

FAKT öffentlich belegt • **ABLEITUNG** Interpretation aus Fakten • **PRÜFSPUR** Frage, intern zu verifizieren • [S...] = Quelle im Evidence Register

OUTSIDE-IN EVIDENCE

E1 • SCALE

FAKT NürnbergMesse Group 2025 [S3]

- 345,5 Mio. € Umsatz • 41,0 Mio. € EBITDA
- 158 Veranstaltungen weltweit

FAKT Standort Nürnberg: 180.000 m² Hallenkapazität Messezentrum; für 2026 sind 66 Veranstaltungen in Nürnberg vorgesehen [S3]

E2 • BUSINESS MODEL

FAKT Umsatz Group 2025 nach Geschäftsfeldern [S3]

- Eigen- und Partnerveranstaltungen 38 %
- MesseService / Sonstige 24 % • International 21 %
- Gastveranstaltungen / NCC 17 %

ABLEITUNG Das Geschäftsmodell ist breiter als reine Flächen- und Eventlogik.

E3 • TRANSFORMATION

FAKT Die strategiekonforme Transformation des Geschäftsmodells steht im Risikofokus; 2026 soll sie maßgeblich vorangetrieben werden [S3].

FAKT Zukunftsprogramm Messegelände: über eine halbe Milliarde Euro in den nächsten zehn Jahren für das Nürnberger Messegelände [S7].

ABLEITUNG Portfolio, Services und digitale Produkte entwickeln sich parallel.

E4 • DIGITAL / AI PROOF

FAKT E-Commerce-Plattform für Aussteller: knapp 2.000 Bestellungen bei der Premiere [S12]

FAKT KI-gestütztes System mit der TH Nürnberg Ohm: rund 30.000 E-Mail-Anfragen pro Jahr an die Veranstaltungstechnik, 116 für Aussteller relevante Dokumente; Mitarbeitende prüfen und bestätigen die Vorschläge, die KI kommuniziert nicht direkt mit Ausstellern [S13]

ABLEITUNG Ein Prozess- und Governance-Präzedenzfall – kein veröffentlichter ROI-Beleg.

ZENTRALE MANAGEMENT-FRAGE

„Welche zusätzlichen AI-enabled Business-Prüfspuren könnten einen messbaren Kunden-, Commercial- oder Prozessnutzen versprechen und sich mit klaren Daten-, Governance- und Qualitätsgates kontrolliert testen lassen?“

VIER PRÜFSPUREN

A • Market & Portfolio Intelligence

SIGNAL

FAKT Internationales Portfolio, volatile Marktbedingungen, Internationalisierung, Transformation des Geschäftsmodells [S3, S4, S9]

PRÜFSPUR

PRÜFSPUR Könnte ein standardisierter, quellenbasierter Intelligence-Workflow externe Markt-, Wettbewerbs- und Branchensignale sowie freigegebene interne Inputs schneller und konsistenter für Fach- und Managemententscheidungen verdichten?

NUTZENHYPOTHESE

ABLEITUNG weniger manuelle Recherche • kürzere Zeit von der Frage zum Briefing • nachvollziehbarere Quellen- und Aussagenbasis

KRITISCHES GATE

klare Entscheidungsempfänger, definierte Fragestellungen, Vertraulichkeits- und Nutzungsgrenzen interner Inputs

DAY-90-REALITÄT

wiederholbarer Intelligence-Rhythmus, Quellenstandard, Briefing-Template, Qualitäts- und Relevanzmessung, Verstetigungsentscheidung

B • Exhibitor / Account Intelligence

SIGNAL

FAKT Wiederkehrende Ausstellerbeziehungen, internationales Geschäft, Service-Touchpoints, E-Commerce und digitale Plattformen [S11, S12, S14]

PRÜFSPUR

PRÜFSPUR Könnten freigegebene interne und externe Signale in einem quellenbasierten Account-Briefing gebündelt werden, das Sales- und Produktteams schneller zu einer belastbaren Gesprächs- und Opportunity-Vorbereitung bringt?

