

Messemacher nutzen die Synergien

Drei Vermögensverwalter organisieren schon im 11. Jahr die Leistungsschau für Anlagefonds. Von Mark Baer

Die Idee zur Fondsmesse kam Gregor Johner vor etwa 12 Jahren in den Ski-ferien: «Mir ging durch den Kopf, dass es für alles eine Messe gibt, nur für Finanzen nicht.» Und schon war der Zürcher Finanz-Event geboren, der in den letzten 10 Jahren stets rund 10 000 Besucherinnen und Besucher ins Kongresshaus lockte. Allerdings waren Johners Partner von der Idee nicht von Anfang an angetan. Kritisch war vor allem Thomas Hinder. «Ich konnte nicht erkennen, was eine Messe mit Vermögensverwaltung zu tun hat. Zu Beginn war das für uns auch ein grosses finanzielles Risiko», so Hinder rückblickend. Heute aber klopft er Gregor Johner für die Skilift-Idee auf die Schultern. Im letzten Jahr expandierte die «Fonds» sogar in die Westschweiz. In Genf organisierte die Firma von Johner, Hinder und Rolf Maurer als drittem Partner, die Bevag Better Value, zum ersten Mal den «Salon Romand de la Finance».

Die Resonanz nach der ersten Schweizer Fondsmesse 1999 in Zürich war überwältigend. Kein Wunder: Der erste Event im Kongresshaus fand in einem Börsenboomjahr statt. Besucher und Aussteller hatten genügend Geld. Schnell merkten die drei Bevag-Partner, dass es sich bei der Veranstaltung um ein Bedürfnis auf allen Seiten handelte. Mit jedem Jahr nahmen die Besucher- und Ausstellierzahlen zu.

Run auf die Stände

Laut Johner trug der Anlass auch zum Aufschwung bei den Anlagefonds in unserem Land bei. «Unsere Messe hat zum Boom sicherlich ihren Beitrag geleistet», so der Bevag-Mann. Nicht einmal die Krise, die sich nach dem Platzen der Hightech-Blase Anfang 2000 breitmachte, konnte die Leistungsschau bremsen.

Laut den Messemachern spielt es keine Rolle, ob die Märkte haussieren oder darniederliegen, die Fluktuation der Aussteller bewegt sich seit Jahren immer auf sehr tiefem Niveau. Rund 80 Prozent der Aussteller, vornehmlich Fondshäuser und Banken, kommen re-

gelmässig, um den Besuchern ihre Fonds zu präsentieren.

Auch die Organisation des diesjährigen Events hat dem Trio kein Kopfzerbrechen bereitet. Die gegen 100 Aussteller mussten sich schon im letzten Frühling für die Messe Ausgabe 2009 anmelden, zu einem Zeitpunkt, als die Finanzwelt noch nicht kopfstand. «Wenn, dann werden wir die Finanzkrise erst im nächsten Jahr spüren. Ich rechne allerdings nicht mit einem starken Einbruch, weil immer mehr mitmachen wollen, als im Kongresshaus überhaupt Platz finden», sagt Gregor Johner zuversichtlich. Jeder Aussteller sei sich bewusst, dass er bei einer Nichtteilnahme im nächsten Jahr seinen Standplatz verlieren würde. «Für die Aussteller ist es wichtig, ihre Stammplätze zu behalten.»

Zudem würden die Akteure der Finanzkrise im Moment in anderen Bereichen sparen. «Aussteller müssen bei uns mit keinen enormen Kosten rechnen», erklärt Bevag-Partner Rolf Maurer. «Verglichen mit einem Inserat, ist es günstig, an der Fondsmesse einen Stand aufzustellen.»

Die Messeaussteller bezahlen im Kongresshaus für die Fläche, die sie nutzen möchten. Pro Quadratmeter verlangen die Organisatoren je nach Lage eines Standplatzes zwischen 510 und 640 Fr. für die drei Ausstellungstage. Insgesamt stehen für die etwa 100 Aussteller etwa 2000 Quadratmeter zur Verfügung. Der kleinste Standplatz misst ca. 9 Quadratmeter, wofür ein Finanzinstitut also zwischen 4500 und 5800 Fr. bezahlt.

