

ESSEN AFFAIRS

DAS MAGAZIN DER MESSE ESSEN

MESSE
ESSEN

www.messe-essen.de

01
26



LERNFELD EUROPA

Eine neue Plattform für die zivil-militärische Kooperation

NETZWERK IPM

Wie die grüne Branche dem Gegenwind trotz

TRAUMWELT MUSIK

Ein Gespräch mit der Intendantin der Philharmonie Essen

Erfolg ist Teamarbeit – wir hören zu, packen an
und schaffen gemeinsam Lösungen.

Team MESSE ESSEN



ERFOLG MADE IN ESSEN

Jetzt Macher kennenlernen [↗](#)



MESSE
ESSEN

#MadeinEssen



Liebe Leser*innen,

die Welt befindet sich inmitten einer tiefgreifenden Neuordnung. Der Ausgang ist ungewiss. Frieden, Sicherheit und Stabilität werden wohl auf längere Sicht keine Selbstverständlichkeit sein. Gerade für die Länder Europas muss nun der Satz des kanadischen Ministerpräsidenten Mark Carney in seiner Rede vor dem Weltwirtschaftsforum in Davos gelten: „Wir verlassen uns nicht mehr nur auf die Stärke unserer Werte, sondern auch auf den Wert unserer Stärke.“

Diese Stärke ist auch, aber nicht nur militärischer Natur, und die Übergänge zum Zivil- und Bevölkerungsschutz sind fließend. Gefragt sind vielmehr Kooperationen über Sektoren und Grenzen hinweg. Wir möchten dazu einen Beitrag leisten und stärken deshalb unser Sicherheitsportfolio mit der EURO DEFENCE EXPO. Sie ist an die security essen angegliedert. Gemeinsam mit der EUDEx Conference by CPM und der Jahreskonferenz des Joint Air Power Competence Centre der NATO bieten wir damit eine europaweit einzigartige Plattform (Seite 8).

Ja, die Zeiten sind ernst. Umso nötiger haben wir alle Erfahrungen, wie sie die Philharmonie Essen bietet. In den Worten von Intendantin Marie Babette Nierenz im Interview ab Seite 34: „Man lässt die Welt draußen, taucht in eine andere Welt ein und geht glücklicher hinaus, als man hineingekommen ist.“ Probieren Sie es bei Ihrem nächsten Besuch bei uns gerne einmal aus.

Ich wünsche Ihnen erfolgreiche und angenehme Tage in Essen.

Ihr

Oliver P. Kuhrt, Geschäftsführer
der Messe Essen GmbH



Gelungene Premiere: Die RETRO CLASSICS ESSEN® hat bei ihrem Debüt Fachwelt und Publikum überzeugt. Mehr über die Messe für Fahrkultur lesen Sie auf Seite 6.



INHALT

SCHWERPUNKT

- LERNFELD EUROPA** 8
Hybride Bedrohungen, politische Ungewissheiten, mangelnde Autonomie: Europa muss mehr für seine Sicherheit tun. Für die zivil-militärische Kooperation stellt die Messe Essen nun eine einzigartige Plattform zur Verfügung

MESSE

- GUT VERPACKT** 16
Die Megatrends Digitalisierung und Dekarbonisierung bestimmen die METPACK

- DER DAUERBRENNER** 18
An Prof. Dr. Emil Schubert, dem CEO der ABICOR GROUP, führt in der Fügetechnik kaum ein Weg vorbei

- DAS GRÜNE NETZWERK FUNKTIONIERT** 20
Der Gartenbau trotz dem Gegenwind. Die IPM ESSEN verzeichnet sogar ein Ausstellerplus

- UNSER ERSTES MAL** 23
Messe-Premieren im Kurzcheck

- FÜNFFACH PRÄSENT** 24
Die Auslandsevents der Messe Essen

- »WIR PUNKTEN MIT KURZEN WEGEN«** 26
Im Porträt: die Abteilung Unternehmensentwicklung der Messe Essen

- DIE (FAST) GEHEIME MESSE** 28
Christoph Korb, Abteilungsleiter Technische Messeplanung, gibt exklusive Einblicke hinter die Kulissen

- BÜHNENBAUER OHNE GRENZEN** 30
Die proud to print GmbH liefert für die Messe Essen und ihre Aussteller Lösungen im Großformatdruck und Displaybau

- EINE STIMME FÜR DIE PARITÄT** 32
Der Deutsche LandFrauentag ist zu Gast in Essen

- JAZZ VOM FEINSTEN** 33
Die Grugahalle ist Schauplatz für zwei Konzerte des Klavier-Festivals Ruhr

ESSEN

- »JE DIVERSE, DESTO ERFOLGREICHER«** 34
Im Gespräch: Marie Babette Nierenz, Intendantin der Philharmonie Essen

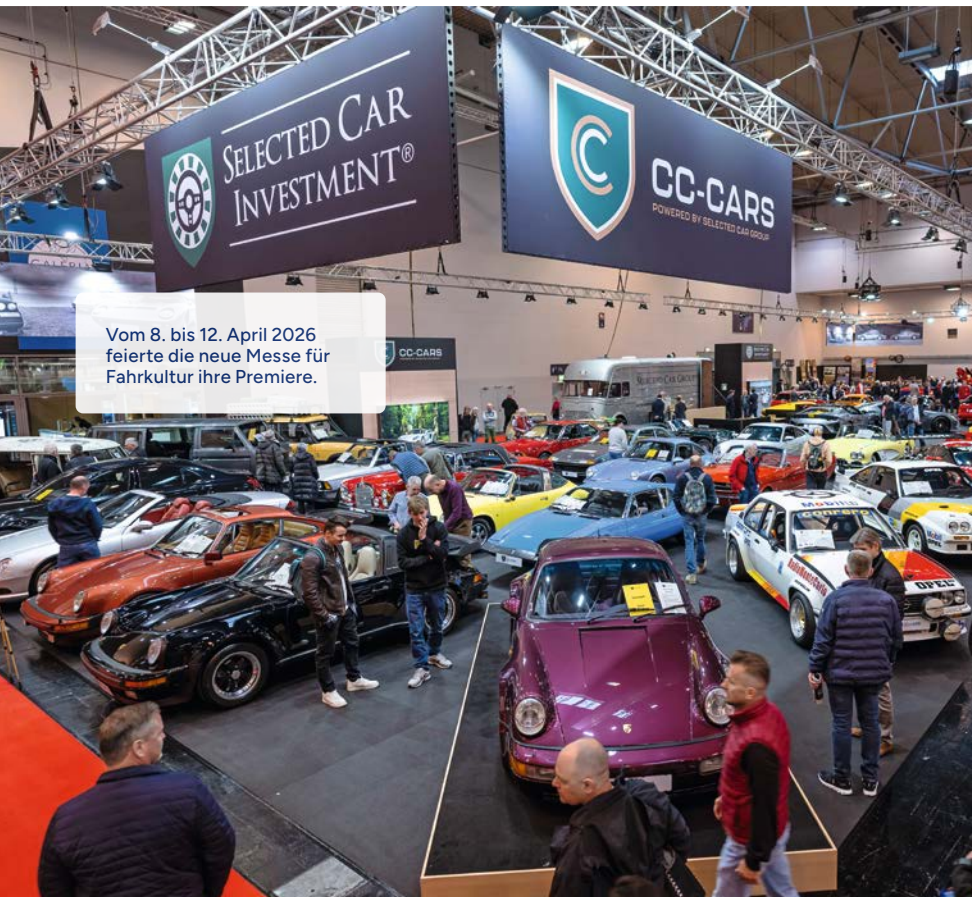
- ESSEN IN 24 STUNDEN** 38
Ein Tag in der Ruhrmetropole

STANDARDS

- EDITORIAL** 3
NEWS & SERVICE 6
IMPRESSUM 38
KALENDER 39

»DIE QUALITÄT DER BESUCHER*INNEN WAR SEHR GUT, WAS SICH AUCH IM VERKAUFSERGEBNIS WIDERSPIEGELT.«

Nick Aldering, Gallery Aldering, zur RETRO CLASSICS ESSEN®



Vom 8. bis 12. April 2026 feierte die neue Messe für Fahrkultur ihre Premiere.

RETRO CLASSICS ESSEN® AUF ANHIEB RELEVANT

Bei ihrer Premiere vom 8. bis 12. April 2026 hat die RETRO CLASSICS ESSEN® eindrucksvoll unter Beweis gestellt, dass das Konzept am Standort Essen trägt. Die Messe für Fahrkultur hat sich damit bereits in ihrer ersten Ausgabe als Plattform für anspruchsvolle Sammler*innen, Händler*innen und Liebhaber*innen klassischer Fahrzeuge positioniert.

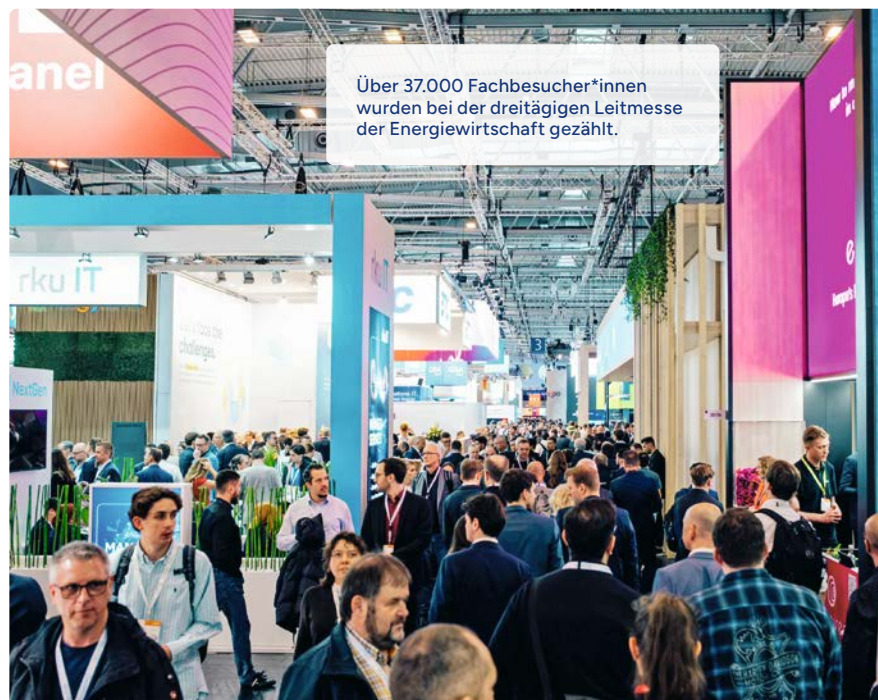
„Die gesetzten Zwischenziele wurden erreicht – insbesondere im Hinblick auf Marktnähe und Relevanz innerhalb der Szene ist eine hervorragende Basis für die weitere Entwicklung gelegt“, heißt es seitens der veranstaltenden RETRO Messen GmbH. Mit einem internationalen Besucheranteil von 16 Prozent und Gästen aus 51 Ländern unterstrich die Messe zudem ihre internationale Relevanz. Insgesamt kamen 65.500 Besucher*innen zur ersten RETRO CLASSICS ESSEN®.

www.retro-classics-essen.de

E-WORLD ENERGY & WATER VOLLER ENERGIE

Zu ihrem 25-jährigen Jubiläum präsentierte sich die E-world energy & water in der Messe Essen so stark wie nie zuvor. In allen zentralen Kategorien erzielte Europas Leitmesse der Energiewirtschaft vom 10. bis 12. Februar 2026 neue Bestwerte: 1.136 Aussteller – ein Plus von 16 Prozent – präsentierten über 37.000 Fachbesucher*innen ihre Lösungen rund um die Energieversorgung. Erstmals kamen über 30 Prozent der Unternehmen aus dem Ausland. Bei den Gästen stieg der Anteil auf rund 30 Prozent. Auch die Zahl der vertretenen Nationen (126 – ein Plus von 50 Prozent) markierte einen Rekord. Und der nächste ist auch schon fix: Bei der kommenden Auflage vom 16. bis 18. Februar 2027 wird die E-world erstmals acht Messehallen belegen.

www.e-world-essen.com



Über 37.000 Fachbesucher*innen wurden bei der dreitägigen Leitmesse der Energiewirtschaft gezählt.



Auch NRW-Wirtschaftsministerin Mona Neubaur (3. von links) informierte sich über die Innovationen in der SHK-Branche.