NUTZENHYPOTHESE

ABLEITUNG weniger Vorbereitungszeit • konsistentere Account-Sicht • nachvollziehbare Opportunity- und Retention-Hypothesen

KRITISCHES GATE

CRM-, Account-, Teilnahme- und Servicedaten, Zweckbindung, Zugriffsrechte, Profiling- und Scoring-Risiken

DAY-90-REALITÄT

begrenztes Account-Briefing für kleinen Nutzerkreis, Nutzungs- und Qualitätsmessung, validierte oder verworfene Hypothesen, Governance- und Integrations-Backlog

C • Knowledge & Service Copilot II

SIGNAL

FAKT Öffentlich belegtes Muster: hohes Anfragevolumen, dokumentenbasiertes Wissen, Human-in-the-Loop, Haftungsgrenze [S13]

PRÜFSPUR

PRÜFSPUR Gibt es einen zweiten wissensintensiven Prozess mit ähnlich günstiger Struktur, in dem Assistenz statt Autonomie messbaren Nutzen testen kann?

NUTZENHYPOTHESE

ABLEITUNG schnellere Informationssuche und Erstbearbeitung • konsistentere Antwortgrundlage • dokumentierte Quellenreferenz

KRITISCHES GATE

geeigneter Prozessowner, begrenzter aktueller Korpus, Testfälle, Eskalationslogik, Verantwortlichkeit

DAY-90-REALITÄT

begrenzter Copilot im Shadow- oder Assistenzbetrieb, Evaluation gegen Referenzfälle, Skalierungsentscheidung. Fehlen Korpus oder Owner, ist Readiness ein valides Ergebnis.

D • Exhibitor Success / Value Evidence

SIGNAL

FAKT Leadqualität, Matchmaking und Erfolgsmessung sind sichtbare Branchenfelder [S16, S20]

PRÜFSPUR

PRÜFSPUR Kann für eine klar begrenzte Veranstaltung ein nachvollziehbares Success-Briefing aus zulässig nutzbaren Lead-, Meeting-, Service-, Besucher- und Feedbacksignalen entwickelt werden?

NUTZENHYPOTHESE

ABLEITUNG strukturierterer Post-Event-Dialog • transparentere Aktivitäts- und Ergebnissignale • bessere Lernbasis für Produkt- und Retention-Gespräche

KRITISCHES GATE

Datenverfügbarkeit, Zweckbindung und Transparenz, Attribution, Erfolgsdefinition

DAY-90-REALITÄT

Measurement Design, begrenzter Briefing-Pilot, Nutzerfeedback, offene Attributionsfragen – kein kausal belastbarer finanzieller Messe-ROI

FIVE-FILTER GATE · OHNE PUNKTWERTE

1 · BUSINESS VALUE

Welche konkrete Entscheidung, Kundenwirkung oder Arbeitsleistung soll besser werden?

2 · DATA READINESS

Sind die Daten verfügbar, ausreichend, zugänglich, aktuell und zulässig nutzbar?

3 · PROCESS & SYSTEM FIT

Ist der Prozess abgrenzbar und passt der Ansatz in System- und Betriebsrealität?

4 · GOVERNANCE / RISK

Sind Datenschutz, Security, Verantwortung, Human Review, Auditierbarkeit und Fallback beherrschbar?

5 · MEASURABILITY

Gibt es Baseline, KPI und einen kleinen Scope, der im Pilotfenster prüfbar ist?

90-DAY DECISION PATH

0-30 · Validate + Baseline + Data/Governance Gate

- Use-Case-Charter, Prozess- und Stakeholderbild
- bestehende Initiativen und Roadmap prüfen
- Daten- und Quelleninventar, Source of Truth, Data Owner
- Baseline, KPI und Stop-Kriterien
- Governance-, Security- und Privacy-Precheck
- Pilotkohorte und Scope

GATE 1: Go nur mit Business Owner, intern bestätigtem Problem, verfügbaren Daten, geklärtem Nutzungsrahmen, Baseline, kleinem Scope und beherrschbarem Risiko. Sonst Stop / Readiness-Backlog.

31-60 · Bounded Prototype / Shadow Mode

- minimaler Workflow mit klar abgegrenzten Daten
- Human-in-the-Loop, Quellen- und Auditspur
- Testfälle und Qualitätsmessung
- Korrekturaufwand und Nutzerfeedback

GATE 2: Go nur bei akzeptabler Qualität, ohne kritischen Governance- oder Security-Befund, mit sichtbarem Nutzwert, geklärtem Betrieb und Fallback und funktionierender Messlogik.