Der grösste Platz im Kongresshaus misst um die 100 Quadratmeter. Im Durchschnitt benötigt ein Fondsanbieter etwa 20 Quadratmeter, um seine Produkte an den Mann und die Frau zu bringen. Bei den Einnahmen aus den Mieten für die Standplätze handelt es sich um die Haupteinnahmequelle des Veranstalters. Mit einer Messe von dieser Gröszenordnung könne man aber keinen grossen Gewinn machen, betont Johner. Und Thomas Hinder erklärt, dass die Vermögensverwaltung



Plattform gestellt: Bevag-Partner Johner, Hinder, Maurer (v. l. n. r.). (Marion Nitsch)

Drei Partner im besten Alter

Die Bevag Better Value AG wurde 1992 gegründet und gehört **Thomas Hinder, 46, Gregor Johner, 43, und Rolf Maurer, 42.** Alle drei Partner waren früher im Asset Management der UBS tätig.

Das Unternehmen mit Sitz in Zürich tritt nicht nur als Veranstalterin der «Fonds»-Messe auf, sondern ist vor allem in der Vermögensverwaltung für institutionelle und private Kunden tätig. Zudem bietet die Bevag Fonds-Research und -Analyse an. Mark Baer

ein besseres geschäftliches Potenzial als das Veranstalten eines solchen Events – auch im momentanen garstigen Umfeld. «Wir haben die Messe ins Leben gerufen, um uns bekannt zu machen und nicht um Geld zu verdienen», sagt auch Maurer.

Was die diversen Aussteller mit ihren Standplätzen machen, ist verschieden. Um sich von der Konkurrenz zu unterscheiden, braucht es aber nicht nur ein paar Quadratmeter, sondern vor allem einen Stand, der auffällt. Die ausstellenden Finanzhäuser müssen hier also noch einmal etwas aufwerfen, um ein gutes Bild abzugeben bzw. Kundinnen und Kunden anzulocken. In den Boomzeiten gab es Aussteller, die für einen neuen Stand bis 300 000 Fr. aus-

gaben. Dieses Jahr dürften die Fondshäuser kleinere Brötchen backen. Viele Aussteller sparen, indem sie in diesem Jahr mit demselben Mobiliar wie 2008 auftreten. Für Aussteller, die nicht ihre eigenen Standbauer mitbringen bzw. nicht selber etwas entwerfen möchten, bieten die Organisatoren sogenannte Modulstände an. So ein Teil kostet 150 Fr. pro Quadratmeter. Gut die Hälfte der 100 Aussteller bringt aber einen eigenen Stand mit.

Kein Interessenkonflikt?

Die «Fonds»-Veranstalterin Better Value AG ist unter anderem auch ein Fondsanalyse-Haus. Ist es da nicht heikel, wenn die Firma plötzlich Hand in Hand mit der Fondsindustrie arbeitet? Die drei Inhaber verneinen dies. Es sei ein gegenseitiges Geben und Nehmen, und die Bevag habe mit keinem Anbieter exklusive Zusammenarbeitsverträge oder Ähnliches. «Das Einzige, was aus der Fondsmesse hier für uns resultiert, sind Synergien», so Maurer. Und dass die drei Vermögensverwalter inzwischen ein grosses Beziehungsnetz geknüpft haben und kein Fonds-Anbieter mehr an der Veranstaltung vorbeikommt, zeigt der Umstand, dass die Aussteller heute alle von alleine kommen. Werbung brauchen die Veranstalter keine zu machen.

Bevag hat heute die ganze Organisation der Messe ausgelagert. Die Administration erledigt seit 9 Jahren Delta-Blue, ein Event-Veranstalter aus Rapperswil. Johner, Maurer und Hinder sind für die Koordination und das offizielle Rahmenprogramm zuständig. Wer an der Messe Vorträge hält und wer an den Roundtable-Gesprächen teilnimmt, koordiniert die Bevag. Der Rest der Organisation wird anderen Firmen übertragen. So arbeiten in den Bereichen Aufbau, Infrastruktur, Catering oder beispielsweise Seminartechnik während einer Woche etwa 30 bis 40 Personen für die Messe. Mit den Standbauern und den Ausstellern mobilisiert die Messe Jahr für Jahr etwa 400 Leute. Jetzt arbeiten sie wieder im Kongresshaus – unter Hochdruck.