

# FONDS'-MESSE: EINE ERFOLGSGESCHICHTE SETZT SICH FORT

**Gregor Johner / Rolf Maurer**

Was vor zehn Jahren als Feierabend-Idee geboren wurde, hat sich zur grössten Finanzmesse der Schweiz entwickelt. Das Interesse von Ausstellerseite übersteigt inzwischen die Kapazitätsgrenzen in Zürich regelmässig. Zusammen mit dem Wunsch zahlreicher Aussteller nach einer Plattform in anderen Sprechregionen der Schweiz ist dies der Grundstein für den «Salon Romand de la Finance» vom 29. und 30. Oktober 2008 in Genf. Beim Sprung über den Röstigraben wird aber nicht nur Bewährtes fortgesetzt, sondern auch ein neues Konzept angewendet.

## Wie alles begann

«Eine wirklich gute Idee erkennt man daran, dass ihre Verwirklichung von vornherein ausgeschlossen erscheint». Mit diesem Zitat Einsteins lässt sich die Anfangsphase der Fondsmesse vor zehn Jahren treffend charakterisieren. Doch das gute Marktumfeld, hohe Wachstumszahlen in der Fondsindustrie und ein beachtliches Medieninteresse verhalfen zum raschen Durchbruch. Zählte die erste Messe noch rund 3000 Besucher und gut 40 Aussteller, so verdreifachte sich die Besucherzahl im darauffolgenden Jahr und die Anzahl Aussteller verdoppelte sich auf mehr als 80 Gesellschaften. Inzwischen scheinen sich sowohl die Besucherzahlen bei relativ stabilen 10 000 Personen als auch die Anzahl der Aussteller – nicht zuletzt aufgrund der beschränkten Ausstellungsfläche – eingependelt zu haben. Erfolgt natürlich auch Konkurrenz auf den Plan. Im Herbst 2001 versuchte einer

der weltweit grössten Messeveranstalter im Messezentrum Zürich die Fondsmesse zu kopieren. Ein garstiges Börsenumfeld, Budgetkürzungen bei den Anbietern sowie ein für die Branche wenig attraktiver Standort liessen das Experiment scheitern. Für die Veranstalter der FONDS'-Messe war dies ein Zeichen, weder am bewährten Konzept noch am oft diskutierten Standort zu rütteln.

## Divergierende Interessen fordern heraus

Die steigende Zahl unterschiedlicher Aussteller führte logischerweise zu divergierenden Interessen. Während ausländische Fondshäuser primär am B2B-Geschäft Interesse bekundeten und Direktkontakten mit Endinvestoren aus Kapazitätsgründen eher auswichen, versuchten heimische Anbieter mit entsprechenden Vertriebs- und Beratungsnetzen gezielt den Endkunden anzusprechen. Gerade dieser Mix stellt sicher, dass einerseits die Qua-



lität und Fachkompetenz an den Ständen hoch gehalten wird, womit ein interessiertes Publikum angezogen wird, und andererseits Dank der Öffnung auch das Medienecho kontinuierlich steigt. Der Spagat dürfte also letztlich allen Teilnehmern zugute kommen. Nichtsdestotrotz wurde mit gezielten Massnahmen versucht, die gewünschte Balance zwischen Profis und Privaten aufrecht zu erhalten. Zum einen war dies die Abschaffung des Samstags als Messtags – ein Anliegen, das zu hitzigen Diskussionen sowohl unter den Ausstellern als auch im breit abgestützten Messebeirat führte. Die Tatsache, dass sich der Samstag immer stärker in Richtung B2C entwickelte, legte diesen Schritt nahe. Zum anderen war die Lancierung der Swiss Finance Conference (SFC), welche sich mit hochstehenden Fachreferaten an Profis richtet, eine weitere Massnahme. Aber auch die Privatanleger wurden in Bezug auf Information

und Ausbildung nicht im Stich gelassen. Täglich drei reine Privatanlegerseminare unter neutraler Leitung, Zielgruppenratings für sämtliche Vorträge und Diskussionen sowie Fragestunden mit ausgewiesenen Spezialisten aus den Bereichen Fonds, Vorsorge, Steuern und Recht wurden sehr positiv aufgenommen. Wie die Auswertung der Besucherzusammensetzung untermauert, konnte damit die Aufteilung zwischen privaten und professionellen Investoren bei drei Fünftel zu zwei Fünftel gefestigt werden (s. Abbildung Seite 23). Ein Verhältnis, das auch im Rahmen der jährlichen Ausstellenumfragen als sinnvoll eingestuft wird.