SHK+E ESSEN TREFFPUNKT DER PRAKTIKER*INNEN

Die SHK+E ESSEN 2026 hat vom 17. bis 20. März 2026 in der Messe Essen erneut ihre Bedeutung als zentrale Branchenplattform bestätigt. Der Branchentreff verzeichnete insgesamt über 30.000 Fachbesucher*innen und 350 Aussteller. Vier Tage lang stand die Messe ganz im Zeichen technischer Lösungen für Sanitär, Heizung, Klima und Elektro – und bot damit einen umfassenden Überblick über aktuelle Entwicklungen und Zukunftsthemen.

„Die SHK+E ESSEN hat einmal mehr gezeigt, wie wichtig der persönliche Austausch für die Weiterentwicklung der Branche ist. Als Plattform für Innovationen, Wissenstransfer und Vernetzung bringt sie die relevanten Marktteilnehmer zusammen und gibt wichtige Impulse für die Zukunft“, erklärte Oliver P. Kuhrt, Geschäftsführer der Messe Essen.

www.shke-essen.de

81.200 QUADRATMETER

Fläche wird die SPIEL im Oktober 2026 belegen. Damit steht bereits jetzt fest, dass die weltgrößte Publikumsmesse für Gesellschaftsspiele den vierten Flächenrekord in Folge feiern wird.

www.spiel-essen.de



Hier finden
Sie alle Informationen
zur ITSC 2027.

ITSC 2027 ESSEN GOES ROTTERDAM

Die Messe Essen übernimmt gemeinsam mit der DVS Media GmbH die Organisation der Ausstellung der ITSC – International Thermal Spray Conference and Exposition. Die weltweit führende Veranstaltung für thermische Beschichtungstechnik findet vom 12. bis 14. Mai 2027 in Rotterdam statt und kehrt damit nach drei Jahren turnusgemäß nach Europa zurück. Gastgeber und fachlich verantwortlich bleiben der DVS – Deutscher Verband für Schweißen und verwandte Verfahren e. V. sowie die Thermal Spray Society der American Society of Materials (TSS ASM).

LERNFELD EUROPA

Hybride Bedrohungen, politische Ungewissheiten, mangelnde Autonomie: Es wird höchste Zeit, dass Europa seine Verteidigung entschlossen und ganzheitlich aufstellt. Klar ist: Es braucht mehr zivil-militärische und mehr internationale Kooperation. Die Messe Essen stellt dafür eine einzigartige Plattform zur Verfügung.



■ Die Zeiten für das Land waren besser, als der Raybird über brennende Wälder flog. Damals sammelte die Drohne des ukrainischen Start-ups Skyeton Daten für die Feuerwehren des Landes. Doch seit der russischen Vollinvasion hat Skyeton seine Produktion vollständig auf die militärische

Nutzung umgestellt – mit großem Erfolg. Das Flaggschiffprodukt, der Raybird 3, zählt mit einer Flugdauer von 28 Stunden und mehr zu den führenden Systemen für Langstreckenaufklärung und Überwachungsmissionen. ➔

Im Ukraine-Krieg sind Drohnen zu einer Schlüsseltechnologie geworden. Hier im Bild ein Start der Aufklärungsdrohne Raybird von Skyeton.



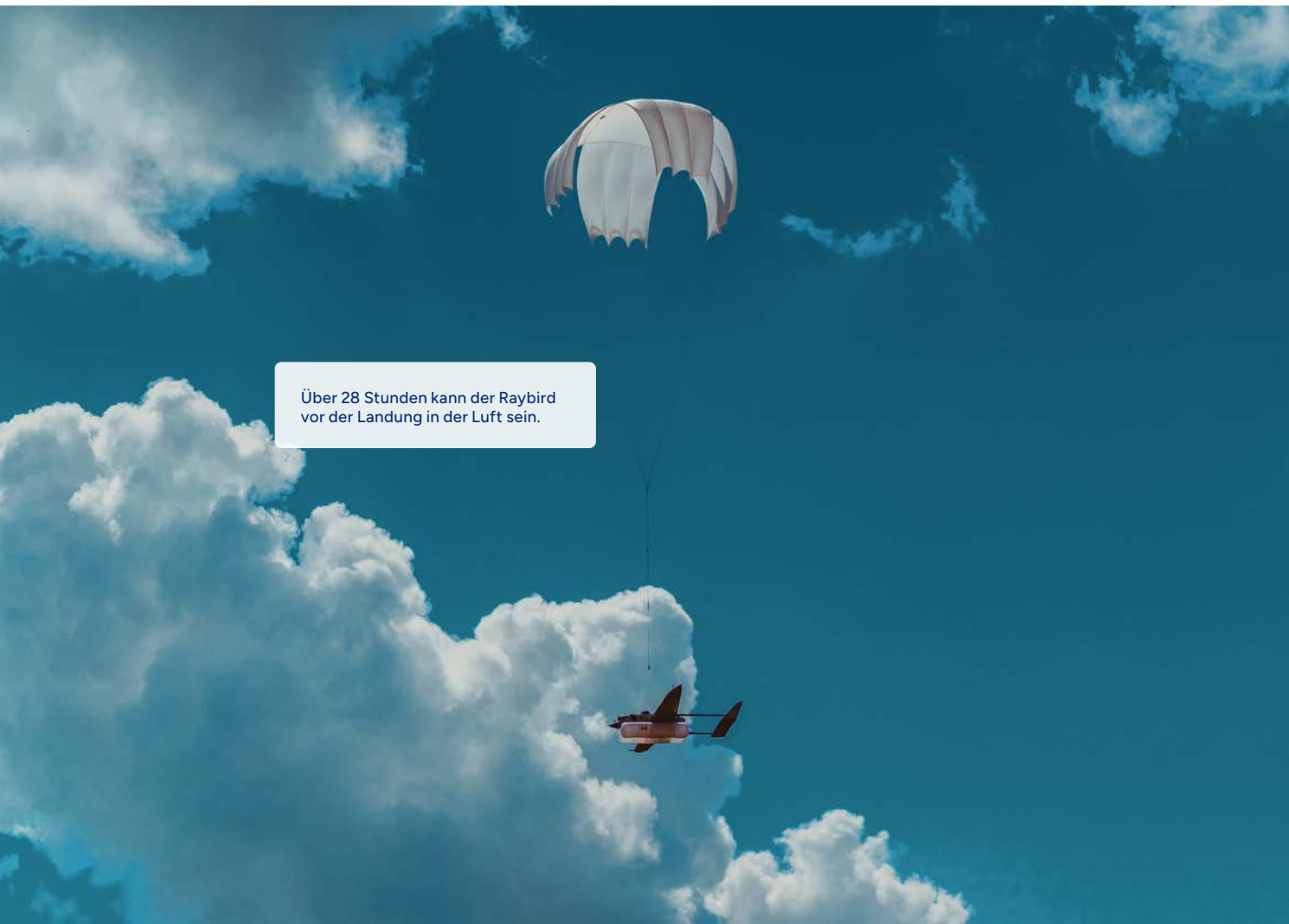


Foto: Skyeton

Durch Innovationen wie diese ist die Ukraine zu einer „Drohnen-Supermacht“ (Bloomberg) geworden. Vier Millionen Stück soll die Jahresproduktion betragen, und Skyeton gehört zu den Pionieren, die den Blick über die Landesgrenzen wagen. „Unser Expansionsziel besteht darin, eine skalierbare internationale Struktur rund um Raybird und ihr gesamtes Ökosystem aufzubauen“, erklärt International CEO Pavlo Shevchuk. 2024 eröffnete man ein eigenes Werk in der Slowakei, vor Kurzem hat in Deutschland ein Entwicklungsbüro die Arbeit aufgenommen.

Seine jüngsten marktreifen Produkte wird Skyeton vom 22. bis 25. September 2026 auf der EURO DEFENCE EXPO (EUDEX) ausstellen. Die internationale Messe für die Verteidigungsindustrie ist an die security essen angegliedert. Gemeinsam mit der EUDEX Conference by CPM (mehr auf Seite 14) und der Jahreskonferenz des Joint Air Power Competence Centre (JAPCC) der NATO entsteht damit eine europaweit einzigartige Plattform.

Zwischen Krieg und Frieden

Sie kommt zur rechten Zeit. Europa muss deutlich mehr in seine Resilienz investieren. Hinzu kommt: Die Bedrohungslage ist hybrid, zwischen einem Noch-nicht-im-Krieg und Nicht-mehr-im-Frieden, und längst nicht mehr auf einen Sektor konzentriert. Angesichts jüngerer Vorfälle wie Drohnenflügen über europäischen Flughäfen, Cyberangriffen und Desinformation oder der Sabotage von Bahnstrecken steht für Julia Jacob, Projektleiterin der EUDEX und der security essen, fest: „In vielen Bereichen ist eine funktionierende zivil-militärische Kooperation heute unverzichtbar.“

Gute Beispiele dafür, wie ein „Total Defence“-Ansatz konkret aussehen könnte, gibt es in Europa durchaus schon. Finnland hat aufgrund seiner exponierten Lage bereits lange Verteidigungskurse für die Bevölkerung etabliert, die immer stärker nachgefragt werden. Die Armee unterhält außerdem strategische Partnerschaften mit dem zivilen

Es gibt schon Best Practices in der Kooperation.

Sektor, und die Regierung bevorratet Nahrungsmittel für die Bevölkerung. Gleiches gilt für Schweden, wo das 2025 geschaffene Ministerium für Zivile Verteidigung eine Vereinbarung mit der Ukraine zur Cybersecurity getroffen hat. Zudem will man im Sommer mit dem Roll-out eines landesweiten Cell-Broadcast-Systems beginnen, um die Bevölkerung bei Katastrophen oder im Kriegsfall über Mobiltelefone zu warnen. Polen hat nach dem starken Ausbau seiner militärischen Kapazitäten nun auch Gesetze zum Zivilschutz verabschiedet, und in Estland gelten ab 1. Juli neue Bauvorschriften, unter anderem, um die Zahl der Schutzräume drastisch zu erhöhen – mit denen die skandinavischen Nachbarn schon gut ausgestattet sind. ➔



Kirchen und Schwimmbäder, die man auch als Schutzräume nutzen kann: Finnland ist auf kreative Weise führend in der Umsetzung eines „Total Defence“-Ansatzes.

Fotos: HKP: https://commons.wikimedia.org/wiki/User:Jouni_Jurnu



In Deutschland haben das Bundesamt für Bevölkerungsschutz und Katastrophenhilfe und die Bundeswehr eine engere Zusammenarbeit beim CRBN-Schutz vereinbart.

Fotos: Bundeswehr/Bernd Lammert; Bundeswehr/Susanne Hähnel

Ein klassisches Feld der Kooperation

Ein klassisches Feld zivil-militärischer Kooperation ist der sogenannte CRBN-Schutz. Die Abkürzung steht für chemische, radiologische, biologische und nukleare Gefahrenlagen und ist der moderne Nachfolger des Begriffs ABC-Schutz. Knapp 30 Unternehmen werden in Essen das gesamte Lösungsspektrum zeigen: von der Messtechnik über

Schutzausrüstung bis hin zur Dekontamination und zu medizinischen Gegengiften. Die Sonderschau ist am östlichen Rand der Halle 4 angesiedelt, genau am Übergang zwischen EUDEX und security essen.

Hans Baum ist Gründer des Beratungshauses Baum Consulting, das die Sonderschau organisiert. Er hat praktisch sein gesamtes Berufsleben der Abwehr solcher Gefahren gewidmet und dabei mehrere



Ein Soldat der ABC-Abwehr der Bundeswehr bei der Entnahme, Dokumentation und Verpackung von Proben an einem zivilen Objekt.



»Wir müssen den Umstieg von der Manufaktur zur Massenfertigung schaffen.«

Hans Baum, CEO Baum Consulting

Umbrüche erlebt. Noch im Kalten Krieg war er als Offizier der ABC-Abwehrtruppe zum Concept Evaluation Program (CEP) der US-Streitkräfte abgestellt und dadurch maßgeblich am Verkauf des deutschen Fuchs-Spürpanzers an die USA beteiligt. Später bereitete er die Fuchs-Spürtruppe der alliierten Truppen auf ihren Einsatz im Zweiten Irak-Krieg vor. Im Zuge der Abrüstung in den 1990er-Jahren hätten sich viele Unternehmen als „Ein-Technologiehäuser in kleinen Nischen“ positioniert – mit entsprechend geringen Stückzahlen.