61-90 · Controlled Pilot

- begrenzter Live- oder Extended-Shadow-Pilot
- Baseline-Vergleich, Qualitäts- und Nutzungsdaten
- Kostenbild und Fehlerklassen
- Stakeholder-Feedback, Skalierungsvoraussetzungen

ERGEBNIS: Go / Adjust / Stop-Memo. Kein Enterprise-Rollout-Versprechen.

ENDPUNKT: DECISION READINESS · GO · ADJUST · STOP

INTERN ZU KLÄREN

- Gibt es bereits laufende oder verworfene Initiativen?
- Wer ist Business Owner?
- Welche Daten sind vorhanden, qualitativ ausreichend und zulässig nutzbar?
- Welche Systeme, Architekturvorgaben und Schnittstellen gelten?
- Welche Baseline und welche Erfolgskriterien sind entscheidend?
- Passt ein realer Event- oder Prozesszyklus ins 90-Tage-Fenster, oder ist Shadow/Replay sinnvoller?

METHODISCHE GRENZEN

Diese Außensicht behauptet **nicht**:

- interne Prozesskenntnis
- eine Defizitdiagnose
- verfügbare oder zulässig nutzbare Daten
- einen vorweggenommenen ROI
- autonome KI-Entscheidungen
- einen Enterprise-Rollout in 90 Tagen
- einen vollständigen Digital- oder KI-Reifegradvergleich

RELATED UWE PROOF · LOCAL CONTEXT & DOCUMENT INTELLIGENCE

Der vorhandene Demonstrator bearbeitet dieselbe allgemeine Problemklasse dokumentenbasierter Assistenz: lokale Firmendokumente, nachvollziehbare Quellenherkunft, menschliche Prüfung und lokale Verarbeitung. Er dient hier als Proof der Arbeits-, Quellen- und Evaluationslogik – nicht als funktional identische oder fertige Lösung für NürnbergMesse.

Problemklasse anschlussfähig · Lösung nicht gleichgesetzt.

Alle Quellen öffentlich zugänglich · Abruf aller Quellen am 26.09.2026 · Zahlenangaben im Brief ausschließlich für die NürnbergMesse Group, sofern nicht als Standort Nürnberg gekennzeichnet · Peers dienen nur der Einordnung, nicht dem Ranking · keine internen Informationen, keine Kontaktaufnahme · „geprüft“ = tragende Aussage am 26.09.2026 direkt gegen die Primärquelle abgeglichen.