#### **Der nächste Schritt: Salon Romand de la Finance**

Nachdem sich die Finanzmesse «Investissima» in der Romandie trotz Umzug von Lausanne nach Genf nicht behaupten konnte, gelangten zahlreiche Ausstel-

ler an die Veranstalter der FONDS'-Messe Zürich, um die Idee einer vergleichbaren Plattform in der Romandie nicht sterben zu lassen. Diesem Ansinnen wurde in der Vergangenheit bewusst keine Priorität eingeräumt, weil einerseits in der Romandie kein Platz für zwei ähnliche Veranstaltungen besteht und ein Verdrängungskampf kaum im Interesse der Aussteller sein dürfte. Andererseits ist die Romandie mit Genf als Finanzzentrum stärker auf das klassische Private Banking ausgerichtet. Das institutionelle Geschäft und der Fondsvertrieb sind in der Deutschschweiz bedeutender, weshalb das Potenzial in Bezug auf Aussteller und Besucher in der Westschweiz als etwas geringer eingeschätzt wird. Alleine die Tatsache, dass durch das Scheitern der Investissima, welches gemäss Aussagen ehemaliger Teilnehmer nicht primär auf das mangelnde Besucherinteresse zurückzuführen war, ein Lücke entstand, hätte für den Schritt



in die Rhonestadt kaum gereicht. Es war immer klar, dass weitere Faktoren notwendig sind, um das Ausstellerfeld zu vergrößern und die Interessen der Besucherzielgruppen noch umfassender zu bedienen. Gleichzeitig musste aber verhindert werden, dass bloss um der Anzahl Aussteller und Besucher willen artfremde Themen in die Messe integriert werden.

So war es einmal mehr der Zufall, welcher mitmischte. Dank einem gut eingespielten Team und der notwendigen Erfahrung wurde die BEVAG Better Value AG 2007

vom Schweizerischen Verband für Strukturierte Produkte (SVSP) und der SWX-Tochter SCOACH mit der Durchführung einer Messe für strukturierte Produkte nach dem Vorbild der FONDS'-Messe beauftragt. Unter einem äusserst ambitionierten Zeitplan gelang es aus dem Stand, im Herbst 2007 in Zürich eine erfolgreiche Messe auf die Beine zu stellen. Die Tatsache, dass sowohl auf Aussteller- als auch auf Besucherseite oftmals dieselben Institute und Personen angesprochen wurden wie an der FONDS'-Messe, bestätigte die Einschätzung, dass eine Kombination von Anlagefonds und strukturierten Produkten unter einem Dach ein erfolversprechender Weg für Genf sein könnte.

lände in Flughafennähe oder historischen Räumlichkeiten bis zu Schiffen auf dem Genfersee wurden eingehend geprüft. Einer der Favoriten, welcher neben einer zentralen Lage auch die nötige Fläche und Infrastruktur bot, war das ExpoLac. Für die im selben Gebäudekomplex wie das Hotel Kempinski untergebrachten Räumlichkeiten konnten nach kurzen Verhandlungen und mündlichen Zusagen die Verträge ausgearbeitet werden. Doch wenige Tage vor dem geplanten Versand der Ausschreibung und nach ersten Gesprächen mit potenziellen Ausstellern

**Rolf Maurer**

Partner BEVAG Better Value AG, Zürich.