Umso größer ist nun die Umstellung: Die Bundeswehr hat die bisherigen Bataillone in jetzt drei ABC-Abwehr-Regimentern neu sortiert. Eine Personalstärke von 5.000 Soldat*innen ist das Ziel, was mehr als eine Verdoppelung bedeuten würde – und einen „großen Wachstumsmarkt“, weil in Sachen Ausrüstung von Einsatzfahrzeugen bis zu Pumpen und Durchlauferhitzern „alles gefragt ist“. Schon länger im Gange ist die Modernisierung der zivilen CRBN-Flotte. 518 neue Fahrzeuge werden im gesamten Bundesgebiet stationiert, hinzu kommen rund 100 neue spezialisierte Führungsfahrzeuge. Für Baum nur ein Anfang. „Enormen Bedarf“ sieht er vor allem in der „kommunikativen Digitalisierung“, sprich der flächendeckenden Ausstattung mit autonomen Sensoren. Dafür sei ein fundamentales betriebswirtschaftliches Umdenken erforderlich. „Wir müssen den Umstieg von der Manufaktur zur Massenfertigung schaffen.“ Standardisierung, Diversifizierung und europäische Arbeitsteilung seien das Gebot der Stunde.

Kontakte zu einem Boomsektor

Nicht zuletzt wird es dabei auch darum gehen, neue Beziehungen zwischen Unternehmen aus dem Verteidigungssektor und bislang rein zivil ausgerichteten Branchen aufzubauen. Angesichts von Hunderten Milliarden an zugesagten Investitionen (allein der deutsche Verteidigungsetat soll bis 2029 plan-

mäßig auf 152 Milliarden Euro anwachsen) sehen insbesondere viele Mittelständler den boomenden Defence-Sektor als neues Standbein. Trivial ist der Zugang jedoch nicht, und so nutzt die Messe Essen ihre Lage im wichtigen Industrieland Nordrhein-Westfalen sowie ihr Netzwerk, um Kontakte anzubahnen. So präsentieren einige Aussteller der Weltmesse SCHWEISSEN & SCHNEIDEN im Rahmen der EUDEX ihre Kompetenz in der Fügetechnik. Prof. Dr. Emil Schubert, CEO der deutschen ABICOR GROUP, sieht die nötige Ausweitung der Produktionskapazitäten bei Militärfahrzeugen als potenziellen Wachstumsbereich. „Vor allem beim automatisierten Schweißen können wir mit unseren Lösungen für Cobots und Industrieroboter direkt unterstützen.“ Überdies habe man in anderen Branchen bereits die Prozesse und Ausrüstungen entwickelt, die es für den Umgang mit speziellen Stählen braucht.



»Das zivile Potenzial von Drohnen ist enorm.«

Pavlo Shevchuk, International CEO Skyeton

Bei Skyeton würde man sich freuen, wenn man mit seinen Drohnensystemen den umgekehrten Weg gehen könnte: wieder hin zu den Anwendungen, mit denen die Geschichte des Unternehmens begann. „Wir glauben, dass das zivile Potenzial enorm ist und in vielerlei Hinsicht noch unterschätzt wird“, sagt Pavlo Shevchuk. Einsatzgebiete gebe es genug: in der Grenzüberwachung, im Umwelt- und Katastrophenschutz, in der Inspektion von Industrieanlagen und der Landwirtschaft, in der Logistik und der hochpräzisen Kartierung. Doch dafür muss zunächst der Krieg enden.

www.security-essen.de

www.eurodefenceexpo.de

»WIR HABEN ÜBERHAUPT KEINE ZEIT«

Tobias Ehlke, Veranstalter der EUDEX Conference, über das Potenzial der EU als sicherheitspolitisches Schwergewicht, neue Gesichter im Defence-Sektor – und warum in Essen keine Korken knallen werden.



Tobias Ehlke ist Inhaber und Geschäftsführer der CPM Verlag GmbH. Neben dem Verlagsgeschäft und diversen Newsplattformen veranstaltet die CPM unter anderem die zweijährliche Entscheidungskonferenz RÜ.NET. Die erste EUDEX Conference am 23. und 24. September fokussiert die Abschreckung durch Waffen großer Reichweite und Präzision („deep precision strikes“).

ESSEN AFFAIRS: Herr Ehlke, Europas politisches Ziel ist seit März letzten Jahres definiert im Zuge der Strategie ReArm Europe/Readiness 2030. Es geht um eine deutliche Stärkung der Verteidigungsfähigkeit und der Autonomie der EU. Sehen Sie die EU auf Kurs?

Tobias Ehlke: Noch nicht so, wie ich mir das vorstelle. Deshalb muss ich im Konjunktiv sprechen: Die Europäische Union wäre ein sicherheitspolitisches Schwergewicht, wenn sie ihr Commitment bündeln würde – und das kann sie aus unterschiedlichen Gründen noch nicht. Der große Beschleuni-

gungsfaktor sind demgegenüber die USA, die Europa auffordern, seine eigene Sicherheitsarchitektur auf die Beine zu stellen. Daran wird sich auch so schnell nichts ändern, egal, wer die Präsidentschaftswahl 2028 gewinnt.

An der Finanzierung sollte es nicht scheitern. Die EU hat angekündigt, bis 2030 insgesamt 800 Milliarden Euro bereitzustellen, und die NATO-EU-Länder haben sich verpflichtet, ihre Verteidigungsausgaben inklusive Infrastruktur und Cybersicherheit bis 2035 auf mindestens 5 Prozent des Bruttoinlandsprodukts zu erhöhen.

Früher hieß es in der Community immer: Wir haben wenig Geld, aber sehr viel Zeit. Jetzt haben wir keine Zeit, dafür spielt Geld keine Rolle mehr – zumindest in Deutschland. Denn wenn ich in die großen europäischen Partnernationen schaue, gibt es schon Probleme. Je weiter man nach Osten geht, etwa nach Polen, umso mehr ändert sich die Perception der Bedrohungslage, und entsprechend anders sind die Budgets aufgeteilt. Aber wie gesagt: Wir haben überhaupt keine Zeit, und auch wenn zum Beispiel die Bundeswehr derzeit viele Vertragsabschlüsse meldet: Am Ende des Tages muss auch geliefert werden.

Die europäischen Leuchtturmprojekte, die es ja für die verschiedenen Waffengattungen gibt, taugen kaum als Mutmacher. Das Luftkampfsystem FCAS ist nur das prominenteste Beispiel dafür, wie nationale Rängeleien pragmatische Lösungen blockieren. Hätten Sie eine Idee?

Mit dem „Framework Nations Concept“ der NATO liegt eine sachlich logische Grundlage vor, die dem jeweils ohnehin führenden Land eine Vorreiterrolle zuweist. Die europäische Kernindustrie für sämtliche Landstreitkräfte würde demnach in Deutschland liegen, beim Thema Luftfahrt wäre Frankreich im Lead, bei der maritimen Komponente das Vereinigte Königreich. An diese Rahmennationen könnten die „kleineren“ andocken. Überdies haben wir in Europa ja schon multinationale Player – siehe Airbus –, die in mehr als einem Land für Wertschöpfung sorgen.

Die Potenziale sind enorm. Klar ist auch, dass die Industrie selbst neue Wege beschreiten muss: hin zu mehr Massenfertigung und Standardisierung, hin zu mehr europäischer Arbeitsteilung. Ist das schon begriffen?

Es passiert schon eine Menge. Ich konnte kürzlich die Produktion eines großen europäischen Erstausrusters in Süddeutschland besuchen. Anders als noch vor zehn Jahren geht es hier jetzt erkennbar um große Zahlen und Geschwindigkeit. Nur muss das unter anderem auch mit Human Capital untermauert werden – ein Einschichtbetrieb hilft im Moment nichts. Was der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie – leider – in die Karten spielt, ist die Schwäche der Automobilindustrie. Auch bei unseren Veranstaltungen sehen wir so viele Newcomer aus diesem Bereich wie nie. Wobei man sagen muss: Ganz so leicht ist die Umstellung dann doch nicht. Im Defence-Bereich ist schon auch ein spezifisches Know-how gefragt.

Nach der EUDEX Conference sind es noch etwas mehr als tausend Tage bis zum Jahr 2030. Was stimmt Sie optimistisch, dass Europas Ziel auch nur annähernd in Reichweite kommt?

Am meisten Hoffnung macht mir, dass wir eine andere Haltung in der Gesellschaft haben. Ich selbst war als Soldat in Afghanistan – das war für mich die prägendste Zeit überhaupt. Und wenn wir heute in meinem eher linksliberalen Freundeskreis über ein Thema wie die Wehrpflicht diskutieren, gibt es viel tieferes Verständnis dafür als damals, dass wir Armeen brauchen, um unsere Art zu leben zu verteidigen. Das Gleiche erlebe ich bei unseren Konferenzen, wenn Ingenieur*innen aus dem zivilen und dem militärischen Sektor miteinander ins Gespräch kommen und feststellen: Wir haben denselben Wertekompass, wir wollen beide etwas für unser Land tun. Deshalb ist für mich die EUDEX eine Herzensangelegenheit. Jetzt ist keine Champagnerkorken-Zeit. Deshalb wollen wir in Essen keine Goldgräber an Bord holen, sondern Menschen und Unternehmen, die Demut angesichts der Situation haben und wissen: Wir müssen uns auf die Hinterbeine stellen.



Die METPACK, Weltmesse der Metallverpackungsindustrie, befindet sich auf Wachstumskurs.

GUT VERPACKT

Die Megatrends Digitalisierung und Dekarbonisierung bestimmen die METPACK – auch über 2026 hinaus.

■ Ein Kunststoffhersteller auf einer Metallverpackungsmesse – hat sich da womöglich jemand verirrt? „Wir verirren uns nicht, wir kommen ganz bewusst zur METPACK“, stellt Isabell Theisinger, International Sales Manager bei der Röchling Industrial Ruppertsweiler GmbH, klar. Denn die Industriesparte der Röchling-Gruppe produziert sogenannte Autoklaven, gasdicht verschließbare Druckbehälter. Und die spielen bei der Sterilisation von Metallverpackungen eine zentrale Rolle.

Das Traditionsunternehmen aus Rheinland-Pfalz ist einer der Neulinge auf der METPACK, die in diesen Tagen in der Messe Essen stattfindet. Mit rund 350 Ausstellern und einem Flächenwachstum von 15 Prozent im Vergleich zur Auflage von 2023 unterstreicht die Weltmesse dabei ihren Ruf als wichtigster Treffpunkt der Metallverpackungsindustrie. Auch in qualitativer Hinsicht setzt die METPACK neue Akzente. „Talk in a Can“ heißt das neue Forum mitten in der Messehalle. Es bündelt Talks, Branchen-Insights, Panel-Diskussionen, Produktpräsentationen und Networking.

„Wir erwarten von unserer Messepremiere vor allem eine hohe Sichtbarkeit bei genau der richtigen Zielgruppe“, erklärt Isabell Theisinger. „Gleich-



Die erste Keynote-Speakerin der METPACK Conference: Clarissa Odewald, CEO von thyssenkrupp Rasselstein.

Auf dem Weg zum „zweiten Kohleausstieg“

Die Megatrends, um die es dabei geht, beschäftigen die Branche schon länger und absehbar auch in den kommenden Jahren. Einer dieser Trends ist der Digitaldruck in Kombination mit Metalldekoration. So hat ISOMAT im Hinblick auf die METPACK ein innovatives Hybridmaschinenkonzept entwickelt, das bei der Aluminiumveredelung vielfältige Optionen bietet. Eine zweite Daueraufgabe liegt in der grünen Transformation, schließlich ist die Stahlindustrie bislang noch einer der größten CO₂-Emittenten. Wie sich Klimaziele und Wettbewerbsfähigkeit – zumal in Zeiten geopolitischer Unsicherheiten sowie volatiler Energie- und Rohstoffmärkte – verbinden lassen, ist Thema der Keynote von Clarissa Odewald, CEO von thyssenkrupp Rasselstein, im Rahmen der METPACK Conference.

zeitig möchten wir unsere Produkte präsentieren und zeigen, welchen Mehrwert unsere formstabilen, lebensmittelechten Zwischenlagen im Steri-

Odewald kennt das Thema genau. Bevor sie zur Vorstandsvorsitzenden des einzigen deutschen Weißblechherstellers berufen wurde, war sie 14 Jahre lang für die Muttergesellschaft thyssenkrupp Steel

Europe AG in Duisburg tätig gewesen. Und dort, genauer am Walsumer Werkshafen von thyssenkrupp Steel, sind die Arbeiten für die neue Direktreduktionsanlage im vollen Gange. Ab kommendem Jahr sollen in der 40 Fußballfelder großen neuen Stahlstadt pro Jahr

2,5 Millionen Tonnen Roheisen klimafreundlich produziert werden – ein Meilenstein für den „zweiten Kohleausstieg an der Ruhr“ (VDI Nachrichten).