ID	Herausgeber · Titel	Veröffentlicht	Stützt im Brief	URL	Hinweis
S1	NürnbergMesse Daten & Fakten	laufende Seite, ohne Datum	Recherchebasis	https://www.nuernbergmesse.de/de-de/unternehmen/nuernbergmesse-group/daten-fakten	Seite lädt Inhalte per JavaScript, beim Abruf nicht maschinell prüfbar; 180.000 m² im Brief über S3 belegt
S2	NürnbergMesse Geschäfts- und Nachhaltigkeitsbericht 2025 · Grundlagen des Konzerns, Kerngeschäft, Beteiligungen	unterzeichnet 08.06.2026	Recherchebasis	https://www.nuernbergmesse.de/de-de/unternehmen/geschaeftsbericht	PDF wie S3
S3	NürnbergMesse Geschäfts- und Nachhaltigkeitsbericht 2025 · Kennzahlen (S. 5), Lagebericht, Ausblick (S. 32), Konzernanhang	unterzeichnet 08.06.2026	E1: Group 345,5 Mio. € Umsatz, 41,0 Mio. € EBITDA (S. 4–5, 10), 158 Veranstaltungen (S. 8); Hallenkapazität Messezentrum 180.000 m² (S. 4–5); 2026: rund 150 Veranstaltungen weltweit vorgesehen, 66 davon in Nürnberg (S. 32) · E2: Umsatzanteile 38/24/21/17 % (S. 11), nachgerechnet aus Konzernanhang S. 49 · E3: „strategiekonforme Transformation des Geschäftsmodells“ im Risikofokus, 2026 „maßgeblich vorangetrieben“ (S. 31) · Prüfspur A	https://www.nuernbergmesse.de/de-de/unternehmen/geschaeftsbericht PDF: https://edge.sitecorecloud.io/nuernbergmes0e18-nmmultisite6e34-prod50da-6065/media/Project/NuernbergMesse/NuernbergMesse/Download/s/2026/geschaeftsbericht-2025-versionable.pdf?sc_lang=de-DE	geprüft 26.09.2026 · Group, GmbH und Standort getrennt; im Brief Group-Kennzahlen, Standort gekennzeichnet; keine GmbH-Werte; E2 = Konzernanhang-Gliederung, nicht Lagebericht-Inland
S4	NürnbergMesse International Sales Partner	laufende Seite, ohne Datum	Prüfspur A (rund 42 International Sales Partner, über 100 Länder)	https://www.nuernbergmesse.de/de-de/unternehmen/nuernbergmesse-group/standorte-vertretungen/international-sales-partner	
S5	NürnbergMesse „NürnbergMesse blickt zuversichtlich auf das Rekordjahr 2026“	21.01.2026	Recherchebasis	https://www.nuernbergmesse.de/de-de/newsroom/presseinformationen/2026/01/nuernbergmesse-blickt-zuversichtlich-auf-das-rekordjahr-2026	
S6	NürnbergMesse „Wachstum trotz Gegenwind: NürnbergMesse bleibt in der Gewinnzone und wächst weltweit“	08.07.2026	Recherchebasis	https://www.nuernbergmesse.de/de-de/newsroom/presseinformationen/2026/07/nuernbergmesse-bleibt-in-gewinnzone	dieselbe Seite wie S12
S7	NürnbergMesse „Aufsichtsrat und Gesellschafter geben grünes Licht für Zukunftsprogramm Messegelände“	28.11.2025	E3: über eine halbe Milliarde Euro in den nächsten zehn Jahren für das Messegelände Nürnberg	https://www.nuernbergmesse.de/de-de/newsroom/presseinformationen/2025/11/zukunftsprogramm-messege-laende	geprüft · Bau- und Modernisierungsprogramm, kein KI- oder Digitalbudget
S8	AUMA „Deutsche Messen: Veranstalter setzen auf Innovation und Zukunftsfähigkeit“	16.09.2026	Seite 2: Branchenrahmen	https://www.auma.de/aktuelles/meldungen/detail/deutsche-messen-veranstalter-setzen-auf-innovation-und-zukunftsaehigkeit/	Deep Link geprüft 26.09.2026: Titel und Datum stimmen; AUMA-Veranstalter-Ausblick 2026/2027
S9	AUMA „Wirtschaftsflaute schlägt nun auch auf Messen durch: Einzelne Kennzahlen 2026 drehen ins Minus“	04.06.2026	Prüfspur A (volatile Marktbedingungen) · Seite 2: Branchenrahmen	https://www.auma.de/aktuelles/meldungen/detail/wirtschaftsflaute-schlaegt-nun-auch-auf-messen-durch-erste-kennzahlen-2026-drehen-ins-minus	geprüft · Q1 2026: Aussteller –2,3 %, Standfläche –4,6 %
S10	UFI / JWC The Exhibition Industry – Status quo and trends in Europe	Präsentation 05.06.2025	Recherchebasis	https://member.ufi.org/MEDIAS/PRESENTATIONS/FILES/1384-END_-L1-1032-L2-1032-24704.pdf	
S11	NürnbergMesse „Digital Champion der Messestandorte“	03.03.2026	Prüfspur B (digitale Plattformen, datengetriebene Services für Aussteller)	https://www.nuernbergmesse.de/de-de/newsroom/presseinformationen/2026/03/digital-champion-der-messestandorte	geprüft · Platz 2 „Digital Champions“ (ServiceValue); nennt die E-Commerce-Plattform nicht

