

## **Neues aus den USA: Mette Petersen übergibt Staffelstab an Darrin Stern**

Nach über 20 Jahren an der Spitze unserer Tochtergesellschaft in den USA hat Mette Petersen den Staffelstab als Managing Director Anfang Januar an Darrin Stern übergeben. In unserem großen Doppel-Interview blicken beide auf die Anfänge der Koelnmesse Inc. in Chicago zurück, teilen persönliche Einblicke sowie Erinnerungen und geben einen spannenden Ausblick auf das Jahr 2026.

**Mette, wenn du diesen Moment der Staffelübergabe nach mehr als zwei Jahrzehnten Koelnmesse in den USA beschreiben müsstest: Was geht dir gerade durch den Kopf?**

**Mette:** Es ist eine Mischung aus Stolz und Vorfreude. Es fühlt sich wirklich so an, als hätten wir unsere Mission erfüllt. Unser Unternehmen ist über mehr als zwei Jahrzehnte stetig gewachsen, und 2025 war ein Rekordjahr. Wir haben nicht nur unser Kerngeschäft für Köln gestärkt, sondern auch erfolgreich eigene Messen in den USA entwickelt - allen voran die h + h americas in Chicago, die nun in ihre fünfte Ausgabe geht. Gleichzeitig blicke ich voller Zuversicht in die Zukunft: Wir haben ein starkes, hochprofessionelles Team, und nach 22 Jahren gemeinsamer Arbeit ist Darrin die perfekte und logischste Wahl, um genau jetzt zu übernehmen.

**Darrin:** Für mich geht es in diesem Moment sehr stark um Vermächtnis und Verantwortung. Du hast über mehr als zwei Jahrzehnte etwas wirklich Besonderes aufgebaut, und diese Rolle zu übernehmen bedeutet großen Respekt vor dem Erreichten. Nach 22 Jahren enger Zusammenarbeit gibt es ein starkes Gefühl von Kontinuität und Vertrauen. Das Fundament ist stabil, das Team hervorragend, und mein Fokus liegt darauf, dieses Vermächtnis weiterzuentwickeln, zentrale Plattformen wie die h + h americas zu stärken und gleichzeitig das nächste Kapitel von Wachstum und Innovation bewusst zu gestalten.

**Mette, warum bist du in die USA gezogen und warum wolltest du dort leben?**

**Mette:** Ich bin in Dänemark geboren und aufgewachsen und habe vor meinem Umzug in die USA viele Jahre in England gelebt. Trotz meiner starken europäischen Wurzeln liebe ich die amerikanische Mentalität - insbesondere die positive „Can-do“-Haltung und den ausgeprägten Lösungsfokus. Diese Denkweise hat mich inspiriert zu bleiben. Als ich vor 23 Jahren gefragt wurde, nach Chicago zu gehen und die Rolle der Managing Director zu übernehmen, habe ich daher nicht gezögert. Ich liebe die Region Chicago, und es fühlte sich sowohl beruflich als auch persönlich wie die perfekte Gelegenheit an.

**Als du vor über 20 Jahren begonnen hast: Was waren die größten Herausforderungen in der Anfangsphase von Koelnmesse Inc.?**

**Mette:** Die größte Herausforderung war, dass das Unternehmen noch sehr jung war. Koelnmesse Inc. existierte kaum ein Jahr, und der vorherige Managing Director hatte sehr plötzlich aufgehört, was große Unsicherheit verursachte. Ich musste im Grunde bei null anfangen: Strukturen neu aufbauen und ein neues Team zusammenstellen. In dieser Phase kam auch Darrin als einer meiner ersten Mitarbeiter dazu. Der Aufbau eines starken, langfristig bestehenden Teams war der entscheidende Wendepunkt.

**Darrin:** Bei unserer letzten Weihnachtsfeier haben wir es tatsächlich einmal zusammengerechnet: Insgesamt kamen wir auf rund 175 Jahre gemeinsame Koelnmesse-Inc.-Erfahrung aller Mitarbeitenden. Das sagt sehr viel über die Stabilität und Tiefe unseres Teams aus.