»Wir erwarten eine hohe Sichtbarkeit bei genau der richtigen Zielgruppe.«

Isabell Theisinger, International Sales Manager, Röchling Industrial Ruppertsweiler GmbH

lisationsprozess bieten.“ Auch der strategische Austausch sei Röchling wichtig: „Wir möchten verstehen, wohin sich die Branche entwickelt, welche Anforderungen künftig steigen und wie wir gemeinsam mit Partnern neue Lösungen gestalten können.“



Prof. Dr. Emil Schubert ist
CEO der ABICOR GROUP.

Foto: Abicor Group



In über 220 YouTube-Videos hat
Emil Schubert als „WELDPROF®“
schon seine Expertise geteilt.

DER DAUERBRENNER

CEO eines Weltmarktführers, Ex-Präsident der European Welding Association – und YouTube-Star: An Prof. Dr. Emil Schubert führt in der Welt der Fügetechnik kein Weg vorbei.

■ Der Blick auf die Landkarte erlaubt keinen Zweifel. Die Gemeinde Buseck liegt in Deutschland, ziemlich genau in dessen Mitte sogar. Doch in Zeiten, in denen die metallverarbeitende Industrie des Landes sich durch eine Krise nach der nächsten kämpft, darf man schon zwei Mal hinschauen, wenn man liest, dass ein mittelständisches Unternehmen 20 Millionen Euro ins Headquarter investiert. Was also ist bei der ABICOR GROUP anders?

„Nichts“, lautet die trockene Antwort von Prof. Dr. Emil Schubert, dem CEO der Gruppe. Nur sei das neue Logistikzentrum, das bis 2029 am nordhessischen Firmensitz entstehen soll, Ausdruck

einer langfristigen Strategie. Und die Lage – quasi im Mittelpunkt Europas – sei „ein echter Vorteil“, um „internationale Märkte direkt zu bedienen und gleichzeitig unseren ökologischen Fußabdruck zu verringern, weil wir Transporte bündeln und Wege verkürzen können. Und wir brauchen schlicht mehr Platz. All das erreichen wir mit unserem neuen Logistikzentrum – und wir wollen bereit sein, wenn sich die Marktlage verbessert.“

Seit 1999 bei ABICOR BINZEL

Mittendrin in der Welt der Fügetechnik ist auch Emil Schubert selbst: als Manager, Lehrer, Ver-

bandschef – und Social-Media-Star. Aber der Reihe nach. Seine Promotion verfasste der gebürtige Franke 1991 über Lasertechnik, seine Habilitation im Bereich Produktionstechnik der Universität Bremen erhielt er im Jahr 2004. Zwischenzeitlich hatte Schubert in der Industrie Karriere gemacht. 1999 war er als Entwicklungsleiter zu ABICOR BINZEL gestoßen. 2004 übernahm er zusätzlich die Leitung der Sparte Schweißtechnik der IBG-Gruppe, einer Industrie-Holding, der ABICOR BINZEL bereits seit den 70er-Jahren angehört und die aus mittelständischen Unternehmen im deutschsprachigen Raum besteht. 2008 wurde Schubert im Alter von 45 Jahren zum Geschäftsführer des Traditionsunternehmens, das mit Schweiß- und Schneidbrennern Weltruhm erlangte. Inzwischen steht der Name ABICOR BINZEL auch für Robotik-Schweißsysteme.

Seit knapp zwei Jahren ist Emil Schubert zudem CEO der ABICOR GROUP. Sie fungiert als Dachmarke für alle Tochtergesellschaften der IBG aus dem Schneid- und Schweißtechnikbereich, zu denen neben ABICOR BINZEL unter anderem Thermacut gehört. Insgesamt beschäftigt die Gruppe 2.200 Mitarbeitende an zwölf Produktionsstandorten weltweit. Kunden gebündelt und gezielter anzusprechen, ist eines der Ziele der Strategie. „Früher besuchte an einem Montag ein Thermacut-Kollege eine Werft, um über Plasma- und Laserschneiden zu sprechen – und zwei Tage später kam ein ABICOR BINZEL-Kollege zu genau derselben Ansprechperson, um schweißtechnische Anwendungen zu besprechen.“

Eine tagesfüllende Tätigkeit, sollte man meinen. Doch Emil Schubert hatte immer schon Energie für mehr. So amtierte er von 2021 bis 2025 als Präsident der European Welding Association (EWA). In das allgemeine Klagelied über den Kontinent will er nach wie vor nicht einstimmen. „Europa ist überall dort stark, wo Qualität, Normung und Gesundheitsschutz zählen.“ Aber: „Nachlegen müssen wir bei Skalierung und Geschwindigkeit in der Umsetzung: Robotik-Integrationen, KI-gestützte Überwachung und datenbasierte Services müssen noch schneller in die Fläche.“ Gerade in Sachen KI und hier der optischen Nahtverfolgung und Sensorik sagt Schubert für die nächsten Jahre viele Innova-

tionen voraus, „die ausgehend vom automatisierten Trennen und Fügen auch zunehmend bei manuellen Prozessen zum Einsatz kommen werden“.

Ein klares Bekenntnis zur SCHWEISSEN & SCHNEIDEN

Was die ABICOR GROUP diesbezüglich zu bieten hat, wird man 2029 wieder im Rahmen der SCHWEISSEN & SCHNEIDEN sehen. Denn genauso langfristig wie Investments plant man bei der ABICOR GROUP auch Messebeteiligungen und hat sich daher früh bekannt. „Für uns ist die SCHWEISSEN & SCHNEIDEN die weltweit wichtigste Messe“, betont Schubert. „Als klar war, dass eine Teilnahme 2025 für uns strategisch keinen Sinn ergibt, war der Schritt Richtung 2029 eigentlich selbstverständlich. Der Vierjahresrhythmus gibt uns den nötigen Raum für echte technologische Weiterentwicklungen, und damit für eine substanzielle Messepräsenz.“ In wenigen Monaten wird die ABICOR GROUP zudem bei der Premiere der Verteidigungsmesse EUDEX Flagge zeigen (Seite 14).

Daneben gibt es auch noch den leidenschaftlichen Lehrer Emil Schubert, der nach wie vor an der Uni Bremen unterrichtet und überdies in bislang schon mehr als 220 YouTube-Videos sein Wissen und seine Einschätzungen weitergegeben hat. Den „WELDPROF®“ hat sein Unternehmen sogar als Marke registrieren lassen. Ein Ende ist nicht in Sicht, denn von starren Altersgrenzen hält der 63-Jährige wenig. „Ich glaube fest an lebenslanges Lernen. Neugier und Austausch begleiten mich schon immer. Egal ob im Hörsaal, im Labor, mit Kolleg*innen oder in Fachverbänden. Wer erklären muss, denkt klarer; wer zuhört, lernt schneller.“

Ein weiterer Jungbrunnen ist für Emil Schubert das Familienleben mit drei Kindern und einem knapp ein Jahr alten Enkelkind. „Das sorgt dafür, dass ich geistig in Bewegung bleibe.“ Neue Energie tankt er beim Wandern. Und wenn er wirklich einmal einen Tapetenwechsel braucht, setzt er sich in sein MG-Cabrio, das genauso alt ist wie er, und dreht eine Runde. Mitten durchs Land.

DAS GRÜNE NETZWERK FUNKTIONIERT

Der Gartenbau trotz dem Gegenwind. Die IPM ESSEN verzeichnet sogar ein Ausstellerplus – auch, weil Schwergewichte sich zur Messe bekennen.



Mediterran präsentierte sich die Erzeugergenossenschaft Landgard.

■ Wenn es in einer Branche richtig brummt, sind Messen im Idealfall positive Verstärker. Noch anspruchsvoller ist ihre Aufgabe in herausfordernden Zeiten. Dann müssen sie ihren Wert als Impulsgeber unter Beweis stellen, müssen Ideen für die Zukunft präsentieren und dem Gegenwind trotzen. Aktuell weht dieser Wind dem Gartenbau ins Gesicht. Die grüne Branche vermeldet leicht sinkende Absatzzahlen und eine zurückhaltende Käuferschaft. Und trotzdem verzeichnete die IPM ESSEN in diesem Jahr sogar ein Ausstellerplus. 1.476 ausstellende Unternehmen beteiligten sich vom 27. bis 30. Januar 2026 an der Weltleitmesse – darunter einige prominente Rückkehrer.

Als „sehr positiv“ beurteilt Hagen Kalläne, European Sales Manager bei Florensis, das Comeback des Familienunternehmens, das mehr als 2.500 Mitarbeitende beschäftigt und mit einem Portfolio von über 4.000 verschiedenen Pflanzenvarianten einer der großen Player im internationalen Zierpflanzenbau ist. Die Auszeit seit der Corona-Pandemie hat Florensis dazu genutzt, den Messeauftritt konzeptionell zu verändern. Anstelle von Einzelprodukten präsentierte Florensis bei der Rückkehr nach Essen mehr als ein halbes Dutzend umfassender Handelskonzepte.

Lifestyle und Mehrwert

Mit diesem „Retail ready“-Ansatz war Florensis in den Messehallen nicht allein. Auffällig war die Tendenz, Pflanzen nicht als Einzelprodukte, sondern als Teil eines Lifestyles zu präsentieren. Mehrwert statt Mengenwachstum also? Zumindest für die großen Aussteller kein Entweder-oder, sondern



mehr als 6.000 Quadratmetern ein bis zu 80-köpfiges Team unterwegs. Das Feedback des Vorjahres habe man genutzt, um den Auftritt konsequent weiterzuentwickeln, erklärte Stefan Grett-Winkel, Geschäftsbereichsleiter Fachhandel bei Landgard Blumen & Pflanzen: „Ob verbesserte Warenpräsentation, klarere Preisauszeichnungen oder die ausgebauten Technik – all das kam bei unserer Kundschaft gut an, wie die vielen positiven Rückmeldungen gezeigt haben.“

Nachhaltigkeit als Strategie

Innovationen sind der Schlüssel, um die Transformation zu gestalten: So lautete der einhellige Tenor während der vier Messetage. Der Veränderungs- und Zukunftswille war spürbar, und das Messteam befeuerte ihn mit einem der umfangreichsten Rahmenprogramme der IPM-Geschichte. Zu den Publikumsmagneten unter den knapp 40.000 Fachbesucher*innen zählten dabei das Gärtnerforum sowie das Innovationscenter Gartenbau-

technik. Die neue Gehölz-Arena zeigte mit Best Practices und Vorträgen, wie Klimaanpassung durch Stadtbegrünung gelingen kann. Überhaupt zeigte diese IPM ESSEN: Nachhaltigkeit ist für die grüne Branche kein Zusatz oder Nice-to-have, sondern eine strategische Notwendigkeit – ➔



»Die Messe ist nach wie vor das Netzwerkevent des Jahres.«

Hagen Kalläne, European Sales Manager Florensis B.V.

ein Sowohl-als-auch. So inszenierte Deutschlands größte Erzeugergenossenschaft Landgard ihre rund 4.000 Pflanzen im Zeichen des Trends „Tutto Italiano“ in mediterraner Atmosphäre. Zum zweiten Mal hatte Landgard die Frühjahrs-Ordertage in die IPM ESSEN eingebettet. In Halle 1A war dafür auf



Grüner Smoothie:
Wie das Keyvisual zeigt,
will die IPM ESSEN 2027
einen gut abgestimmten
Themencocktail bieten.

sei es in Form von klimaresilienten Pflanzen, alternativen Materialien und Verpackungen oder Lösungen für eine Kreislaufwirtschaft.

Auch Florensis-Manager Hagen Kalläne hat „ein paar sehr, sehr gute Sachen gesehen“. Noch wichtiger war ihm jedoch etwas anderes: „Die Messe ist nach wie vor das Netzwerkevent des Jahres.“ Nirgendwo sonst sei die Dichte an Schlüsselpersonen der Branche so hoch wie hier. Zahlen untermauern das: 68 Prozent der diesjährigen Besucher*innen bezeichnen sich selbst als Entscheider*innen.