ID	Herausgeber · Titel	Veröffentlicht	Stützt im Brief	URL	Hinweis
S12	NürnbergMesse „Wachstum trotz Gegenwind ...“ · Abschnitt E-Commerce-Plattform	08.07.2026	E4: knapp 2.000 Bestellungen bei der Premiere (FENSTERBAU FRONTALE) · Prüfspur B	https://www.nuernbergmesse.de/de/newsroom/presseinformationen/2026/07/nuernbergmesse-bleibt-in-gewinnzone	geprüft · dieselbe Seite wie S6
S13	NürnbergMesse „KI im Einsatz: Kooperation zwischen NürnbergMesse und Ohm“	24.07.2025	E4: rund 30.000 E-Mail-Anfragen pro Jahr, 116 für Aussteller relevante Dokumente, Human in the Loop, KI kommuniziert nicht direkt mit Ausstellern · Prüfspur C · Seite 2: Governance-Muster	https://www.nuernbergmesse.de/de/newsroom/articles/2025/07/ki-kooperation-nm-ohm%C2%A0	geprüft · kein ROI und keine Wirkungszahl veröffentlicht
S14	NürnbergMesse it-sa 365 · Nutzungsbedingungen / Plattformlogik	Stand 10/2023	Prüfspur B (digitale Plattformen)	https://shops.nuernbergmesse.de/nuem/download/itsav25/de/bes_Tb_itsa365.pdf	geprüft · Digitalplattform it-sa 365, Betreiber NürnbergMesse GmbH
S15	NürnbergMesse „NürnbergMesse erzielt Rekordumsatz ...“ · Digitalservices, KI-Liveübersetzung	22.01.2025	Recherchebasis	https://www.nuernbergmesse.de/de/newsroom/presseinformationen/2025/04/nuernbergmesse-erzielt-rekordumsatz-von-rund-360-mio-euro-und-investiert	Datum auf der Seite geprüft; „2025/04“ im URL-Pfad ist ein CMS-Ordner, kein Veröffentlichungsdatum
S16	AUMA / Prognos „Messen im Zeitalter von KI: An der Schwelle zwischen Experiment und Integration“	Studie 10/2025	Prüfspur D (Leadqualität, Erfolgsmessung) · Seite 2: Branchenrahmen	https://www.auma.de/schwerpunkte/digitalisierung-und-ki/ki-als-motor-fuer-die-transformation-der-messewirtschaft/ PDF: https://www.auma.de/fileadmin/publikationen/auma-studie-messen-im-zeitalter-von-ki.pdf	geprüft · Studie nennt Matchmaking, Leadgenerierung und intelligente Erfolgsmessung als KI-Felder
S17	Deutsche Messe „Deutsche Messe treibt Transformation konsequent voran“	2026, ohne exaktes Datum	Recherchebasis	https://www.messe.de/de/newsroom/pressemitteilungen/deutsche-messe-ag/pressemitteilung_10752	
S18	Messe München „Messe München erzielt Rekordergebnis im Mega-Messejahr“	24.06.2026	Seite 2: Peer-Einordnung	https://messe-muenchen.de/de/presse/pressemitteilungen/rekordergebnis-im-mega-messejahr-2025.html	nur Einordnung, kein Ranking
S19	Koelnmesse Geschäftsjahr 2025	01.07.2026	Seite 2: Peer-Einordnung	https://www.koelnmesse.de/pressemitteilungen/pm_9000_2026_14_DE.xml?datei=pm_9000_2026_14_DE.xml	nur Einordnung, kein Ranking
S20	Koelnmesse Lead+Meet · KI-Leadmanagement	2025, ohne exaktes Datum	Prüfspur D · Seite 2: Peer-Einordnung	https://www.koelnmesse.de/pressemitteilungen/pm_9000_2025_17_DE.xml?datei=pm_9000_2025_17_DE.xml	geprüft · KI-Leadmanagement „Lead+Meet“; Branchenbeispiel, kein Vergleichsmaßstab
S21	Messe Frankfurt Geschäftsjahr 2025	24.06.2026	Seite 2: Peer-Einordnung	https://www.messefrankfurt.com/frankfurt/de/presse/presseliste/2026/geschaeftsjahr-2025.html	nur Einordnung, kein Ranking
S22	Messe Frankfurt „Künstliche Intelligenz als strategischer Hebel“ · Integrierter Bericht 2025	Berichtsjahr 2025	Seite 2: Peer-Einordnung	https://www.messefrankfurt.com/frankfurt/de/unternehmen/integrierter-bericht/kuenstliche-intelligenz-2025.html	nur Einordnung, kein Ranking