

EXPO Berlin 2035

Initialer Business Case

Erstellt von PwC Strategy&
Dezember 2025

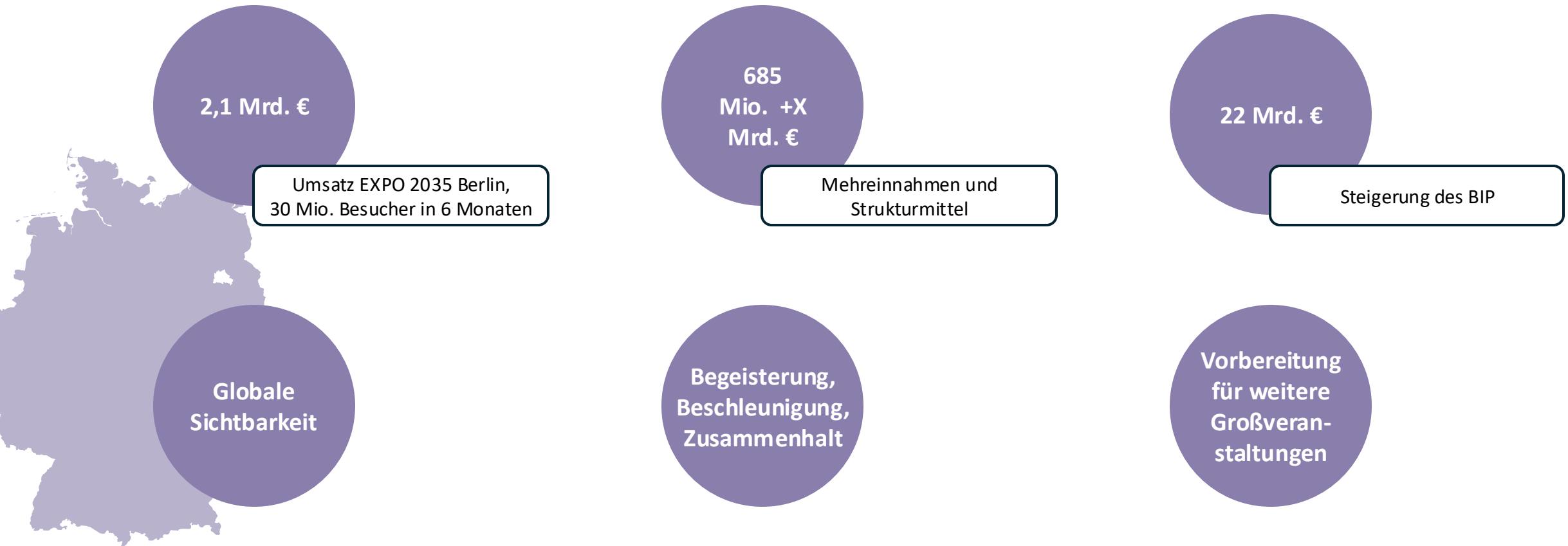
EXPO
2035
BERLIN

strategy&
Part of the PwC network

pwc



EXPO 2035 als einmalige Chance für die Entwicklung Berlins in den nächsten 10 Jahren: Eckpunkte



Die EXPO ist eine einmalige Chance für Berlin mit einem realisierbaren und nachhaltigen ersten Business Case

**EXPO
2035
BERLIN**




Über den Business Case

Der ursprüngliche Business Case für die Ausrichtung der EXPO 2035 in Berlin wurde von PwC Strategy& unter Einbeziehung von EXPO 2035 Berlin, Benchmarks und Expertenmeinungen aus dem PwC-Netzwerk sowie Desk Research erstellt.

Der Business Case basiert auf Annahmen, die in diesem Dokument dargelegt sind und sich im Zuge der Weiterentwicklung des Konzepts ändern können.