Erstmals am „runden Tisch“

Zu diesem Netzwerk zählten in diesem Jahr verstärkt auch politische Entscheidungsträger*innen. Mit dem ersten „runden Tisch“ im Rahmen der IPM ESSEN starteten Gespräche zum Ausstieg aus der Torfnutzung und zu möglichen Alternativen. Die erkennbar hohe Aufmerksamkeit der Politik zeigte

sich zudem bei einem Spitzentermin der Grünen Verbände, bei dem sich Silvia Breher, Parlamentarische Staatssekretärin im Bundesministerium für Landwirtschaft, Ernährung und Heimat, den Fragen der Teilnehmenden stellte.

„Ganz wichtig“, so Hagen Kalläne, sei es, das Schau- fenster der Branche dazu zu nutzen, der Politik gegenüber die Interessen des Gartenbaus zu artikulieren – zumal in Zeiten, in denen auch die Grüne Branche das Gefühl übermäßiger Regulierung hat. Hagen Kalläne bleibt dennoch optimistisch: „Wenn die politischen Rahmenbedingungen und die Wirtschaftsdaten stimmen und die Stimmung ein bisschen positiver ist, werden wir auch zu alter Stärke zurückfinden.“ Vielleicht ja schon 2027, wenn Florensis „auf alle Fälle wieder dabei“ sein wird. „Wir haben wieder ein Zuhause.“

UNSER ERSTES MAL

Was Aussteller in Essen erleben: Die Messe-Premiere im Kurzcheck.



Das Unternehmen eQ-3 AG

Die Messe SHK+E ESSEN

Wir waren dabei, weil ... unser Smart-Home-System Homematic IP das Elektrohandwerk und SHK-Profis gleichermaßen begeistert. Genau wie wir glauben das Fachhandwerk daran, dass die intelligente Gebäudeautomatisierung, insbesondere die Raumklimasteuerung, einer der wirkungsvollsten Hebel ist, um Energieverbräuche und -kosten zu senken.

Das haben wir gezeigt Mehr als 20 Neuerungen für Homematic IP, darunter unseren Fußbodenheizungscontroller und unsere erweiterte Homematic IP-Alarmlösung.

Unser Fazit Großartig! Das riesige Interesse hat uns förmlich überrollt: Unser Katalogvorrat für vier Tage war bereits nach der Hälfte der Zeit vergriffen. Wir haben natürlich gleich nachgeordert ...

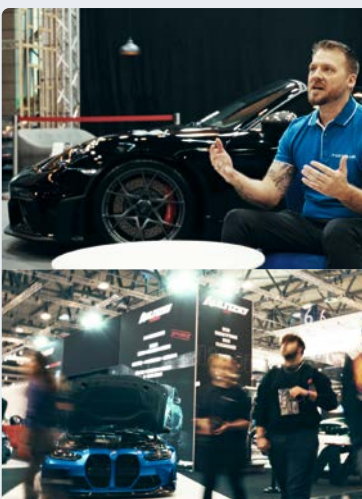
Das Unternehmen Huawei FusionSolar Deutschland

Die Messe SHK+E ESSEN

Wir waren dabei, weil ... das Thema Sektorenkopplung insbesondere im Eigenheimbereich zunehmend an Bedeutung gewinnt. Immer mehr Haushalte möchten ihre Energieversorgung ganzheitlich denken – von der Photovoltaikanlage über den Batteriespeicher bis hin zu Wärmepumpe und E-Mobilität.

Das haben wir gezeigt Residential- sowie C&I-Lösungen für Photovoltaik und Batteriespeicher innerhalb des Huawei FusionSolar-Portfolios. Besonders wichtig: die Demonstration eines ganzheitlichen Energiemanagements – ein entscheidender Faktor, da Installateur*innen und Planer*innen zunehmend systemübergreifende Lösungen nachfragen.

Unser Fazit Wir konnten qualitativ hochwertige Gespräche führen und wertvolle Einblicke in aktuelle Marktanforderungen gewinnen. Der Bedarf an integrierten, einfach installierbaren und wirtschaftlich attraktiven Energiesystemen ist hoch.



Das Unternehmen Wrapping World

Die Messe Essen Motor Show

Wir waren dabei, weil ... wir es nach zwei Versuchen, die Wrapping World als eigenständiges Event durchzuführen, attraktiver fanden, mit der Essen Motor Show zu kooperieren – allein schon des administrativen Aufwands wegen. Für die Messe entstand damit der neue Themenschwerpunkt Folierung und Lackschutzfolien.

Das haben wir gezeigt Zehn Hersteller von Folien und Werkzeugen haben sich bei der Premiere präsentiert – ein europaweit einmaliger Treffpunkt für Car Wrapper wie für Endkund*innen.

Unser Fazit Das Konzept hat eingeschlagen wie eine Bombe! Alle Aussteller haben für die Essen Motor Show 2026 schon zugesagt, weitere werden folgen, und wir werden die Fläche mehr als verdoppeln: auf dann 2.400 Quadratmeter.

FÜNFFACH PRÄSENT

Auf einen Blick: Die Auslandsevents der Messe Essen.

STEELFAB

12.–15.01.2026, Sharjah, Vereinigte Arabische Emirate

Bei der 21. Auflage seit 2004 hat die SteelFab ihren Wachstumskurs fortgesetzt. Über 350 Aussteller aus 35 Nationen präsentierten sich auf dem wichtigsten Event für Stahlfertigung und Metallbearbeitung im Nahen Osten. Wie schon in den Vorjahren organisierte die Messe Essen den deutschen Gemeinschaftsstand mit zwölf Unternehmen. Zudem diskutierten Messevertreter*innen Perspektiven einer noch engeren Zusammenarbeit zwischen dem Event in den Vereinigten Arabischen Emiraten und der SCHWEISSEN & SCHNEIDEN. Die kommende SteelFab findet vom 11. bis 14. Januar 2027 statt.

www.steelfabme.com

GT SHOW

27.–29.03.2026, Suzhou, Volksrepublik China

Vom 27. bis 29. März 2026 war der von der Messe Essen organisierte German Pavilion erneut Teil der GT Show im Suzhou International Expo Centre – und gab eine eindrucksvolle Visitenkarte deutscher Tuning- und Performance-Kompetenz im asiatischen Wachstumsmarkt ab. Die Bühne hätte größer kaum sein können: Zehn Hallen mit über 120.000 Quadratmetern Ausstellungsfläche belegte die GT Show. Ebenfalls beeindruckend: 40 Prozent der rund 185.000 Besucher*innen gaben an, in ihrem Unternehmen über Einkaufskompetenz zu verfügen.

www.gtshow.cn



Definitiv einen
Blick wert: der
Instagram-Kanal
der GT Show

HORTIFLOREXPO IPM CHINA

10.–12.04.2026, Beijing, Volksrepublik China

Rund 700 Aussteller hat die Hortiflorexpo IPM Beijing 2026, Chinas führende Fachmesse für den Gartenbau, vom 10. bis 12. April zusammengeführt. Zu den 20 im China International Exhibition Center (Shunyi) in Beijing vertretenen Nationen zählen unter anderem Finnland, Indien, Sri Lanka, Lettland, die Niederlande und Deutschland. Die Messe Essen organisierte im Auftrag des Bundesministeriums für Landwirtschaft, Ernährung und Heimat den deutschen Gemeinschaftsstand und war mit einem Team der IPM ESSEN vor Ort, um das globale Netzwerk der Weltmesse des Gartenbaus auszubauen.

<https://en.hortiflorexpo.com/>

FEIMEC

05.–09.05.2026, São Paulo, Brasilien

Innerhalb von zehn Jahren hat sich die FEIMEC als eine der größten Veranstaltungen für Werkzeugmaschinen und Ausrüstung in ganz Lateinamerika etabliert. In diesen Tagen sind hier erstmals ein knappes Dutzend deutsche Aussteller im Rahmen eines von der Messe Essen organisierten Gemeinschaftstands vertreten. Schauplatz der FEIMEC ist das São Paulo Expo Exhibition & Convention Center.

www.feimec.com.br/en/home.html

BEIJING ESSEN WELDING & CUTTING

29.06.–02.07.2026, Shenzhen, Volksrepublik China

Die Messe Essen ist nicht nur Organisator der Weltmesse SCHWEISSEN & SCHNEIDEN, sondern auch Mitveranstalter des stetig wachsenden asiatischen Ablegers BEIJING ESSEN WELDING & CUTTING (BEW). Zum 29. Mal findet die BEW Ende Juni bereits statt, dieses Jahr turnusgemäß in der Metropole Shenzhen im Südosten Chinas. Die vergangene Auflage zog 822 Aussteller und 45.285 Fachbesucher*innen an.

www.beijing-essen-welding.com



»WIR PUNKTEN MIT KURZEN WEGEN«

Torben Wegner (rechts) mit seinen Kolleg*innen Martin Usdrowski, Marion Janssen und Daniela Rauch (von links).

Torben Wegner, Geschäftsbereichsleiter Unternehmensentwicklung, IT und Digitalisierung der Messe Essen, über neue Messen und schnellere Prozesse.

ESSEN AFFAIRS: Worin besteht die Aufgabe der Abteilung Unternehmensentwicklung im Hinblick auf das Portfolio der Messe Essen?

Torben Wegner: Zum einen beobachten wir im Team der Unternehmensentwicklung den nationalen und internationalen Veranstaltungsmarkt und führen Verhandlungen bis zum Vertragsabschluss. Daneben geben wir auf der Grundlage von Markt-,

Wettbewerbs- und Makro-Umweltanalysen Impulse für die Weiterentwicklung unserer Messen und Ausstellungen.

Sind die Anforderungen dabei individuell spezifisch oder zeichnen sich generelle Trends ab?

Was wir bei allen Formaten beobachten, sind stetig steigende Anforderungen an die Effizienz. Wir sind gefordert, das Matchmaking weiter zu optimieren – etwa durch passende Rahmenprogramme und geeignete Formate. Insgesamt sind unsere Events heute deutlich stärker contentgetrieben. Zudem müssen wir bei allen Messen schnell auf Veränderungen reagieren – sei es, indem wir kurzfristig

aktuelle politische Themen aufgreifen oder Trends aufnehmen und neue Ausstellungsbereiche schaffen. Die SHK+E ESSEN ist hierfür ein gutes Beispiel: Einerseits adressieren wir aktuelle Themen in verschiedenen Foren der Messe, andererseits haben wir aufgrund langfristiger Entwicklungen im SHK-Bereich den Elektrobereich neu integriert.

Unübersehbar im gesamten Messemarkt ist der Trend weg von den 360-Grad-Events hin zu Special-Interest-Formaten.

Ja, wobei dies schon immer eine Stärke der Messe Essen war. Die METPACK richtet sich beispielsweise an eine sehr spitze Zielgruppe – Streuverluste gibt es hier so gut wie keine. Auch Gastveranstaltungen wie die SCREEN PRINT INNOVATIONS, die EUROPEAN BRIDAL WEEK oder die TANKSTELLE & MITTELSTAND sind in ihren jeweiligen Branchensegmenten echte Leuchtturmevents.

Der deutsche Messemarkt ist mit über 300 Veranstaltungen pro Jahr immer noch der Messemarkt schlechthin. Gibt es da überhaupt noch weiße Flecken für neue Formate?

Die erwähnte Schnelligkeit führt jedenfalls dazu, dass wir heute nicht mehr so viel Zeit haben, um neue Messemarken aufzubauen. Umso besser müssen wir die Liefer- und Prozessketten einer Branche verstehen. Und wenn wir in unserer Abteilung ein neues Projekt starten, stellen wir sicher, dass wir die wichtigsten Industriepartner an Bord haben. Eine hundertprozentige Erfolgsgarantie ist dies aber auch nicht. Deshalb ist für uns die Akquise ein ganz wichtiger Erfolgsfaktor.

Wie überzeugen Sie Gastveranstalter vom Standort Essen?

Neben der zentralen Lage sind es insbesondere vier Faktoren: Wir verfügen über ein modernes Gelände, über ein für viele Branchen enorm starkes Einzugsgebiet, bieten einen von Kunden als ausgezeichnet bewerteten Service und sind eine Messe der kurzen Wege.

Mit kurzen Wegen wirbt jede Messe ...

