

Ein Event für den Thermiksport

Mit der Interglide Expo & Event soll Anfang November 2024 zum ersten Mal eine Fachmesse für Segelflug und andere AufwindSPORTarten stattfinden, die Produktschau, Kongress und Szeneparty vereint. Initiator Markus Immig spricht im aerokurier-Interview über die Konzeptidee, die Abgrenzung zur AERO und den Stand der Planung.

Markus, wie bist du auf die Idee einer reinen Segelflugmesse gekommen? Was war der Ausgangspunkt?

Markus Immig: Gründe, die für eine derartige Fachmesse sprechen, gibt es mehrere. Zum einen stellt die AERO mit ihren Gebührenmodellen kleine Unternehmen der Segelflugszene vor eine Herausforderung, denn die können sich die aufgerufenen Preise oft schlicht nicht leisten. Dann kam Corona dazwischen, und viele Unternehmen haben ihre Messeteilnahme komplett gestrichen, sodass die AERO ohne Segelflug stattfand. Aber eine wirkliche Alternative zur Messe in Friedrichshafen gab es bisher auch nicht, denn die Segelfliegetage sind rein national und viel kleiner. Dabei habe ich auf den letzten beiden in Koblenz und in Freudenstadt gemerkt, dass die Piloten sich ein Event wünschen, bei dem sie Produkte anfassen und ausprobieren oder sich mal in ein neues Segelflugzeug reinsetzen können. Der persönliche Austausch ist trotz Digitalisierung der Kommunikation weiterhin wichtig.

Wie soll sich die Interglide von der großen Messe AERO und dem kleinen Segelfliegetag unterscheiden?

Wo setzt du die Schwerpunkte?

Die Interglide Expo soll im zweijährigen

Turnus stattfinden. Mit dem Termin im November stehen wir dann auch im Gegensatz zum ursprünglich geplanten Datum zu Beginn der Saison nicht mehr in direkter Konkurrenz zur AERO. Dabei ist unser Anliegen, dass wir stets den deutschen Segelfliegetag mit integrieren, also nicht nur als reine Produktmesse an den Start gehen, sondern auch Vorträge, Ehrungen und Diskussionen über die Entwicklung des Segelfliegens bieten. Und wir wollen die Standgebühren niedrig halten, um – wie oben angesprochen – kleinen Firmen die Teilnahme zu ermöglichen, und so möglichst viele Aussteller dazu motivieren, sich zu präsentieren. 45 bis 60 Euro pro Quadratmeter und Tag sind auch beim Segelfliegetag fällig, und die Ausstellerliste dort spricht für sich. Schließlich darf der Eventcharakter nicht zu kurz kommen. Spannende Vorträge von erfolgreichen Piloten oder Ingenieuren, die an technischen Innovationen arbeiten, sowie Podiumsdiskussionen zu aktuellen Themen werden das Programm abrunden.

Welches Publikum will die Messe ansprechen?

Der Name Expo & Event

drückt schon aus, dass wir neben den klassischen „Messegängern“, die ja eher im gesetzteren Alter sind, auch die jüngere Generation abholen wollen. So wird es beispielsweise ein Simulator-Event geben, die FAI will mit dem Virtual Sailplane Grand Prix dabei sein, und das ganze Thema E-Sports soll nicht aus der überheblichen Perspektive abgewertet, sondern integriert werden. Zudem streben wir Kooperationen mit Influencern an. Wir sehen da beispielsweise Piloten wie Stefan Langer, die auf Instagram und YouTube zehn- oder gar hunderttausende Follower haben – und das sind eben nicht nur Segelflieger, sondern auch viele Interessierte, die bisher noch nichts mit Luftsport am Hut haben. Da sehe ich eine Chance, die über die Interglide zum Luftsport zu bringen.

Mit der Nähe zum Segelfluggelände Rheinstetten war ursprünglich die Idee verbunden, Produkte auch praktisch ausprobieren zu können. Das dürfte sich mit der Terminwahl im November erledigt haben, oder?

Das würde ich so nicht unterschreiben. Zunächst ist entscheidend, ob die Hersteller



Markus Immig





Fotos: Markus Immig, Sebastian Marko/RBC
Patricia Szűcs, Michael Wenberger/RBPC

Neben dem Segelflug will Markus Immig, Kopf der Interglide Expo, auch ein Angebot für Gleitschirm- und Drachensportler in die Messe integrieren.

ein Interesse daran haben, einige ihrer Produkte auch praktisch vorzuführen oder beispielsweise Testflüge anzubieten. Die Luftsportgemeinschaft Rheinstetten macht fast das gesamte Jahr Flugbetrieb, und wir können durchaus Slots anbieten, in denen dort geflogen werden kann. Natürlich ist es am Ende vom Wetter abhängig, genauso, wie es im Frühjahr auch gewesen wäre.