Kernbudget der EXPO ist ausgeglichen; die Infrastruktur- ausgaben für das Berlin müssen konkretisiert werden








	Beschreibung	Umsatz	Mio. €	Ausgaben	Mio. €
Core	Alle Einnahmen und Ausgaben, die direkt vom Veranstalter getragen werden	Ticketverkauf	1 000	EXPO-Veranstaltungsort	1 100
		Sponsoring	200	Verwaltung	240
		Lizenzierung	200	Marketing	250
		Veranstaltungen	500	Inhalt	400
		Gebäudenutzung	200	Sonstiges	100
		Gesamt	2 100	Gesamt	2 090
Berlin	Alle Einnahmen und Ausgaben des Landes Berlin, die für die Ausrichtung der EXPO erforderlich sind	Steuern (z.B. Hotel)	85	Sicherheit	270
		Verkehrseinnahmen	350	Infrastruktur	?
		Landnutzung nach der EXPO	250	<div>Die Infrastruktur ist sehr konzeptabhängig</div> <div>Referenz: Mailand: 2,5 Mrd. €; Shanghai: 40 Mrd. €</div>	
		Infrastrukturzuschüsse des Bundes	?		
		Gesamt	685 + ?	Gesamt	270 + ?
Deutschland	Alle staatlichen Einnahmen und Ausgaben im Zusammenhang mit der EXPO	22 Mrd. € Wachstum des BIP und damit verbundene Steuereinnahmen des Bundes über 5 Jahre	5 000	Finanzielle Unterstützung für Infrastruktur- und Betriebsausgaben	4 000
		Gesamt	5 000	Gesamt	4 000

Kerngeschäft ist mit einem geschätzten Ergebnis von +10m€ bei einer Abweichung von ±20 % knapp ausgeglichen



Core

Umsatz
2 100 m€

 Ticketverkauf <div>Deep Dive</div>		 Sponsoring		 Lizenzierung		 Veranstaltungen <div>Deep Dive</div>		 Gebäudenutzung	
Besucher (#)	30m	Platinum (# €)	2 10m€	Besucher (#)	30m	Tickets pro Konzert	70 000	Weiterverkaufspreis als % der Baukosten	12%
Ø Ticketpreis	35€	Gold (# €)	8 7,5m€	Ø Ausgaben pro Besucher	45€	Ø Ticketpreis	200€	Beiträge der Länder für Pavillions	80 m€
		Silber (# €)	15 4,5m€	Lizenzen für Verpflegung u. Geschäfte	15%	Konzerte (#)	36		
		Bronze (# €)	25 1,5m€						
		Partner (# €)	50 0,5m€						
Gesamt (m€)	~1 000		~200		~200		~500		~200



Ausgaben
2 090 m€

 Veranstaltungsort <div>Deep Dive</div>		 Verwaltung <div>Deep Dive</div>		 Marketing		 Inhalt		 Sonstiges	
Bau	890m€	‘28-‘35 ø FTE	116 FTE	Marketing (% Umsatz)	25%	ø Entertain- ment/ Tag	500 000€	BIE-Gebühr (% des Umsatzes)	2%
Betrieb	200m€	‘35 ø FTE	207 FTE			Tage	180	Versicherung	3%
Staffing	45m€	‘36-‘45 ø FTE	13 FTE			Produktion	5m€		
		ø Personal- kosten p.a.	85 000 €			Künstler	4m€		
		Externe	100m€			Konzerte (#)	36		
Gesamt (m€)	~1 100		~240		~250		~400		~100

Ticketeinnahmen von ~1 Mrd.€ durch 30 Mio. Besucher, davon meiste Besuche von Saisonkarteninhabern

Deep Dive: Ticketverkauf

Ticketart	Preis (€)	Besuche pro Ticket	Verkaufte Tickets (k)	Anzahl der Besuche (k)	Kommentar
Tagesticket	39	1	6 220	6 220	<ul style="list-style-type: none">Die Ticketpreise orientieren sich an früheren EXPOs und Veranstaltungen ähnlicher Größe (z. B. OMR)Die Besucheranteile nach Ticketkategorie werden mit Dubai verglichen, z. B. stammten hier ~70 % aller Besuche von Saisonkarteninhabern
Mehrtagesticket	70	5	460	2 300	
Saisonkarte	174	10	2 000	19 000	
Vorteilskarte (inkl. Zugang zu zusätzlichen Konzerten und Veranstaltungen)	469	1	550	550	
VIP	1 699	1	70	70	
Ermäßigt (Kinder, Senioren, ...)	10	1	2 500	2 500	
Gesamt	~30		11 800	30 000	

Gesamtumsatz aus Ticketverkauf: ~1,0 Mrd. €

Über 2.035 Projekte und eine virtuelle Plattform zeigen Berlins lokale Lösungen für globale Probleme

Zusätzliche Umsatzmöglichkeiten

Konzept

2.035 Projekte in ganz Berlin



Wertsteigerungsfaktor

Aktivierung ungenutzter Flächen und lokaler Ideen für Projekte wie z.B. Baden in der Spree, Baumpflanzaktionen usw.