**Welche Entscheidungen aus den frühen Jahren prägen das US-Geschäft der Koelnmesse bis heute?**

**Mette:** Unser vielfältiges, internationales Team ist einer unserer größten Werte. Neben dem Teamaufbau war die Entscheidung für Chicago als Standort zentral. Die Lage im Mittleren Westen ist ideal, um sowohl die USA als auch Kanada abzudecken - gerade angesichts unserer intensiven Reisetätigkeit. Zudem ist Chicago ein bedeutender Messestandort, was ein großer Vorteil ist. Ein weiterer wichtiger Schritt war die Bündelung des Kanada-Geschäfts in Chicago statt eines separaten Standorts. Diese Fokussierung und Effizienz haben Koelnmesse Inc. entscheidend geprägt.

**Gibt es eine Begegnung oder einen Messe-Moment, an den du dich besonders gut erinnerst?**

**Mette:** Für mich sind die prägendsten Momente immer direkt vor Ort auf den Messen. Wir verkaufen nicht nur Messen - wir sind mit unseren Kundinnen und Kunden vor Ort, unterstützen sie beim Aufbau, oft bis in die letzte Nacht vor der Eröffnung. Zu sehen, wie sich alles trotz aller Herausforderungen zusammenfügt, und dann am Eröffnungsmorgen durch die Hallen zu gehen, wenn alles bereit ist und die Teilnehmenden voller Energie sind - das verliert nie seinen Zauber. Genau dort spürst du, dass dies ein echtes People Business ist.

**Darrin:** Besonders erfüllend sind für mich Momente, in denen Aussteller sagen, dass allein ein einziger Kontakt die gesamte Messeteilnahme gerechtfertigt hat. Ich erinnere mich an einen Fall auf der IDS vor einigen Jahren: Ein Aussteller war zunächst sehr zögerlich. Nach dem ersten Messetag kam er zu uns und berichtete, dass er zwei große internationale Aufträge abgeschlossen hatte - genug, um seine Produktionskapazität für ein ganzes Jahr auszulasten. Solche Momente zeigen, wie kraftvoll globale Messen sind und wie wichtig es für Unternehmen ist, über einzelne Märkte oder Länder hinauszudenken.

**Was war euer Highlight in 22 Jahren Koelnmesse Inc.?**

**Mette:** Neben den vielen Erfolgsgeschichten unserer Kunden war für mich der Launch der h + h americas in Chicago ein ganz besonderes Highlight. Das Konzept hatten wir über lange Zeit entwickelt, richtig zusammengefügt hat es sich jedoch während der Pandemie, mit dem Start 2022. Das Timing war richtig, die Resonanz von Beginn an sehr stark, und allein 2025 ist die Messe um rund 25-30 % gewachsen. Die erste Ausgabe live zu erleben, war unglaublich spannend und für Darrin und mich etwas ganz Besonderes.

**Darrin:** Das Besondere an der h + h americas ist, dass sie als kleines, beinahe übersehenes Nischenthema gestartet ist - zu einer Zeit, in der neue Messen während COVID alles andere als naheliegend waren. Doch Marktchance, Timing, das Talent des Teams sowie die Freiheit und das Vertrauen aus dem Headquarter haben es uns ermöglicht, etwas Neues zu wagen. Das Ergebnis war ein echter Überraschungserfolg. Die Messe wurde drei Jahre infolge als eine der am schnellsten wachsenden Messen Nordamerikas ausgezeichnet und mehrfach als Finalist nominiert.

**Was war eure größte Herausforderung?**

**Darrin:** Einer der prägendsten Momente war unser Umgang mit der COVID-Pandemie. Es gab kein Drehbuch, keinen Präzedenzfall. Wir sind agil geblieben, haben schnell auf Remote-Arbeit umgestellt, eine positive Haltung bewahrt und den engen Kontakt zu unseren Kunden gehalten. Jeder hat Verantwortung übernommen - von der Führung über IT bis hin zu Operations. Wir haben kein einziges Teammitglied verloren und, davon bin ich überzeugt, nachhaltiges Vertrauen bei unseren Kunden gewonnen.

**Mette:** Ganz klar die COVID-Pandemie in Bezug auf unser Geschäft. Gleichzeitig habe ich enorme Unterstützung aus Köln gespürt. Es war für alle ein Schock, aber die offene Kommunikation, das gegenseitige Verständnis und der kontinuierliche Dialog haben die Situation stabilisiert und der gesamten Organisation in einer extrem unsicheren Zeit Sicherheit gegeben.