**Anlagefonds und strukturierte Produkte unter einem Dach**

Am Salon Romand de la Finance werden also sowohl Anlagefonds als auch strukturierte Produkte präsentiert. Aussteller werden an ihren Ständen mit zwei Teams vertreten sein. Für diese Institute werden nicht nur Synergien auf der Kosten- und Ressourcenseite entstehen, sondern auch in der Beratung, sind doch die Absatzkanäle im B2B-Bereich und im Endkundensegment weitgehend deckungsgleich. Hoch erfreut über die positive Resonanz von Seiten der Aussteller wurde die Standortwahl aber zur ersten Knacknuss. Die unterschiedlichsten Varianten, von einer Zeltstadt im Stadtzentrum über das Messege-

**BEVAG: Initiant und Veranstalter der FONDS'-Messe**

Die BEVAG Better Value AG, welche via ihre Tochtergesellschaft JHM Finanzmesse AG für die FONDS' in Zürich verantwortlich ist und neu auch die Strukturierte Produkte Messe organisiert, wurde 1992 gegründet. Das Kerngeschäft des von drei Partnern geführten Unternehmens besteht in der unabhängigen, fondsbasierten Vermögensverwaltung sowohl für private als auch für institutionelle Kunden. Letzteren werden auch Dienstleistungen des hauseigenen Fondresearchs angeboten.



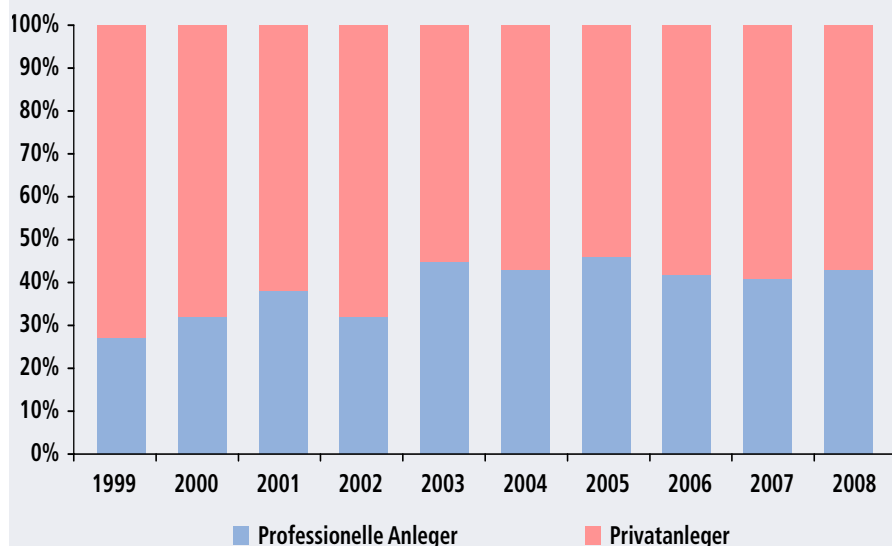
über das neue Konzept und den Standort kam die Hiobsbotschaft: Das Expo-Lac wechselte den Besitzer. Die neuen Eigentümer distanzieren sich von den getroffenen Vereinbarungen und machten andere Pläne geltend. Obwohl rechtlich in guter Position, war klar, dass ein Rechtsstreit keine brauchbare Ausgangslage für die Premiere des Salon Romand de la Finance sein konnte.

Dank den intensiven Vorabklärungen und Verhandlungen mit anderen Standorten gelang es, mit der Nummer zwei der

Standortwunschliste rasch eine Vereinbarung zu finden. Das Centre International de Conférences Genève (CICG) gehört zu den modernsten und bestens ausgerüsteten Konferenzlokalitäten in Zentrumsnähe. Das Kongresszentrum, welches sich im Besitz der Eidgenossenschaft befindet, wird hauptsächlich für internationale Konferenzen und Veranstaltungen der UNO genutzt und steht erst seit wenigen Jahren auch für privat organisierte Anlässe zur Verfügung. Insbesondere für die auch in Genf als Parallelveranstaltung vorgesehene Swiss Finance Conference (SFC),

welche analog Zürich ebenfalls auf Profis ausgerichtet wird, bietet das CICG eine perfekte Infrastruktur. Die BEVAG ist zusammen mit ihren Partnern SCOACH und dem Schweizerischen Verband für Strukturierte Produkte überzeugt, am 29. und 30. Oktober in Genf an die Erfolge der «Schwestermessen» in Zürich anknüpfen zu können.

Besucheraufteilung 1999 bis 2008



**Gregor Johner**  
Partner BEVAG Better Value AG, Zürich.