Umsatzhebel

Vermietung, öffentlich-private Partnerschaften, Markenbenennung, Servicegebühren, Emissionszertifikate

Qualitative Gewinne

Legitimität als Nachhaltigkeitszentrum und Sozialkapital durch Stärkung von zivilgesellschaftlichem Engagement

Risiken/Einschränkungen

Koordination, politische Akzeptanz, Investitionskosten

Phasen / Umfang

Leuchtturm-Zonen mit weiterer Skalierung

EXPO als virtuelle Plattform



Netzwerk/Aufmerksamkeit, globale Reichweite

Ticketstufen, Mitgliedschaft, Sponsoring, Werbung, Premium-Inhalte, Datenlizenzierung

Globale Marke, Vordenkerrolle, Ausstrahlung auf städtische Projekte

Technologie-Plattform, Nutzerakquise, Qualität der Inhalte

Pilotprojekt virtuelle Messe + ganzjährige Mini-Events

Ausgaben für das Veranstaltungsgelände von ca. 1,1 Mrd.€ umfassen Bau, Betrieb und Personal



Deep Dive: Veranstaltungsgelände

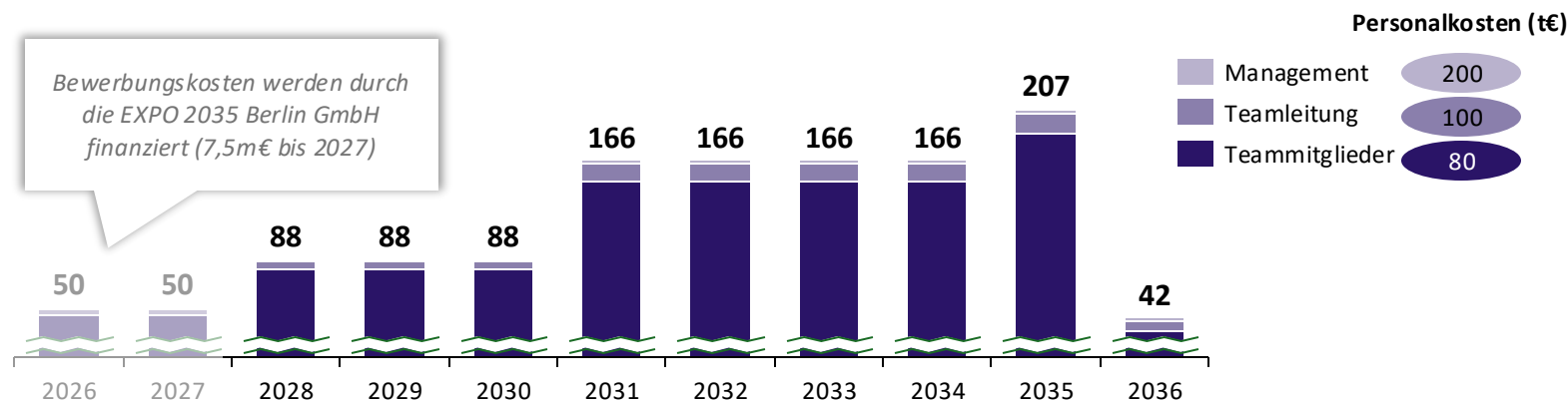
Baukosten					Betriebskosten			Personal		
	#	m²	k€/m²	m€			m€		1 FTE/x Besucher	m€
Themenpavillon	10	3 300	12	396	Ressourcen		36	Sicherheit	400 Besucher/ FTE	16
Typ X Pavillon	43	1000	3	129	Energie	250 kwh/m²	28	Reinigung	200 Besucher/ FTE	17
Veranstaltungsort	30	1 000	3	90	Abfall	71k m³	3	Krankenwagen	14k€/ Tag	3
Lebensmittel/ Einzelhandel	50	300	5	75	Wasser	Trink: 330k m³ Grund: 2,3mn m³	5	Freiwillige	267 Besucher/ Freiwilliger	11
Info-Hub	25	800	3	60	Dienstleistungen	5% d. Capex/Jahr	44			
Betriebsstätten	10	2 500	3	75	Abriss	10% d. Capex	88			
Infrastruktur		2mn	31	62	IT	15€/m²	25			
In-EXPO-Transport						25k Trips/Tag	32			
Gesamt				~890	Gesamt		~200	Gesamt		~50

