising über den aktuellen Stand informiert, ohne jedoch Anträge o. Ä. zu stellen. Ziel ist es über das gesamte Projekt hinweg, sämtliche Stakeholder frühzeitig in unsere Überlegungen und Planungen mit einzubinden und transparent zu informieren.

Stadionwelt: Sie präferieren ein Grundstück in der Nähe des Flughafens. Welche Vorteile hat der Standort?

Schmid: Unsere Untersuchungen zeigen bisher, dass der Ort grundsätzlich sehr gut geeignet zu sein scheint. Es hat sich beispielsweise gezeigt, dass eine dezentrale Platzierung bewusst außerhalb des Stadtzentrums von München sehr sinnvoll →

ist: Der Großteil der Besucher wird aus dem Münchner Umland und der Region kommen – ähnlich wie bei den Spielen des FC Bayern in der Allianz Arena, wo maximal 20 % der Besucher aus der Stadt München kommen und 80 % aus dem Umland und der Region. Dadurch können auch die Verkehrsströme sinnvoller gestaltet und entzerrt werden – ich als gebürtiger Freisinger weiß, dass das ein höchst relevantes Thema ist. Den derzeit priorisierten Standort zeichnet aus, dass er bereits über eine gute Infrastruktur verfügt wie bspw. vorhandene Parkhäuser, ein bestehendes Fernwärmenetz oder Anbindungen an den ÖPNV, welche effizient mitgenutzt werden können. Zudem wird die Infrastruktur in den nächsten Jahren weiter sukzessive verbessert werden, beispielweise durch eine dritte S-Bahn-Verbindung nach München. Alles was schon da ist, muss man nicht nochmal bauen, das entspricht unserem Nachhaltigkeitsansatz. Um den Standort final festlegen zu können, werden wir jedoch weitere Analysen durchführen.

Stadionwelt: Für ein solches Projekt bedarf es immer auch einer politischen Zustimmung. Wie optimistisch sind Sie dahingehend?

Schmid: Die Signale, die wir erhalten haben, sind grundsätzlich aufgeschlossen positiv. Deshalb bin ich optimistisch. Es ist ein Projekt aus der Region für die Region, der einen echten, nachhaltigen Mehrwert für die Metropolregion als auch Freising schaffen kann. Ich selbst, als auch große Teile unseres Teams kommen aus Freising – daher ist dieser Standort in Freising natürlich auch eine echte Herzensangelegenheit. Wir haben alle Menschen aus der Region herzlich eingeladen, bei Fragen, Wünschen, Anregungen als auch Kritik gerne direkt auf uns zuzukommen. Lieber miteinander reden als übereinander. Auch unsere Website (Anm. d.Red. www.muc-cc.com) wird regelmäßig aktualisiert. Unser Credo ist: Wir wollen einen offenen Dialog führen und transparent handeln.

Stadionwelt: Wie fielen die Reaktionen in München aus?

Schmid: Das geplante multifunktionale Convention Center ist ein wichtiges und richtiges Projekt für München, die Metro-



Bild: Royal Arena

Die Royal Arena in Kopenhagen nennt Schmid als Referenzprojekt.

polregion und Bayern – für die Bürgerinnen und Bürger und den in der Region ansässigen Unternehmen aus Handwerk, Tourismus, Hotellerie, Groß- und Einzelhandel. Außerdem sehen wir uns als ein positives Signal in Zeiten der Coronakrise – wir möchten Leuchtturm sein und Aufbruchstimmung verkörpern. Es werden hochwertige Arbeits- und Ausbildungsplätze geschaffen und ein dreistelliger Millionenbetrag an Wertschöpfung für die Metropolregion generiert – jedes Jahr! Gleichzeitig werden wir es nur zusammen mit allen bestehenden Veranstaltungsstätten schaffen, die Nachfrage und Bedarf in der Metropolregion München decken und ein vielfältiges und buntes Angebot bieten zu können. Dazu sind wir auch in München mit den betreffenden Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartnern im Austausch und erfahren dabei aufgeschlossene Reaktionen.

Stadionwelt: Wann sind die ersten Design-Entwürfe zu erwarten?

