



Presse-Information

„goFinance“ auf dem richtigen Weg

Kaum hatte der Veranstalter den Umzug der Finanzfachmesse „goFinance“ ins M,O,C, nach München verkündet, kamen schon zahlreiche Buchungen und Anfragen von Ausstellern. Mittlerweile wurden über 700 Quadratmeter verkauft und für weitere 300 Quadratmeter liegen Reservierungen vor. Der Veranstalter musste die geplante Fläche deutlich erweitern. Die Fachveranstaltung versteht sich als Business-to-Business-Plattform und Wissensbörse. Vorträge auf zwei Podien in der Halle sowie ein begleitendes Seminarprogramm unterstützen den Know-how-Transfer.

München/Stuttgart (eos) – Die Finanzfachmesse „goFinance“ übertrifft bereits jetzt – ein halbes Jahr vor dem Termin am 13. und 14. Juni 2007 – alle Erwartungen. „Wir mussten die avisierte Fläche schon erweitern“, freut sich der neue Veranstalter, die Peter Sauber Agentur Messen und Kongresse GmbH aus Gerlingen bei Stuttgart, die eng mit den bisherigen Messe-Verantwortlichen, der Messe Friedrichshafen GmbH sowie die SEL Selected Media OHG aus Hamburg, zusammen arbeitet. „Die große Nachfrage nach Standflächen bestätigt uns: Der Umzug der Messe von Friedrichshafen nach München war die richtige Entscheidung.“ Folgende wichtige Anbieter buchten bereits ihre Standflächen auf der „goFinance“ 2007: Alte Leipziger, amaxPool, Clerical Medical, DBV Winterthur, Frankfurt Trust, Gamax, HDI-Gerling, Hanse Merkur, HCI, Ideal Versicherung, Prohyp, RWB, Volksfürsorge, Volkswohl Bund, WWK und die Zurich Gruppe. „Die Messe wird in München deutlich größer werden, als sie es früher in Friedrichshafen war“, schätzt Peter Sauber, Geschäftsführer des Veranstalters. „Ihr Einzugsgebiet ist der gesamte Süden Deutschlands sowie Österreich und die Ostschweiz. Eine finanzkräftige und prosperierende Region, in der – ganz augenscheinlich – die Nachfrage nach Finanzdienstleistungen hoch ist.“



Klares Fachmessen-Konzept

Das Konzept der Messe, das die Münchener „goFinance“ fortführt, ging bereits am Bodensee auf. Besonders für ihr Vortragsprogramm bekam die Veranstaltung Bestnoten von Ausstellern und Besuchern. Das Motto „Mehr Wissen, mehr Kontakte, mehr Erfolg“ beschreibt, worum es den Veranstaltern geht: „Wir fokussieren uns ausschließlich auf Fachpublikum. Es kommen Versicherungsmakler, Finanzdienstleister, Vermögens-, Steuer- und Bankberater. Darauf können die Aussteller ihre Stände gezielt ausrichten. Es geht uns darum, eine Plattform für Geschäftskontakte zu bieten, die für beide Seiten echten Mehrwert schaffen.“ Den Ausstellern stehen zum Beispiel bei Bedarf behaglich-repräsentative VIP-Lounges mit Catering-Service zur Verfügung, die – auch noch kurzfristig – stunden- und tageweise gemietet werden können, um besondere Gäste in angemessener Weise zu betreuen.

Besucher sollen Wissen mitnehmen

Auch das anspruchsvolle Vortragsprogramm auf zwei Podien in der Halle sowie ein begleitendes Seminarangebot spiegeln den Fachcharakter der Messe. Highlights sind: Top Trainer vermitteln Spitzen-Know-how, Akademien informieren: Vermittlerrichtlinien – was macht wirklich Sinn?, Expertenrat zu den neuesten Gesetzesänderungen – Rechtsanwälte stehen Rede und Antwort und neue Produktrends. Daneben gibt es Vorträge und eine Sonderschau zum Thema „Nachhaltige Geldanlagen“. Dabei achtet das Organisationsteam darauf, die Veranstaltungen so zu terminieren, dass den Besuchern genug Zeit für ausführliche Messerundgänge bleibt. „Unsere Gäste sollen mit guten Kontaktadressen und viel neuem bzw. aktualisiertem Wissen aus München abreisen“, sagt Peter Sauber.

Stand: 2. Januar 2007

Die „goFinance“ im Internet: www.go-finance.de