**Mette, was war dir bei der Auswahl deines Nachfolgers besonders wichtig?**

**Mette:** Darrin ist von Anfang an Teil des Unternehmens und hat das Geschäft gemeinsam mit mir und dem Team aufgebaut. Zudem ist er ein exzellenter Kommunikator. Daher war es ganz selbstverständlich, dass er mein Nachfolger wird. Ich bin sehr dankbar und absolut überzeugt, dass Koelnmesse Inc. unter seiner Führung weiter wachsen wird.

**Mette, was möchtest du Darrin mit auf den Weg geben - etwas, das er unbedingt beibehalten sollte?**

**Mette:** Mein wichtigster Rat ist: immer zuhören und offen bleiben für neues Lernen. Kommunikation ist essenziell, und darin ist Darrin bereits sehr stark. Unser Erfolg basiert darauf, unseren Kunden genau zuzuhören, ihre Bedürfnisse zu verstehen und sie aktiv einzubinden - etwa über Aussteller- und Besucher-Roundtables. Dasselbe gilt für das Headquarter und für unser eigenes Team: Alle sollen sich gehört und wertgeschätzt fühlen. Diese Kultur der Offenheit und des Dialogs ist entscheidend, und ich weiß, dass Darrin genau mit dieser Haltung führen wird.

**Darrin, was hast du an der Zusammenarbeit mit Mette in den vergangenen Jahren besonders geschätzt?**

**Darrin:** Am meisten habe ich das Vertrauen geschätzt. Du hast immer wirklich zugehört und mir irgendwann die Freiheit gegeben, Entscheidungen zu treffen - auch wenn Ideen nicht sofort naheliegend waren. Diese Freiheit, kombiniert mit deinem Vertrauen, dass alles im besten Interesse von Koelnmesse Inc. geschieht, hat den entscheidenden Unterschied gemacht.

**Wo wirst du Bewährtes fortführen und wo möchtest du neue Akzente setzen?**

**Darrin:** Ich möchte auf den vergangenen 22 Jahren aufbauen, indem ich das fortführe, was Mette immer betont hat: zuerst zuhören. Während der Übergabe werde ich weiterhin viel von Mette lernen, aber auch noch intensiver die Perspektiven unseres Teams über alle Branchen hinweg verstehen und mich eng mit unseren Kolleginnen und Kollegen in Köln abstimmen. Mein Ziel ist es, neue Maßstäbe durch überlegtes, skalierbares Wachstum zu setzen. Wachstum ist gut - aber unkontrolliertes Wachstum birgt Risiken. Nur weil Wachstum möglich ist, heißt das nicht, dass es immer sinnvoll ist. Deshalb möchte ich ausgewogen agieren, lokale und globale Prioritäten ausbalancieren und sicherstellen, dass jeder Schritt nachhaltig und strategisch ist - nicht nur schnell.

**level35 markiert weltweit eine neue Phase für die Koelnmesse. Was bedeutet die neue Unternehmensstrategie konkret für Koelnmesse Inc., Darrin?**

**Darrin:** level35 sieht in Nordamerika anders aus als in Köln, vor allem weil wir keine eigenen Messegelände besitzen. Das begrenzt unseren direkten Einfluss, etwa in Bezug auf Nachhaltigkeit. Wir arbeiten mit Städten, Partnern und kommunalen Betreibern zusammen und bringen dort Impulse ein, wo es möglich ist - unsere Hebel sind jedoch andere.

Wo wir wirklich Wirkung entfalten können, ist die Globalisierung: neue Marktchancen identifizieren, die internationale Expansion der Koelnmesse unterstützen und den nächsten „Diamanten im Rohzustand“ wie die h + h americas finden. Diese unternehmerische Suche nach neuen Wachstumsmärkten - in den USA oder auch in aufstrebenden Regionen wie dem Nahen Osten - ist unser größter Beitrag.

**Wo siehst du die größten Wachstumspotenziale für neue Eventformate in den USA?**

**Darrin:** In den USA geht es häufig darum, bestehende Formate neu zu kombinieren oder weiterzuentwickeln - völlig neue Ideen sind schwer zu etablieren. Andere Regionen, insbesondere der Nahe Osten, zeigen deutlich mehr Dynamik. Ihre regionale Bedeutung ist stark gewachsen, Unternehmen folgen dieser Entwicklung, und wir unterstützen diese globale Expansion aktiv.