Ja, jede sagt das (*lacht*). Nur in Essen ist es wirklich so: Und das können Sie nicht nur in Bezug auf die Anreise oder die Geländegröße und den Zuschnitt selbst nachprüfen. Dies gilt auch für die Entscheidungswege. Wir sind vielleicht nicht so schnell wie ein Start-up, aber im Branchenvergleich ist das

schon ein Asset. Dabei hilft uns übrigens auch ein zentrales Prozessmanagement, das wir für die Messe Essen eingesetzt haben und das stark einen Bottom-up-Ansatz fokussiert. Wir erleben in Workshops praktisch jedes Mal, wie wir mit dieser Methode noch effizienter und dynamischer werden.

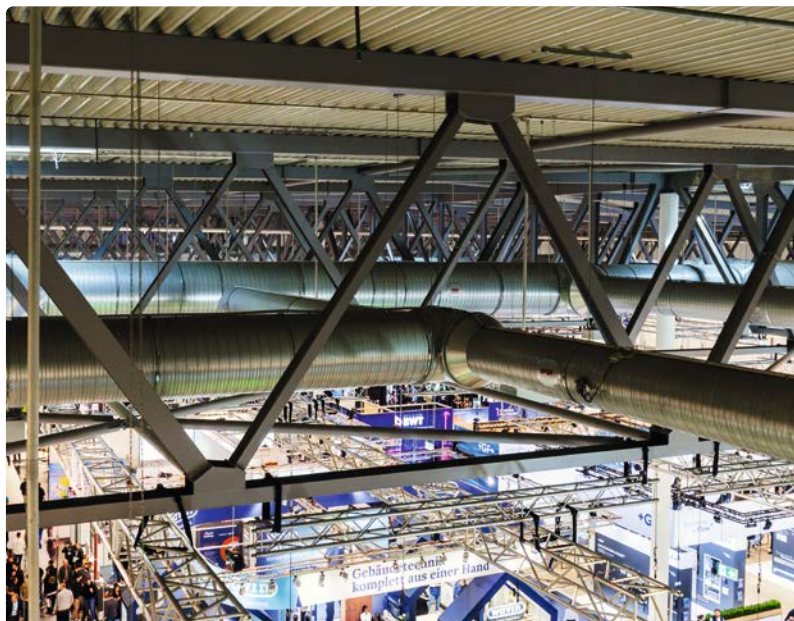


Wo sehen Sie in den kommenden Jahren Wachstumspotenziale?

Nicht zuletzt standortbedingt haben sich drei Cluster herausgebildet, die stark wachsen. Essen ist nun einmal die Energiehauptstadt Europas, und es ist kein Zufall, dass sich die E-world hier außerordentlich erfolgreich entwickelt hat. Das zweite Thema, Sicherheit, wird von der security essen bereits seit Jahrzehnten abgedeckt. In den vergangenen Jahren haben wir den Bereich Bevölkerungsschutz sukzessive ausgebaut. Da zivile und militärische Sicherheit zunehmend zusammenwachsen, ist es eine logische Folge, dass wir mit der parallel stattfindenden EURO DEFENCE EXPO künftig die gesamte Welt der Sicherheit und Verteidigung in Essen zusammenbringen. Als drittes großes Wachstumsfeld ist der Gesundheitssektor zu nennen, was sich insbesondere in unserem starken Kongressprogramm widerspiegelt. Außerdem sind wir sehr froh, dass sich die care:xpo (*ehemals ALTENPFLEGE, Anm. d. Red.*) als nationale Leitmesse eines Zukunftsmarktes für Essen entschieden hat. Natürlich bleiben wir daneben auch weiterhin offen für neue Themen. So haben wir jüngst im Team gemeinsam mit unserem Marketingbereich eine Shortlist vielversprechender neuer Themen erstellt. Welche das sind, kann ich hier allerdings noch nicht verraten.



Christoph Korb auf seiner Führung durch die Messe Essen (im Uhrzeigersinn): Die Medien-gänge unterhalb der Hallen sind die Lebensadern der Messe; das neue Hochregallager bietet auf drei Etagen Stauraum für das östliche Messegelände; den Blick auf die Dachkonstruktion der Halle 6 haben nur die „Rigger“ aus ihrem Büro; das Löschwasser fließt automatisch – die Absperr-räder braucht es nur für die Arretierung.



DIE (FAST) GEHEIME MESSE

Auf dem Gelände der Messe Essen gibt es Orte, die selbst vielen Insider*innen unbekannt sind. Christoph Korb, Abteilungsleiter Technische Messeplanung, gibt exklusive Einblicke.

Wasser marsch!

„Einen Großbrand habe ich in meinen knapp 30 Jahren bei der Messe Essen Gott sei Dank noch nicht erlebt“, erzählt Christoph Korb. Aber natürlich muss man auf den Notfall vorbereitet sein. 210.000 Liter Wasser fasst zum Beispiel der Löschwassertank unterhalb des Messehauses Ost, der über eine Sprinkleranlage – abgesehen vom Messehaus – auch die Tiefgarage sowie das Parkrestaurant versorgt. Hunderte Sprinklerköpfe sind auf diesem Areal verteilt. Im Fall eines Feuers würden sich die darin enthaltenen Glasampullen erhitzen, bis sie platzen und somit das Wasser herauslaufen lassen – ein quasi automatischer Vorgang, der anhalten würde, wenn der Zufluss über die großen Absperrventile im Löschwassertankraum manuell geschlossen würde oder aber der Tank leergelaufen wäre. Aufgefüllt würde dann so lange, bis das Schwimmventil im Tank bei ausreichender Füllmenge die Wasserzufuhr abschaltet.

Stauraum auf drei Etagen

Wenn an einem Sonntag die eine Veranstaltung endet und montags früh schon der Aufbau für die nächste beginnt, braucht es für die Logistik zweierlei: kurze Wege und kompakte Lagermöglichkeiten. Eine praktische Lösung für ihr eigenes Material fand die Messe Essen im Zuge der Modernisierung. Damals entstand ergänzend zu den vorhandenen Stauflächen in der Verlängerung des Glasfoyers ein Hochregallager für den östlichen Teil des Geländes. Auf drei Etagen entstanden dabei insgesamt 750 Quadratmeter Lagerfläche. „Hier bewahren wir alles auf, was portabel ist und kurzfristig verfügbar sein muss“, erläutert Christoph Korb. Kassensysteme zum Beispiel, aber auch Drehkreuze, Stühle und Prospekte.

Anschluss an die Lebensadern

Die Mediengänge sind die Lebensadern jeder Messe. „Hier bündeln wir alles, was man braucht, um einen Messestand zu betreiben“, sagt Christoph Korb. Strom, Wasser, Heizung und Druckluft zum Beispiel. Unter jeder der acht Messehallen verläuft ein solcher Gang. Der unter Halle 6 enthält auf 125 Meter Länge über 8.500 Meter an Stromkabeln. Während der Auf- und Abbauzeiten sind Korb und seine Kolleg*innen regelmäßig hier, um die von den Ausstellern bestellten Stromanschlüsse „aufzulegen“, sprich mit der Versorgungsleitung im Mediengang zu verbinden.

Unterm Dach

Einen einmaligen Blick auf das Messegeschehen haben die „Rigger“. So nennt man die Expert*innen, die unter dem Dach die Traversen für Aufhängungen anbringen. In der Messe Essen kümmert sich das Team von Ueberkopf um diese Aufgabe. Die diesbezüglichen Kundenwünsche sind in den vergangenen Jahrzehnten immer fantasievoller geworden, weiß Christoph Korb: „Es ist schon erstaunlich, was inzwischen von der Decke gehängt wird.“ LED-Technik in Form von großflächigen Screens oder umlaufend bespielten Bannern ist an großen Ständen fast schon Standard, über den Köpfen der Besucher*innen der Essen Motor Show baumelte aber auch schon der ein oder andere Sportwagen. Und bei der jüngsten E-world energy & water mit ihrem aufwendigen Standbau wurden in sechs Hallen 7,5 Kilometer an Traversen aufgehängt, jede einzelne Traversenstrecke mit mindestens zwei Hängepunkten versehen. Mit welchen Traglasten die Hängepunkte jeweils belastet werden dürfen, lässt sich pauschal nicht beantworten. „Dies hängt immer auch von den Lasten in der Nachbarschaft ab und wird von uns in jedem Fall statisch geprüft.“

BÜHNENBAUER OHNE GRENZEN

Die proud to print GmbH liefert für die Messe Essen und ihre Aussteller seit vielen Jahren maßgeschneiderte Lösungen im Großformatdruck und Displaybau. Absolute Termintreue und eine intime Kenntnis des Geländes zählen dabei zu den wichtigsten Voraussetzungen.

■ Es gehört zum Schicksal mancher Dienstleister, dass ihre Arbeit im Dunkeln bleibt. Dieses Problem hat man bei proud to print nicht. Der Job des Unternehmens besteht schließlich darin, mit maßgeschneiderten Lösungen im Großformatdruck und Displaybau Sichtbarkeit herzustellen. „Wir bauen die Bühne für die Marke“, so beschreibt es Geschäftsführer Robert Fries. Die Bühne, die die Messe Essen darstellt, ist besonders vielfältig – und ziemlich groß.

Die größten festinstallierten Flächen auf dem Essener Messengelände sind 10 mal 10 beziehungsweise 14 mal 5 Meter groß, Fassadenbanner in 25 mal 40 Metern Größe hat man ebenfalls schon realisiert. „Es gibt eigentlich keine Grenzen“, versichert Robert Fries. Auch quantitativ kommt an einem internationalen Messeplatz einiges zusammen – zumal proud to print nicht nur auf dem Messengelände selbst aktiv ist, sondern auch die knapp 160 Displays im Stadtgebiet sowie die Werbung der Messe Essen am Flughafen Düsseldorf bestückt.

Die Deadlines sind erbarmungslos

Die schieren Dimensionen allein sind es aber nicht, die das Messengeschäft zu einem „sehr speziellen Marktumfeld“ machen, wie Robert Fries erklärt. „Hier spielen sehr viele Faktoren ineinander“, die hochgradig individuellen Anforderungen zum Beispiel, die vom Deckenhänger bis zum Fußbodenaufkleber reichen, die logistische Komplexität und nicht zuletzt der Zeitdruck. Denn im Messebusiness sind Projektspitzen der Alltag – und die Deadlines erbarmungslos. Sobald die Besucher*innen aufs Gelände strömen, muss alles fertig sein. „Nicht selten“ erhält Montageleiter Daniel Gebert den ersten Anruf vom Messe-Werbeleiter Andreas John frühmorgens unter der Dusche, weil ein Werbeträger beschädigt wurde oder eine Werbeanlage nicht rolliert. „Das sind zum Teil sehr komplexe Herausforderungen, aber die Messe Essen ist für uns im Umkehrschluss auch ein sehr verlässlicher Partner.“ Wie

ausgeprägt die Wertschätzung ist, die proud to print bei der Messe Essen genießt, zeigt sich nicht zuletzt darin, dass man nach inzwischen acht Jahren Zusammenarbeit im Bereich der Ausstellerbewerbung als Systempartner fungiert. Das heißt: Ab der Druckdatenlegung übernimmt man das Projektmanagement und kümmert sich um die gesamte Abwicklung – inklusive der Produktion. Alle Messe-Materialien druckt proud to print vollständig am Firmensitz in Ratingen, der gut 15 Autominuten von der Messe Essen entfernt liegt. Hier werden Großformate auf Druckmaschinen bis zu 5 Metern Breite produziert. Alles, was darüber hinausgeht, wird entweder in mehreren Bahnen geschweißt oder wie im Fall der Glasfenster in der Galeria mit bedruckten Folien verklebt.

Alles inhouse – bis zum Montageteam

Die Abläufe vor großen Messen sind eingespielt: Zwei bis drei Personen kümmern sich um die Administration, die Produktion wird geblockt, auch am Wochenende, um im Zweifel auch Nachzügler noch termingerecht bedienen zu können. Auf dem Messengelände selbst ist Daniel Gebert als operativ Verantwortlicher mit vier bis fünf Mitarbeiter*innen unterwegs, fünf bis sieben Tage lang, häufig auch spätabends und manchmal bis eine Stunde vor Messebeginn. Das sei nur mit Spezialist*innen machbar, erklärt Robert Fries. Alle Monteure sind fest angestellt, und für jeden einzelnen gibt es mindestens einen Back-up im Hintergrund, der das Gelände ebenso in- und auswendig kennt. „Denn sonst“, weiß Robert Fries, „würde man sich da buchstäblich verlaufen.“

Spezialisten für das Visual Brand Selling:
Montageleiter Daniel Gebert (rechts) und
Monteur Oliver Schönmann.