EXPO-Veranstaltungsgelände gesamt: ~1,1 Mrd.€

Administrative Kosten erreichen Höhepunkt während der EXPO und sinken innerhalb eines Jahres danach deutlich

Deep Dive: Verwaltung

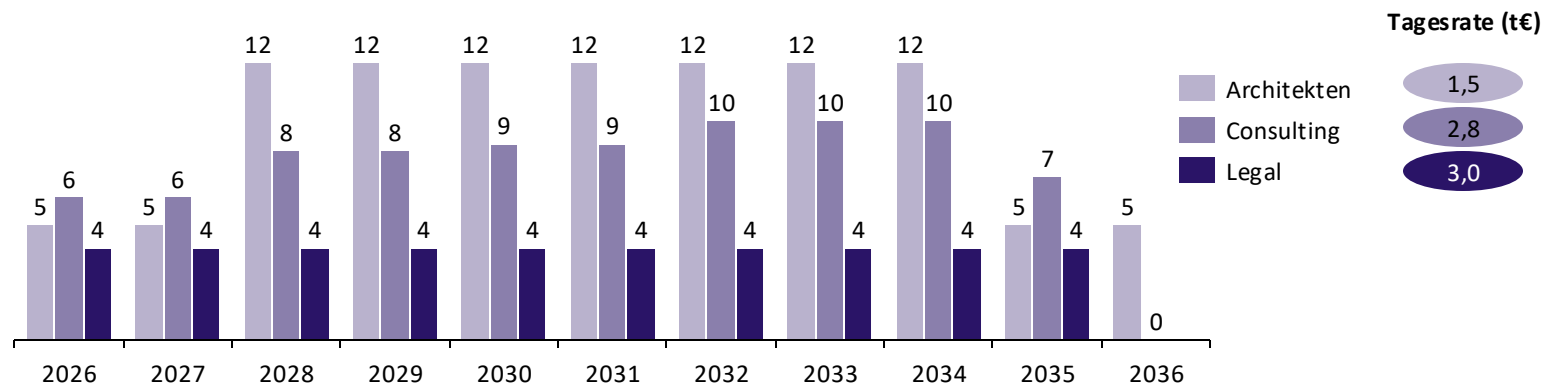
Verwaltungspersonal (FTE, 2026 bis 2045)



Kommentar

- Das interne Personal wird im Vorfeld der EXPO schrittweise aufgebaut und 2035 weiter verstärkt
- Marketingpersonal und Agenturdienstleistungen sind von den Verwaltungskosten ausgenommen und werden im Marketingbudget berücksichtigt
- Die Beratung durch Vollzeitkräfte umfasst die Unterstützung durch Direktoren, Manager und Senior Mitarbeiter mit einem durchschnittlichen Tagessatz

Externe Dienstleistungen (FTE, 2026 bis 2036)



Ausrichtung großer Events mit Weltstars generiert zusätzliche Medienaufmerksamkeit und Umsatz von 180m€

Deep Dive: Veranstaltungen

Inspiration: Adele in München

- Ein temporärer Veranstaltungsort für Großveranstaltungen mit Weltstars in Berlin, um zusätzliche kulturelle Präsenz, Medienaufmerksamkeit und Einnahmen zu generieren
- Das Vorbild hierfür ist Adele, die 2024 in München 10 Konzerte vor 730 000 Zuschauern gab