Schmid: Für uns ist als privatwirtschaftlich finanziertes Projekt die Wirtschaftlichkeit sehr wichtig. Da wir aus einer Hand bauen und betreiben ist für uns von größtem Interesse, ein hochwertiges und nachhaltiges Bauwerk zu verwirklichen, welches über die nächsten Jahrzehnte wirtschaftlich betrieben werden kann. Es gibt deshalb konkrete Anforderungen – vor allem auch in punkto Nachhaltigkeit. Wir wollen ein Gebäude entwickeln, dass man über die Grenzen von München und Bayern hinaus

kennt, ein wirkliches Wahrzeichen, ein „Landmark“. Deshalb haben wir auch frühzeitig den Austausch mit Architekturbüros und Fachplanern gesucht, die uns aufzeigen, wie so etwas aussehen und funktionieren kann. Hier sind wir sehr zuversichtlich, vernünftige Lösungen und Konzepte zu finden. Da werden wir in den nächsten Monaten sicherlich weiterkommen.

Stadionwelt: Wie sieht das Budget für das Convention Center aus? Wann rechnen Sie mit einer Fertigstellung?

Schmid: Es wird eine dreistellige Millionen-summe sein, das ist denke ich jedem klar. Zum endgültigen Budget können wir derzeit noch keine Angaben machen, hierfür ist es – aus den vorgenannten Gründen – noch zu früh. Wir denken, dass das Projekt in den nächsten fünf Jahren umgesetzt werden kann. Dies ist anspruchsvoll, aber nicht unrealistisch.

Stadionwelt: München und Frankfurt gelten in der deutschen Arena-Landschaft als „weiße Flecken“. Nun wird an beiden Standorten eine privatfinanzierte Arena geplant. Gibt es aus Ihrer Sicht Parallelen?

Schmid: Wir haben uns natürlich mit nationalen und internationalen Vergleichsprojekten und bereits bestehenden multifunktionalen Veranstaltungsstätten befasst, unser Fokus liegt jedoch auf unserem Projekt. Wir haben national und international über 30 multifunktionale Veranstaltungsstätten besucht und intensive und span-

nende Gespräche mit den Verantwortlichen geführt: Was läuft gut? Und noch wichtiger: Was kann noch verbessert werden? Die Gespräche sind für uns unbezahlbar, die Erkenntnisse versuchen wir in unserem Projekt nun zu berücksichtigen. Hier gibt es verschiedene Punkte, die für uns zentral sind, zum Beispiel das für das Gesamterlebnis zentrale Thema Akustik – da gibt es massive Unterschiede zwischen „in Ordnung“, „gut“ oder gar „ausgezeichnet“.

Stadionwelt: Sind solche Projekte heutzutage nur noch privatwirtschaftlich realisierbar?

Schmid: Es gibt eine Vielzahl von Umsetzungsarten, jede hat ihre Berechtigung. Wir als SWMUNICH Real Estate sind ein privatwirtschaftliches Unternehmen und werden eine seriöse Projektumsetzung und gesicherte Finanzierung, die nicht zu Lasten der Steuerzahler geht, umsetzen. Dazu haben wir seit Herbst vergangenen Jahres mit der KGAL Gruppe aus München einen Partner an Bord, der gleichzeitig auch Mitgesellschafter ist. Die KGAL ist ein führender unabhängiger Investment- und Assetmanager mit einem verwaltenden Investitionsvolumen von rd. 20 Milliarden Euro und jahrzehntelanger Erfahrung im Immobilienbereich. So hat die KGAL u.a. bei der Finanzierung der Allianz Arena in München mitgewirkt. Alle Beteiligten haben das gleiche, langfristige Interesse und können ihre jeweiligen Kernkompetenzen und Ressourcen zielgerichtet für den Gesamterfolg einbringen. Und am wichtigsten: Wir brennen alle für das Projekt.

Stadionwelt: Sie haben es erwähnt: In den vergangenen Jahren haben Sie diverse Arenen besucht. Gibt es Lösungen in bestimmten Venues, die Sie sofort übernehmen würden?

Schmid: Eines der großen Learnings haben wir im Bereich „Multifunktionalität“ gehabt: in kürzester Zeit ein großes Konzert, einen internationalen Kongress und dann eine völlig andere Veranstaltung umsetzen. Wenn man sich näher damit beschäftigt sieht man, dass viele nationale und internationale Veranstaltungsstätten, die teilweise in den 70ern, 80ern oder

90ern gebaut wurden, ursprünglich für andere Schwerpunkte konzipiert wurden bzw. monofunktional ausgelegt sind. Gleichzeitig wird die Multifunktionalität und Flexibilität von Veranstaltungsstätten aufgrund der stetig steigenden Ansprüche und Anforderungen von Besuchern, Veranstaltern und Promotern immer wichtiger – kurzum: eine moderne, multifunktionale Veranstaltungsstätte muss mehr denn je „wunderbar wandelbar“ sein.