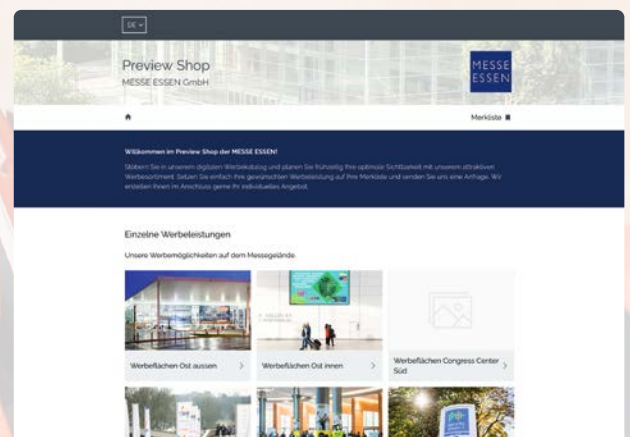


IHRE BOTSCHAFT AN DER MESSE ESSEN



Sie sind Aussteller oder Gastveranstalter und interessieren sich für eine Werbemaßnahme an der Messe Essen? Dann stöbern Sie am besten gleich in unserem

digitalen Katalog und lassen Sie sich inspirieren. Von großen Folienprints an den Glasflächen im Messehaus Ost und Riesenpostern an der Außenbrüstung des Messehauses West über die Beklebung der Rolltreppen bis hin zur Bestückung der Mega-Lightboards – wir kennen viele Wege, Ihre Botschaft zu transportieren.



EINE STIMME FÜR DIE PARITÄT

Frauen sind nach wie vor benachteiligt – zumal auf dem Land. Der Deutsche LandFrauentag in der Grugahalle will ihnen Gehör verschaffen.

■ Wer an die großen Interessensgruppierungen des Landes denkt, dem fallen wohl als Erstes die politischen Parteien ein. Dabei sind sie bei Weitem nicht die einzigen und schon gar nicht die größten. Der Deutsche LandFrauenverband e.V. (dlv) ist ein gutes Beispiel dafür. Über 12.000 Ortsvereine und knapp 450.000 Mitglieder hat der Verband – mehr als jede Partei. Rund 5.000 von ihnen werden am 30. Juni in der Grugahalle erwartet.

Dass man in Berlin und Düsseldorf um die Bedeutung des dlv weiß, zeigt die Riege der politischen Prominenz, die sich angekündigt hat: So sind Bundesfrauenministerin Karin Prien und Bundeslandwirtschaftsminister Alois Rainer genauso zu Gast wie NRW-Ministerpräsident Hendrik Wüst. Dass es auch auf der Bühne politisch zugehen wird, daran lässt dlv-Präsidentin Petra Bentkämper keinen Zweifel: „Unser Spektrum ist sehr breit, aber momentan stehen die wirtschaftliche Gleichstellung von Frauen in ländlichen Regionen sowie das Thema Parität weiter oben. Denken Sie an die Diskussionen um die sogenannte Lifestyle-Teilzeit oder die Auf-

weichung des 8-Stunden-Tages – das sind Themen, die wir sehr genau beobachten und zu denen wir uns klar äußern.“

Es geht um mehr als Landwirtschaft

Damit ist zugleich klar: Auch wenn der dlv seine historischen Wurzeln in den landwirtschaftlichen Hausfrauenvereinen hat, die sich Ende des 19. Jahrhunderts gründeten, ist seine Zielgruppe weitaus größer, wie Bentkämper betont: „Es ist uns ein großes Anliegen, allen Frauen in ländlichen Räumen Gehör zu verschaffen. Es ist das Leben in ländlichen Räumen, das uns eint.“ Die zunehmende Anzahl antifeministischer Angriffe oder die Frauengesundheit sind Themen, die den Verband derzeit beschäftigen. Die Lage der Frauen in der Landwirtschaft behalte man im Blick, versichert Bentkämper, die selbst über viele Jahre hinweg gemeinsam mit ihrem Mann einen Vollerwerbsbetrieb mit



»Es ist das Leben in ländlichen Räumen, das uns eint.«

Petra Bentkämper, Präsidentin des Deutschen LandFrauenverbands

Milchviehhaltung am Rande von Bielefeld bewirtschaftete. „Frauen sind das Rückgrat der Landwirtschaft – auf den Höfen in Deutschland ebenso wie weltweit. Sie führen Betriebe, treffen Entscheidungen, sichern Einkommen, organisieren Arbeit, tragen Verantwortung für Familie und Ehrenamt.“ Und so kommt auch mindestens eine der beiden Ausgezeichneten, die in Essen den Titel „Unternehmerin des Jahres“ erhalten werden, aus der Landwirtschaft.

www.landfrauen.info

Politische Prominenz: Bundeslandwirtschaftsminister Alois Rainer, Bundesfrauenministerin Karin Prien und NRW-Ministerpräsident Hendrik Wüst sind am 30. Juni in der Grugahalle zu Gast (von links).



JAZZ VOM FEINSTEN

Diana Krall und Helge Schneider sind im Rahmen des Klavierfestivals Ruhr zu Gast in der Grugahalle.

www.klavierfestival.de

12.05.2026 ELLEBOGEN VOM TICH!

Wer in den 80er-Jahren die Jazzkneipen des Ruhrgebiets besuchte, der wird es nicht vergessen haben, wie da eine irgendwie schräge Type mal mit dem Trio Standards spielte, dann wieder drauflos improvisierte – zumeist am Klavier, manchmal aber auch am Schlagzeug, am Saxofon, an der Trompete oder am Kontrabass. Auch nachdem Helge Schneider zu einem der größten deutschen Comedians geworden war, bewahrte sich der „Klimperclown“ seine Leidenschaft zur Musik. Für Schneider selbst „ist auch meine Komik Jazz“. In der Grugahalle hat der gebürtige Mülheimer am 12. Mai fast ein Heimspiel. Begleitet wird er von Gitarrist Sandro Giampietro und Leo Richartz am Bass.



Foto: Helge Schneider

04.07.2026 DIANA KRALL MIT BAND

Wie definiert man einen Superstar des Jazz? Bei Diana Krall ist die Antwort ganz einfach: Sie ist die einzige Sängerin, deren acht Alben direkt auf Platz eins der Billboard-Jazz-Albums-Charts einstiegen. Mit einer Stimme, „zugleich kühl und verführerisch, mit rhythmischer Raffinesse eingesetzt“, wie die New York Times befand, hat sie Preise um Preise gewonnen, Filmsoundtracks bereichert, hat mit Künstlern wie Paul McCartney, Barbra Streisand oder Tony Bennett zusammengearbeitet – und füllt natürlich regelmäßig die Hallen in aller Welt. Ihr jüngstes Album „This Dream Of You“ wurde von Fans und Presse gleichermaßen gefeiert. Am 4. Juli gastiert Diana Krall mit ihrer Band in Essen.



Foto: All Things Live

Marie Babette Nierenz studierte in Leipzig Klavier und Musik- und Kommunikationswissenschaft sowie Betriebswirtschaft. Seit der Gründung 2003 gehört sie zum Team der Philharmonie Essen, seit 2023 ist sie deren Intendantin.



»JE DIVERSER, DESTO ERFOLGREICHER«

Ein Gespräch mit Marie Babette Nierenz, Intendantin der Philharmonie Essen, über Weltstars, Kindergärten und Glücksgefühle im Wohnzimmer.

ESSEN AFFAIRS: Frau Nierenz, Sie sind seit knapp drei Jahren Intendantin der Philharmonie Essen, kennen das Haus aber schon seit 2003. War der Schritt an die Spitze eine logische Weiterentwicklung oder doch ein großer Einschnitt?

Marie Babette Nierenz: Tatsächlich beides. Es hat sich sehr organisch entwickelt. Schon seit der Gründungszeit der Philharmonie habe ich Schritt für Schritt mehr Verantwortung übernommen – zunächst organisatorisch, dann personell und schließlich auch künstlerisch. Als die Intendanz 2021 vakant wurde, hieß es irgendwann: Jetzt kannst du es doch komplett machen. Nach kurzer Bedenkzeit habe ich mich sehr bewusst dafür entschieden, weil diese Aufgabe enorme Gestaltungsmöglichkeiten bietet. Mit dieser Freiheit kommt natürlich auch eine große Verantwortung. Man fragt sich schon: Gelingt es, die eigenen Ideen umzusetzen? Kommen die Künstler*innen, die man einladen möchte? Finden wir Partner und Sponsoren? Kommen die Menschen ins Konzert? Umso schöner ist es zu sehen, dass unser Konzept aufgeht.

Was sind für Sie die entscheidenden Erfolgsfaktoren einer Philharmonie, zumal in einer Stadt wie Essen?

Ich spreche gern von drei Säulen. Erstens: künstlerische Exzellenz. Dafür stehen wir mit internationalen Spitzenorchestern und Solist*innen. Zweitens: Diversität. In Essen leben Menschen aus 140 Nationen. Unser Programm muss dieser Vielfalt gerecht werden. Drittens: kulturelle Teilhabe. Wir wollen Menschen erreichen, die sonst vielleicht keinen Zugang zur klassischen Musik haben.

Wie sieht diese Teilhabe konkret aus?

Wir gehen aktiv in die Stadt: mit Projekten in Schulen, Kitas, Stadtteilen, Krankenhäusern, sogar in Justizvollzugsanstalten. Mit „Philharmonie vor Ort“ sind wir regelmäßig eine ganze Woche lang mit Konzerten in sozialen Räumen präsent. Menschen können dort unsere Musiker*innen erleben und werden anschließend eingeladen, auch ins Haus zu kommen – niedrigschwellig und offen.

Welche Rolle spielen dabei Kooperationen und Sponsoren?

Eine sehr große. Rund ein Viertel unseres Budgets stammt aus Drittmitteln. Ohne Stiftungen, Förderer und Partner aus der Wirtschaft wären viele Projekte nicht möglich. Die Unternehmen profitieren gleichzeitig auch: Sie ermöglichen kulturelle Teilhabe, laden Mitarbeitende oder soziale Gruppen ein und werden Teil eines größeren gesellschaftlichen Kreislaufs.

Ein aktuelles Beispiel für programmatische Vielfalt ist das TIKWAH-Festival jüdischer Musik. Wie ist dieses Projekt entstanden?

Nach dem 7. Oktober 2023 habe ich mich gefragt, was wir eigentlich über jüdische Musik wissen. Gemeinsam mit Partner*innen, unter anderem mit Dr. Diana Matut, der Leiterin der alten Synagoge Essen, haben wir beschlossen, dieses Thema in den Fokus zu rücken – mit Konzerten, Filmen, Diskussionen und Bildungsangeboten. Es ging uns nicht um Provokation, sondern um Dialog, Demokratie und Entdeckung. Die Resonanz zeigt: In einer Stadt wie Essen funktioniert Offenheit und ist eine differenzierte Auseinandersetzung möglich. ➔

ESSEN AFFAIRS: Apropos Politik: Dass Sie einen Weltstar wie Anna Netrebko von einer mehrjährigen Zusammenarbeit überzeugt haben, ist ein Coup, dürfte aber auch für Proteste sorgen, oder?

Marie Babette Nierenz: Wir haben dazu eine ganz klare Haltung: Wir engagieren keine Günstlinge des putinschen Systems. Das haben wir nach dem russischen Angriffskrieg im Februar 2022 festgelegt. Wir haben auch Künstler*innen ausgeladen. Anna Netrebko hat sich vom Krieg distanziert, soweit sie das als russische Staatsbürgerin und mit einer Familie in Russland tun kann. Deswegen hängt das Plakat mit ihr demonstrativ im Eingang neben dem des TIKWAH-Festivals. Auch dazu gab es aus der Stadt keine Kritik.

Wie entstehen solche Kooperationen überhaupt?

Das läuft über persönliche Kontakte und Begeg-



„Jedes Konzert braucht einen USP“, sagt Marie Babette Nierenz.

Foto: Sven Lorenz

nungen. Künstler*innen möchten heute nicht nur ein fertiges Produkt abliefern, sondern gemeinsam Formate entwickeln. Und wenn sie merken, dass sie hier ein offenes Ohr und ein künstlerisches Zuhause finden, entstehen langfristige Partnerschaften.