Business Case Auswirkungen

Anzahl der Konzerte	36
---------------------	----

Einnahmen pro Konzert

Tickets	70 000
---------	--------

Durchschnittlicher Ticketpreis	200€
--------------------------------	------

Gesamt	14m€
--------	------

Ausgaben pro Konzert

Ø Preis pro Künstler	4m€
----------------------	-----

Ø Produktionskosten	5m€
---------------------	-----

Gesamt	9m€
--------	-----

Gesamt	180m€
--------	-------

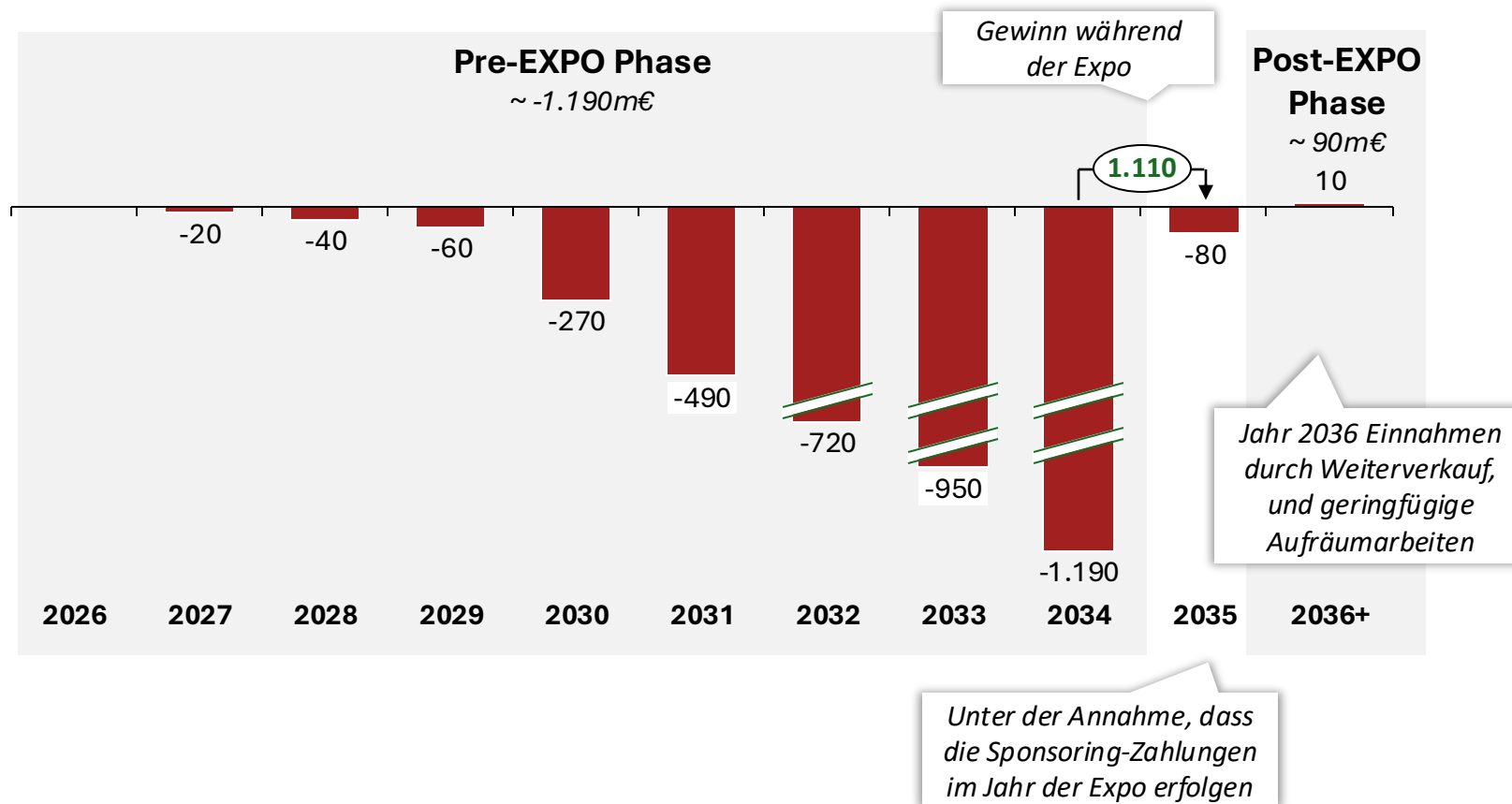
Umsatz ist Teil von
Veranstaltungen

Ausgaben sind Teil von
Content

Obwohl EXPO nahezu kostendeckend ist, besteht durch zeitliche Lücken im Cashflow ein Bedarf an Vorfinanzierungen

Core: Cashflow-Übersicht

Kumulativer Cashflow (m€, 2026 – 2036+)




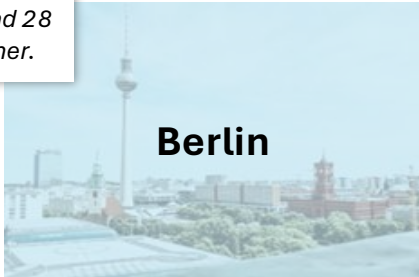


Kommentar

- **Pre-EXPO Phase (2026-2034):** Nettokosten von ~1.190 m€, hauptsächlich aufgrund von Bau- und Verwaltungskosten
- **EXPO Phase (2035):** Einzige profitable Phase aufgrund realisierter Ticketeinnahmen und Sponsoringeinnahmen
- **Post-EXPO Phase (2036+):** Geringere Nettokosten, die möglicherweise durch die Vorteile der Nachnutzung des Expo-Geländes ausgeglichen werden