Stadionwelt: Gibt es denn eine Venue, die es Ihnen besonders angetan hat?

Schmid: Erwähnenswert ist beispielsweise die Royal Arena in Kopenhagen, welche über ein tolles und durchdachtes Nachhaltigkeitskonzept verfügt. Skandinavien ist in diesem Bereich grundsätzlich bereits ein Vorbild. Wir haben uns auch das ICC in Sydney angesehen, das ein sehr cleveres Konzept im Bereich der Multifunktionalität hat. Der Ziggo Dome in Amsterdam ist meiner Meinung nach vor allem in den Bereichen Produktionsbedingungen und Logistik herausragend. Was das Thema Besuchererlebnis und Hospitality betrifft, ist die 3Arena in Dublin oder auch die O₂ Arena in London wirklich eine Reise wert. Wenn man die Möglichkeit hat weltweit verschiedenste Arenen und Veranstaltungsstätten besuchen zu dürfen, wird einem klar, welche Details man zu beachten hat, an die man vielleicht zunächst gar nicht denkt. Es gibt viele Ansätze, von denen wir lernen wollen.

Stadionwelt: Wie soll das Betriebskonzept der neuen Veranstaltungsstätte aussehen?

Schmid: Hierzu können wir leider derzeit noch keine konkrete Aussage treffen, da wir uns in einem noch zu frühem Stadium befinden. Wir werden jedoch in den kommenden Monaten weitere Fortschritte machen und diese transparent vorstellen.

Stadionwelt: Wie sieht es mit einem Naming-Right-Partner aus?

Schmid: Erste Anfragen haben wir bereits erhalten, und es ist uns wichtig, frühzeitig in diesem Bereich zu planen. Ein Namensrechtsgeber kann die Qualität einer Veranstaltungsstätte maßgeblich beeinflussen.

Aus dem Grund ist es wichtig, dessen Ideen und Vorstellungen bereits frühzeitig einfließen lassen zu können. Als Namensrechtsgeber reicht es nicht (mehr), einfach sein Logo außen auf dem Gebäude anzubringen und dafür Geld zu bezahlen. Hier gilt es, gemeinsam spannende Konzepte zu entwickeln und dies auch zu leben. Der Standort München bietet als attraktiver Standort vieler nationaler und internationaler Unternehmen sehr gute Voraussetzungen.

Stadionwelt: In München selbst wird aktuell mit dem SAP Garden eine Sportarena gebaut. Können Sie uns etwas zum von Ihnen geplanten Veranstaltungs-Mix sagen?

Schmid: Der SAP Garden ist speziell für Sport konzipiert. Wir werden keinen Breitensport oder Ligasport und auch kein Hometeam haben. Das ist überhaupt nicht unser Fokus. Wir wollen attraktive Veranstaltungen im MICE- und LIVE-Segment in die Metropolregion München holen – genau für diesen Zweck wird unser Convention Center konzipiert und optimiert. Internationale Kongresse, Konferenzen, Tagungen (MICE-Segment) als auch beispielsweise große Konzerte oder TV-Produktionen (LIVE-Segment). Das passt auch gut in die Metropolregion München und fehlt in dieser Art derzeit bisher. Aufgrund der deutlich größeren Kapazität ist das Convention Center eine sinnvolle Ergänzung und Erweiterung zu dem derzeit bestehenden Angebot in der Metropolregion München. Die Veranstaltungsstätten werden sich zunehmend gegenseitig „befruchten“ und neue Veranstaltungen, Veranstaltungsbesucher und Unternehmen in die Metropolregion München bringen. Studien und Vergleiche zeigen, dass die Ko-Existenz gut funktioniert und Synergien generiert werden. Es bietet zudem die Möglichkeit für jede Veranstaltungsstätte sich in ihrem jeweiligen Markt- und Größensegment weiter zu spezifizieren und zu profilieren, auf bestimmte Veranstaltungsformate zu fokussieren sowie weitere Kundenkreise und -märkte zu erschließen. Gemeinsam kann somit ein wesentlicher Impuls für das Veranstaltungswesen in der Metropolregion München erzeugt und damit auch der Rückstand zu anderen Metropolregionen im In- und Ausland aufgeholt werden. ◆