**Wie verändert sich das Messegeschäft in den USA aktuell und warum?**

**Mette:** Aus meiner Sicht entwickelt sich der US-Messemarkt weiter, statt zu schrumpfen. Veranstaltungen werden deutlich erlebnisorientierter - Besucher erwarten mehr als reine Stände und Gespräche. Gleichzeitig gewinnt die strategische Nutzung von Daten enorm an Bedeutung: Erkenntnisse gezielt einzusetzen, um Aussteller und Besucher besser zusammenzubringen und relevantere, wertvollere Interaktionen zu schaffen, wird ein zentraler Erfolgsfaktor sein.

**Darrin:** Dem stimme ich voll zu. Zusätzlich sehen wir einen klaren Trend zur Regionalisierung innerhalb der Globalisierung. Selbst die stärksten globalen Marken benötigen regionale Ausgaben, weil Märkte lokal funktionieren. Nicht jedes Unternehmen kann weltweit reisen, und nicht jede Chance erfordert ein einziges globales Event. Deshalb gewinnen ergänzende regionale Formate im US-Markt zunehmend an Bedeutung - parallel zu den großen internationalen Leitmessen.

**Wenn du auf die vergangenen 22 Jahre zurückblickst: Worauf bist du am meisten stolz, Mette?**

**Mette:** Am meisten stolz bin ich darauf, Koelnmesse Inc. zu einer starken, vertrauenswürdigen Organisation mit einem außergewöhnlichen Team aufgebaut zu haben - und das Unternehmen in einem Moment von Dynamik, Wachstum und sehr vielversprechender Zukunft zu übergeben.

**Was wünschst du Koelnmesse Inc. und was wünschst du dir persönlich für Darrin in den kommenden Jahren?**

**Mette:** Für Darrin wünsche ich mir weiterhin Stabilität und eine enge, vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unserem Headquarter in Köln. Vertrauen und Kontinuität machen alles einfacher und erfolgreicher. Wir verstehen uns als Botschafter: für das Headquarter in Nordamerika und für unsere Kunden in den USA und Kanada.

**Wirst du während deines Ruhestands in den USA bleiben und was sind deine Pläne für dieses nächste Kapitel?**

**Mette:** Ja, ich werde in den USA bleiben - hoffentlich mit häufigen Besuchen in Europa. Ich freue mich darauf, mehr zu reisen, meinen Hobbys nachzugehen und mich auf neue Weise zu engagieren. Ich fühle mich unglaublich glücklich, meine Karriere in einer Branche verbracht zu haben, die ich wirklich liebe: dynamisch, menschenorientiert und niemals langweilig. Das ist ein wunderbarer Punkt, um dieses Kapitel zu schließen.

**Was wirst du an der Koelnmesse am meisten vermissen, Mette?**

**Mette:** Das ist leicht zu beantworten: Ich werde definitiv meine Kolleginnen und Kollegen in den USA, weltweit und im Headquarter vermissen. Ich sage Menschen, die überlegen, zu uns zu kommen, immer, dass die Koelnmesse wirklich ein großartiger Arbeitgeber mit wunderbaren Kolleginnen und Kollegen ist. Das war ehrlich gesagt einer der Hauptgründe, warum diese Zeit für mich so erfüllend war.

**Darrin, was begeistert dich persönlich am meisten an deiner neuen Position?**

**Darrin:** Am meisten begeistert mich das Unbekannte. Ich lerne gern, passe mich an und entwickle mich weiter. Unsere Branche verändert sich ständig - oft schneller, als wir erwarten. Es gibt kein festes Drehbuch, nur eine Richtung. Teil dieser kontinuierlichen Entwicklung zu sein und mitzugestalten, was als Nächstes kommt, motiviert mich in dieser Rolle sehr.

**Was wünschst du dir für die Koelnmesse und persönlich für 2026?**

Ich wünsche mir, dass unsere neuen Veranstaltungen in Nordamerika weiterhin erfolgreich wachsen und dass das Team dahinter stolz auf seine Arbeit ist und die Anerkennung erhält, die es für seine Leidenschaft und seinen Einsatz verdient.