Der potenzielle Gewinn der EXPO 2035 in Berlin entspricht in etwa den Budgets früherer Weltausstellungen

Core: Benchmarking mit früheren EXPOs

EXPO	2010 ¹	2015 ¹	2020 ¹	BP EXPO 2035 ¹
	 Shanghai	 Mailand	 Dubai	 Berlin
# Besucher (m)	73	22	24	→ 30
Umsatz (m€)	1 650	730	1 250	↗ 2 100
Tickets (m€)	920	421	838	↗ 1 000
Sponsoring (m€)	509	248	188	↘ 200
Kosten (m€)	1 350	720	1 250	↗ 2 090
Gebäude (m€)	459	231	n.a.	↗ 890
Marketing (m€)	95	188	525 (without content)	→ 250
Verwaltung	460	80	213	→ 240

Osaka 2025:
Prognose rund 28
Mio. Besucher.

Für Berlin müssen die Infrastrukturinvestitionen konzeptionell geklärt werden, bevor konkrete Zahlen genannt werden können

EXPO
2035
BERLIN

Berlin

Umsatz

685m€

EXPO

<div> <div>👛</div> <div>Steuern (Land)</div> </div>	<div> <div>🚆</div> <div>Verkehr</div> </div>	<div> <div>🗺️</div> <div>Flächennutzung nach EXPO</div> </div>
<div> <div>Besucher (#)</div> <div>30m</div> </div> <div> <div>Anteil der Hotelgäste</div> <div>10%</div> </div> <div> <div>Ø Aufenthaltsdauer</div> <div>2,5 Tage</div> </div> <div> <div>Ø Preis</div> <div>150€</div> </div> <div> <div>Hotelsteuer</div> <div>7,5%</div> </div>	<div> <div>Besucher (#)</div> <div>30m</div> </div> <div> <div>% d. Nutzer in ÖPNV</div> <div>75%</div> </div> <div> <div>Ø Anzahl der Fahrten</div> <div>4</div> </div> <div> <div>Vorübergehende</div> <div>50%</div> </div> <div> <div>Preiserhöhung</div> <div>2,60€</div> </div> <div> <div>Regulärer Ticketpreis</div> <div></div> </div>	<div> <div>Umsatz pro Jahr</div> <div>50m</div> </div>
<div> <div>Gesamt (m€)</div> <div>~85</div> </div>	<div> <div>~350</div> </div>	<div> <div>~250</div> </div>







Ausgaben
270m€ + ?

Sicherheit	Infrastruktur	Deep Dive
Besucher (#)	30m	<div>Die Infrastrukturkosten sind konzeptabhängig Referenz: Mailand: 2,5 Mrd. €; Shanghai: 40 Mrd. €</div> <div>Je nach Konzept sind zusätzliche Kosten für Klimakompensation zu erwarten</div>
Besucher pro Polizeibeamten	50	
Tagespauschale für Polizeibeamte	450€	
Gesamt (m€)	~270	?

Berlins Kosten für den Ausbau der Infrastruktur könnten je nach gewähltem Verkehrsmittel erheblich variieren

Infrastruktur

	Niedrig	Mittel	Oberes Mittelfeld	Hoch
Beschreibung	 <p>Bus</p>	 <p>Straßenbahn</p>	 <p>U-Bahn</p>	 <p>Maglev</p>
Beschreibung	Bustransfer vom EXPO-Gelände zu bestehenden öffentlichen Verkehrsknotenpunkten	Anbindung durch neu gebaute und erweiterte Straßenbahnlinien, z. B. bestehende Pläne für das Schumacher-Quartier	Neu gebaute U-Bahn-Tunnel und -stationen, die die EXPO mit allen Verkehrsknotenpunkten verbinden und einen langfristigen Mehrwert schaffen würden	Hochwertiges Prestigeprojekt, um technologische Fortschritte zu demonstrieren und die Fahrt zu einem Erlebnis für sich zu machen
Kapazität	0	+	+	+
Geschwindigkeit	-	0	+	++
Prestige	-	0	++	++
Kosten (BVG-Beispiel Tegel)	+	4km 200m€	2,8km 1,2 Mrd.€	7,5km 950m€