Man hört, dass es auch einen Gebrauchtflugzeugmarkt geben soll. Was hat es damit auf sich?

Tatsächlich haben wir auch das im Plan. Denn es bietet sich ja für Verkäufer geradezu an, ihr Flugzeug auf einem solchen Event anzubieten, wo viele potenzielle Interessenten zu Besuch kommen.

Der Segelfliegertag war, wie du oben selber einräumst, oft die preisgünstigste Alternative zur AERO. Die Interglide ist auch eine Messe in einer großen Halle. Wie sieht das Finanzierungskonzept aus, damit die Messe auch ohne die Synergien des Umfelds einer AERO finanziell zu stemmen sein wird?

Den Finanzierungsplan hat die Messe Karlsruhe aufgestellt, deren Team mich bei der Organisation wirklich super unterstützt. Die Messe ist spezialisiert auf Special-Interest-Veranstaltungen. Man sieht in der Thematik mittelfristig Potenzial und ist deswegen bereit, etwas Starthilfe zu geben. Der Deal ist,

dass ich mit XC NAV und die Messe Karlsruhe gemeinsam als Veranstalter auftreten und wir uns den Gewinn teilen. Ich habe aber klargemacht, dass ich bei der Premiere auf meinen Anteil verzichte und mir die schwarze Null reicht, einfach weil ich diese Veranstaltung machen will. Es ist mir eine Herzensangelegenheit. Wenn die Plattform einmal etabliert ist, sehen die Prognosen sehr positiv aus.

Wie weit sind die Vorbereitungen und die Finanzierung gediehen?

Der Finanzplan steht, und es laufen intensive Gespräche mit potenziellen Ausstellern. Die Anmeldung ist offen, und wer bis zum 31. März seinen Stand bucht, bekommt zehn Prozent Rabatt. Wenn bis Ende Mai der Break-even Point erreicht ist, sodass wir die Kosten decken können, findet das Event statt.

Inwiefern sind Verbände wie der DAeC, die BuKo Segelflug oder der DSV eingebunden?

Der DAeC bzw. die BuKo Segelflug unterstützen uns, indem sie für ihre Sportlerehrung und das Vortragsprogramm, die sonst auf dem Segelfliegertag stattfänden, Slots auf der Bühne buchen. Mit dem DSV stehen die Gespräche noch aus, aber auch dieser Verband will sich inhaltlich beteiligen.

Wie haben Unternehmen der Segelflugszene auf die Idee reagiert?

Die Idee gibt es ja schon seit längerem, und im vergangenen Jahre habe ich mit vielen Herstellern intensive Gespräche dazu geführt. Viele der Unternehmen sehen die

Chance, sich auf einer derartigen Fachmesse optimal zu präsentieren. Und ich denke, die Firmen wissen, dass wir die Messe ohne sie nicht machen können. Ich bin optimistisch, dass die Großen allesamt dabei sind.

Es steht die Idee, die Messe perspektivisch über den Segelflug hinaus zu denken und auch andere Thermik-Sportarten wie Hängegleiter- und Gleitschirmflieger mit einzubinden. Ist das Zukunftsmusik, oder soll das gleich beim ersten Aufschlag mit passieren?

Es gibt in der Tat Gespräche mit dem DHV dazu. Viele Jahre war die Messe „Thermik“, die an die Caravanmesse CMT in Stuttgart angeschlossen war, der Treffpunkt für Drachen- und Gleitschirmflieger. Corona hat diese Veranstaltung aber stark gebeutelt, die Auflage 2023 war ein zaghafter Versuch, sie wiederzubeleben. Dennoch bleibt ihre Zukunft ungewiss. Die Euroglide Expo wäre eine Chance, auch diese Sportarten zu integrieren. Denn Thermik brauchen wir schließlich alle.

Wie sehen die nächsten Schritte auf dem Weg zur Interglide Expo aus?

Akquise, Gespräche, Medienarbeit. Wir haben die wichtigsten europäischen Magazine und Portale mit Pressematerial versorgt und hoffen, dass sich die Idee dadurch noch weiter verbreitet. Vor allem in Osteuropa sehe ich noch Potenzial, aber da sind die Medien spärlich gesät. Mal schauen, wie wir da unsere Messe bekannt machen.

Das Interview führte Lars Reinhold