Auch sonst setzen Sie ja bewusst auf neue und ungewöhnliche Formate.

Unbedingt! Je diverser wir sind, desto erfolgreicher.

HIGHLIGHTS IN DER PHILHARMONIE

www.theater-essen.de



Foto: Sven Lorenz

22./23.05.2026 TAKEOVER! BY MIKI

Eigentlich war Mihalj Kekenj, alias Miki, als Sprössling einer Familie von Geiger*innen eine Virtuosenkarriere in die Wiege gelegt worden. Doch mit 15 Jahren legte er die Violine erstmals beiseite, um Hip-Hop-Beats zu schreiben und zu texten. Dort, wo sich die Klassik mit den Genres und Stilen der Popkultur mischt, fühlt er sich musikalisch zu Hause. Seine „Takeover!“-Konzerte sind deutschlandweit ein Erfolgsmodell. Special Guest im Mai ist Eva Briegel von der Band Juli.



Foto: Daniel Walhecker

30.05.2026 TIKWAH-FESTIVAL MIT DANIEL HOPE

Geiger Daniel Hope liebt es zu erforschen, wie Musik und Geschichte ineinandergreifen. Zum Abschluss des TIKWAH-Festivals jüdischer Musik präsentiert er aus der Sicht zweier Radiomoderatoren aus Deutschland und den USA Zeitgeschichte und Musik des Jahres 1938. Songs und Lieder greifen die Stimmungslagen auf – hüben ironisch, drüben sorglos. Gemeinsam mit Chansonier Horst Maria Merz, Bariton Thomas Hampson und einer Band entsteht eine denkwürdige multimediale Zeitreise in ein europäisches Schicksalsjahr.



Foto: Andrej Gritc

10.06.2026 HAPPY HOUR

Schon mehrfach war Maxim Emelyanychev zu Gast in Essen, stets bejubelt für seine unbändige Musizierlust. In der Spielzeit 2025/26 ist dem Heißsporn am Dirigentenpult eine vierteilige Porträtreihe gewidmet. Am 10. Juni ist er mit dem WDR Sinfonieorchester in dessen beliebter Happy-Hour-Reihe zu erleben. Dafür hat der Dirigent Werke von Felix Mendelssohn Bartholdy ausgewählt, die ganz den Geist der Romantik atmen. Klassik mit Gehalt und vom Feinsten in einer Stunde!

Formate wie „Takeover!“, „Happy Hour“ oder generationenübergreifende Projekte mit Popkünstler*innen sind generationenübergreifend erfolgreich. Und im Februar 2027 planen wir ein Fußballkonzert mit Fangesängen. Die Menschen kommen entweder wegen bestimmter Künstler*innen, eines Werkes oder wegen des Formats. Jedes Konzert braucht heute einen klaren USP.

Mit dem aussterbenden Klassikpublikum haben Sie nicht zu kämpfen?

Nein, das erleben wir überhaupt nicht, im Gegenteil: Wir erreichen sehr viele junge Menschen – über Kinder-, Jugend- und Familienkonzerte, über Schul- und Kitaprojekte. Viele dieser Veranstaltungen sind ausverkauft. Wichtig ist, früh Zugänge zu schaffen – wobei es bei Projekten wie „Musik um die Ecke“ nicht nur darum geht, künftige Konzertbesucher*innen zu „rekrutieren“.

Sondern?

Es geht um kulturelle und soziale Arbeit, um Gemeinschaft und Teilhabe. Frühkindliche Bildung ist entscheidend. Seit 2015 haben wir rund 10.000 Kinder in 60 Kitas erreicht – das ist ein großer Erfolg. Mithilfe des Regionalverbands Ruhr und möglichst vieler weiterer Partner möchten wir dieses Projekt ab 2027 regional ausweiten. Das ist eines meiner wichtigsten Ziele für die kommenden Jahre.

Zum Schluss: Warum sollte man nach einem langen Messetag abends noch in die Philharmonie gehen?

Weil die Philharmonie wie ein musikalisches Wohnzimmer ist. Man lässt die Welt draußen, taucht in eine andere Welt ein und geht glücklicher hinaus, als man hineingekommen ist. Das erfahren wir jeden Abend.



05.07.2026 SING MAL MIT DER MAUS

Die Maus ist Kult. Seit 1971 erklärt sie immer sonntags Kindern und Erwachsenen klug und witzig die Welt. Am 5. Juli lädt sie Familien und Kinder ab sechs Jahren gemeinsam mit dem WDR Rundfunkchor Köln und dem Moderator André Gatzke zum Singen ein – ob traditionelle Kinderlieder oder aktuelle Songs aus der Maus-Playlist. Denn die Maus weiß: Singen macht glücklich. Und wieso, das erklärt sie bestimmt auch.



25.01.2027 ANNA NETREBKO

Anna Netrebko, die Primadonna assoluta, wird zusammen mit dem Tenor Brian Jagde und dem Bariton George Petean Arien, Duette und Terzette aus Opern von Giuseppe Verdi, Giacomo Puccini, Umberto Giordano, Francesco Cilea und Ruggero Leoncavallo singen. Sie teilen sich die Bühne mit der Philharmonie Baden-Baden unter der Leitung von Marco Armiliato. Der Vorverkauf für dieses Konzert läuft bereits!



30.01.2027 PHILHARMONISCHER BALL

Der Philharmonische Ball ist in jeder Beziehung ein gesellschaftliches Großereignis. Am 30. Januar 2027 ist es wieder so weit: Die Philharmonie erstrahlt in festlichem Glanz, und rund 2.000 Gäste dürften wieder bis in die Morgenstunden feiern – begleitet von namhaften Orchestern, Solist*innen und prominenten Tanzpaaren, zu Walzerklängen, Disco-Rhythmen und Swing. Ein unvergessliches und einzigartiges Event – der Vorverkauf läuft.

ESSEN IN 24 STUNDEN

Wenn Sie Lust und genug Energie haben, können Sie in Essen den ganzen Tag über an überraschenden Orten aktiv sein.



9 UHR SUP AUF DEM STAUSEE

Bewegung, Entspannung, Naturerlebnis: Stand-up-Paddling (SUP) ist für Millionen Menschen das perfekte Match. Auch auf dem Baldeneysee im Essener Süden kann man die wunderbare Leichtigkeit auf dem Wasser genießen. Rund um den Stausee gibt es diverse Anbieter, bei denen Sie Kurse buchen, sich Boards leihen oder sogar Yoga auf dem Board ausprobieren können.

11 UHR PADELN IN DER DRUCKEREI

Padel ist in. Rund um Essen werden inzwischen 25 Anlagen gezählt, auf denen man diese Mischung aus Tennis und Squash entdecken kann. Die sieben rund um die Uhr geöffneten Indoor-Plätze von The Padellers verbinden die Lust am Sport mit dem Industrial Chic einer ehemaligen Druckerei. Sehr cool!



16 UHR BOULDERN IN DER BILLARDHALLE

Seit 2020 ist Bouldern olympisch. Das hat den Boom der Klettersportart nochmals befeuert und auch in Essen das Angebot vergrößert. Die spektakulärste Halle hat Element Boulders 2023 eröffnet – in einem ehemaligen Billardcenter. In zwei insgesamt 2.000 Quadratmeter großen Hallen strecken sich nun helle Holzwände mit farbenfrohen Griffen und felsartigen Formen bis zur Decke.

19 UHR PLANSCHEN IM ZECHENPOOL

Es ist eines der ikonischen Motive der Ruhrmetropole: der strahlend blaue Pool mitten in der ehemaligen Kokerei von Zeche Zollverein. Das „Werksschwimmbad“ steht seit 2001 sinnbildlich für den Strukturwandel der Stadt und des gesamten Ruhrgebiets. Auch in diesem Jahr können Gäste des UNESCO-Weltkulturerbes Zollverein in den NRW-Sommerferien (18.07.–01.09.) am Pool kostenfrei die Seele baumeln lassen.



Fotos: Ralf Schultze/EMG; Leon Buchholz; Jochen Tack; PR



natureOffice.com/DE-158-PFVGPKF

IMPRESSUM

Herausgeber: Messe Essen GmbH,
Postfach 10 01 65, 45001 Essen, www.messe-essen.de
Redaktionell verantwortlich: Daniela Mühlen,
Geschäftsbereichsleiterin Kommunikation & Werbung
Gesamtkoordination und Anzeigenleitung: Andreas John
CvD: Jens Poggenpohl
Artdirection: Tamara Bobanac

Redaktionsteam: Dirk Maertens (Maenen Kommunikation)
Bildbearbeitung: Lothar Kempkes
Bildnachweis: Messe Essen; Kurbanov und Muchnik GbR
(sofern nicht anderweitig vermerkt)
Titelbild: © P.AD. Werbeagentur GmbH
Realisation: Maenen Kommunikation GmbH,
Von-der-Wettern-Str. 25, 51149 Köln, www.maenen.com
Druck: ALBERSDRUCK GMBH & CO KG, Leichlinger Straße 11,
40591 Düsseldorf, www.albersdruck.de

MESSE
ESSENCONGRESS
CENTER
ESSENGRUGA
HALLE

TERMINE BIS NOVEMBER 2026

MESSEN, KONGRESSE,
CONVENTIONS IN ESSEN

05.05.2026

ADN Transformation Day

05.–08.05.2026

METPACK*

Internationale Fachmesse für
Metallverpackungen

12.–14.05.2026

EACR Conference 2026

„Cancer Genomics“

28.–30.05.2026

Gewerkschaftstag GEW NRW

31.05.–01.06.2026

EDEKA Hausmesse 2026*

13.06.2026

RICHESSSES D'AFRIQUE –
DBC ESSEN

23.06.2026

Bank im Bistum 60. Jubiläum

22.–25.09.2026

security essen*

Die Leitmesse für Sicherheit

22.–25.09.2026

EURO DEFENCE EXPO*

Die internationale Fachmesse der
Verteidigungsindustrie

30.09.2026

BILDUNG.DIGITAL

Messe für digitale Bildung

22.–25.10.2026

SPIEL ESSEN

Weltweit größte Brettspielemesse

05.–08.11.2026

MHH Erlebniswelten

Von Genuss bis Sport – alles vor Ort

08.–12.11.2026

Norddeutscher Campingtag NCT

12.11.2026

HÜTTENTAG

Branchentreff der Stahlindustrie

21.11.2026

NOWEDA Generalversammlung

21.11.2026

Tag der konservativen Orthopädie

27.11.–06.12.2026

ESSEN MOTOR SHOW

Das Performance-Festival des Jahres

MESSEN IM AUSLAND

29.06.–02.07.2026

BEIJING ESSEN WELDING &
CUTTING (Shenzhen)International trade fair joining,
cutting, surfacing

30.11.–02.12.2026

INDIA ESSEN WELDING & CUTTING
(Mumbai)International trade fair joining,
cutting, surfacing

GRUGAHALLE

09.05.2026

Mädchen Klamotte
Der Mädelsflohmarkt

12.05.2026

Klavier-Festival Ruhr
Helge Schneider & Band
Ellebogen vom Tisch!

14.05.2026

Özcan Deniz
Tour 2026

23.05.2026

IFP Fight Series #5
Kickboxing/Muay Thai/MMA

25.05.2026

K-POP Showdown
The Ultimate Tribute Show

05.06.2026

DIKKA – BOAH IST DAS KRASS 2

26.06.2026

SASCHA GRAMMEL

„Wünsch Dir was“

Die Puppet-Comedy-Show live in Essen!

04.07.2026

Klavier-Festival Ruhr
Diana Krall mit Band

17.–26.07.2026

53. Sommerfest an der
Grugahalle

06.09.2026

Mädchen Klamotte
Der Mädelsflohmarkt

19.09.2026

ABI Zukunft Essen

26.09.2026

Oldienacht Essen

11.10.2026

Mädchen Klamotte
Der Mädelsflohmarkt

31.10.2026

Chris Tall
„KEEP LAUGHING!“

03.11.2026

Elena Uhlig & Fritz Karl
Die Ehe – Eine feindliche
Übernahme

07.11.2026

Alaaf im Pott 2026
Volle Pulle Jeck

13.11.2026

Mario Barth
„Männer sind nichts ohne
die Frauen“

14.11.2026

GameChanger by
Bastian Bielendorfer

28.11.2026

Özcan Cosar – VIP



ESSEN
WIRTSCHAFT

**MIT
SICHERHEIT
INNOVATIV!**

ewg.de