

t Das erweiterte Congress Center bietet neue Chancen für den industriell starken Standort

MANNHEIM

Gelungener Auftritt
Im Wettbewerb um die Gäste zählt zunehmend das Ambiente Seite B2



Der Rosengarten erstrahlt in neuem Glanz

Mit dem Ausbau des Congress Centers will Mannheim zur führenden Adresse der Tagungs- und Veranstaltungsbranche in Deutschland werden

GUIDO SCHNEIDER | MANNHEIM

Der Rosengarten ist Mannheims gute Stube und zugleich ein Aushängeschild der Stadt. Der mächtige Sandsteinbau am Friedrichsplatz dient seit 1903 als Ort für Tagungen sowie Musik- und Kulturveranstaltungen. Das 104. Jahr seines Bestehens ist ein ganz besonderes: Nach weniger als zwei Jahren Bauzeit eröffnet das erweiterte und modernisierte Kongresszentrum morgen, am 1. Dezember, seine Pforten.

Michel Maugé, Geschäftsführer der Rosengarten-Betreiber-Gesellschaft m:con, will die Rolle seines Hauses als Ort für große Firmentagungen und wissenschaftliche Kongresse mit 500 bis 10 000 Teilnehmern weiter ausbauen. Pro Jahr finden davon in Deutschland rund 2 000 statt. „Dieses Segment wächst deutlich“, sagt der Rosengarten-Chef und sieht sich nach dem Ausbau richtig positioniert. Heute verteilen sich die Teilnehmer großer Kongresse auf zahlreiche Veranstaltungen, die parallel stattfinden. Das verlangt eine andere Tagungs-Infrastruktur, die der Rosengarten nun mit 44 Sälen für je mindestens 100 Personen und einer



Wichtig für Image und Wirtschaftskraft: Der Ausbau des Rosengartens soll mehr Tagungsgäste nach Mannheim locken.

Fotos: dpa Picture-Alliance/Schroewig/Jens Koch; People Picture (o.); PR (u.)

Fläche von 22 000 Quadratmetern – 10 000 mehr als zuvor – bereithält.

Die neue Stärke des Rosengartens soll zusammen mit dem Standortvorteil Mannheims für einen Schub bei Firmen- und Kongressveranstaltungen sorgen. Die Quadratestadt liegt verkehrsgünstig in der Nähe des Flughafens Frankfurt. Von dort kommt man via ICE in gut einer halben Stunde in die Stadt. Der Weg vom Hauptbahnhof zum zentral gelegenen Rosengarten lässt sich innerhalb weniger Minuten zu Fuß oder per Taxi bewältigen. Eine derart gute Lage inmitten der Innenstadt könnten andere Messe- und Kongresszentren meist nicht bieten, merkt Maugé mit Blick auf die Wettbewerber in Berlin, München, Hamburg oder Düsseldorf an.

Kongressbesucher sind ein wichtiger Wirtschaftsfaktor

Vor allem das Kerngeschäft mit Firmenveranstaltungen und Kongressen soll weiterhin florieren. So haben sich für 2008 mit der European Powder Metallurgy Association und der Biotechnology Industry Organization bereits zwei neue Großkunden angekündigt. Sie sollen auch die Absage von SAP kompensieren, die die Rosengarten-Betreiber jüngst hinnehmen mussten. Der Softwareriese will seine Hauptversammlung 2008 in der nach ihm benannten Mehrzweckarena vor den Toren der Stadt abhalten. Noch im Mai dieses Jahres waren die SAP-Aktionäre ins Nobelhaus am Wasserturm gepilgert. Für

eine Reihe anderer Konzerne der Region bleibt der Rosengarten derweil erste Wahl: BASF, Bilfinger Berger, Heidelberger Druckmaschinen, Südzucker, Fuchs Petrolub, MVV oder MLP halten hier ihre Hauptversammlungen ab.

Maugé kümmert sich zudem intensiv um die Top-Gelehrten an den Universitäten von Heidelberg und Mannheim. Die Professoren haben dank ihrer Verbindungen und ihres Ansehens das Zeug zum Tagungspräsidenten einer wissenschaftlichen Veranstaltung. Und die kann im Fall des Falles dann im Rosengarten steigen.

Schon jetzt steuern 23 Tagungen drei Viertel zum m:con-Umsatz bei. Die Kongressbesucher sind zudem ein wichtiger Wirtschaftsfaktor. Denn sie bringen nicht nur dem Rosengarten, sondern auch den Hotels oder dem Einzelhandel zusätzlichen Umsatz und sorgen so indirekt für steigende Gewerbesteureinnahmen, die die mit 1,2 Mrd. Euro verschuldete Stadt gut gebrauchen kann. Wirtschaftlich weniger bedeutsam sind dagegen die 220 Kulturveranstaltungen, die nur zwölf Prozent zum m:con-Umsatz beisteuern. Damit sie weiterhin stattfinden, schießt die Stadt pro Jahr 3,1 Mill. Euro für den Rosengarten-Betrieb zu.

Die Betreiber des Rosengartens setzen bei ihrer Arbeit auf Kontinuität: „90 Prozent unserer Kunden sind Stammkunden“, erklärt Maugé. Das führt er auf die jahrelange Aufbauarbeit der m:con zurück, die sich als

Dienstleister versteht, der Veranstaltungen organisiert und konzeptionell betreut – und das nicht nur im Rosengarten, sondern auch in auswärtigen Häusern.

Auch zuletzt lief die Arbeit reibungslos. Trotz Umbau gingen im Rosengarten allein in diesem Jahr rund 150 Tagungen über die Bühne, davon 50 mit mehr als 1 000 Personen. Für das kommende Jahr hat Maugé rund

70 Tagungen mit mindestens 1 000 Teilnehmern gewonnen und will den Umsatz weiter steigern. 2006 erwirtschaftete m:con 17,6 Mill. Euro – bei einem Gewinn von 332 000 Euro.

Der Umbau des Rosengartens sollte zunächst von der Stadt in Zusammenarbeit mit der privaten Wirtschaft stemmen. Doch es fand sich kein Investor für ein Public-Private-Partnership-Modell. 38 Mill. Euro der Baukosten

von 53 Mill. Euro finanzierte m:con über einen Kredit. Das Land Baden-Württemberg beteiligte sich mit einem Zuschuss über zehn Mill. Euro, und die Stadt Mannheim kommt für fünf Mill. Euro auf.

Kritikern der Erweiterung hatten im Vorfeld des Baus moniert, dass das Geld besser in die Bildung und Steigerung der Wohnattraktivität hätte investiert werden sollen. Ihnen

konnten die Verantwortlichen des Rosengartens ein Gutachten von McKinsey entgegen halten. Das Kongresszentrum müsse erweitert werden, um weiter wachsen zu können, urteilten die Unternehmensberater. Dass der Plan aufgehen könnte, zeigen aktuelle Zahlen: Im kommenden Jahr rechnet Maugé mit über 600 000 Besuchern – sind 30 Prozent mehr als im Vorjahr.

m:con
VISION INTO CONVENTIONS

Perspektiven in einer neuen Dimension 22.000 qm pure Wirtschaftskraft

Wenn Visionen wahr werden und neuer Raum entsteht für Menschen, Perspektiven und Erfolgsgeschichten dann wissen Sie, dass sich Mannheims neue Businessbühne präsentiert. m:congress center Rosengarten Mannheim – die neue Dimension im Kongress- und Veranstaltungsmanagement. 22.000 qm Freiraum über dem Mehr. Exklusiv in Mannheim!

Jetzt informieren unter +49 (0)621 4106 -123/-125 oder www.mcon-mannheim.de