Bund würde von zusätzlichen Steuereinnahmen profitieren, die zur Unterstützung der EXPO verwendet werden könnten

Bund

Aktuelle Wirtschaftsprognosen

Deutsches BIP im Jahr 2024	4,3bn€
EXPO-bedingtes Wachstum	0,1%
Betrachteter Zeitraum	2035-2039
Steuersatz	25%

Gesamt 5 Mrd.€

Ein Wachstum des BIP um 0,1 % über einen Zeitraum von fünf Jahren würde **einer wirtschaftlichen Belebung in Höhe von 22 Mrd. €** entsprechen (Osaka: 17 Mrd. €)

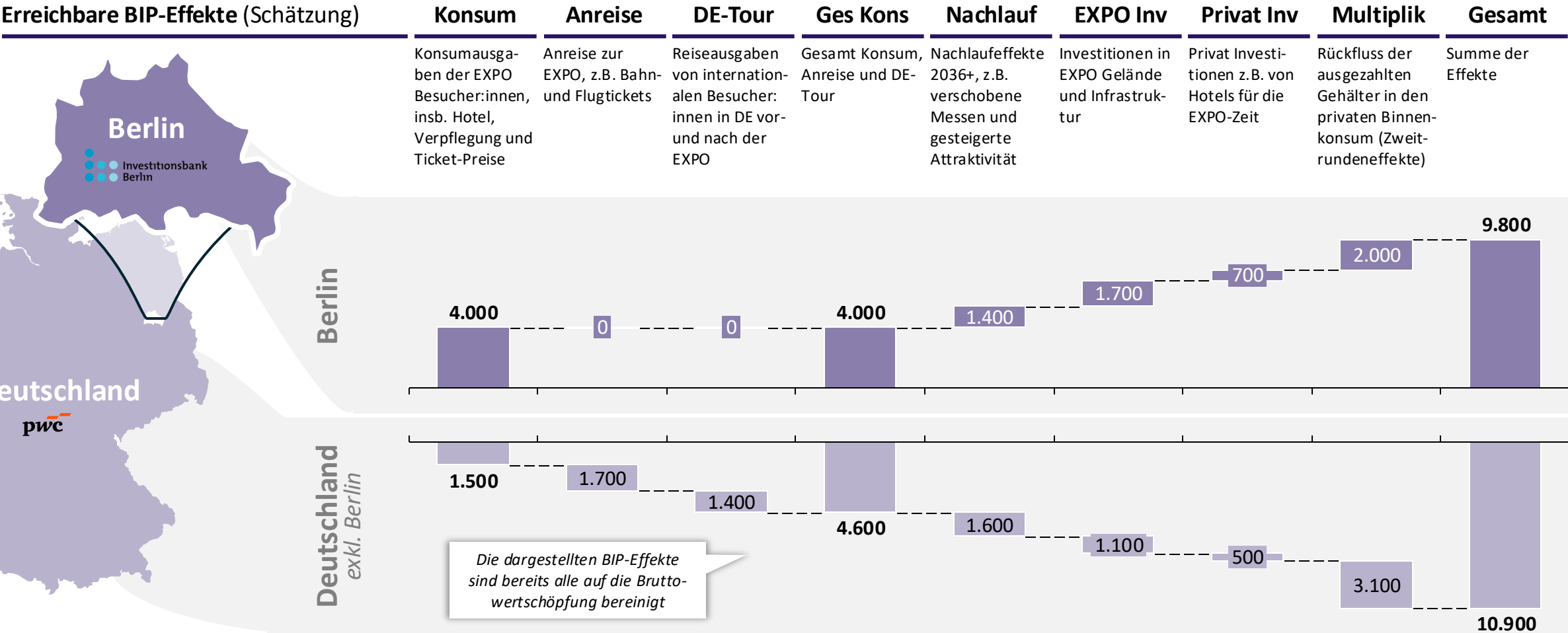
Teil der Einnahmen aus der Sondersteuer könnte zur Unterstützung der Infrastruktur und des EXPO-Betriebs verwendet werden

Details zur Studie mit der IBB auf der Folgeseite



Studien der IBB für Berlin und PwC für Deutschland errechnen BIP-Effekte von bis zu 21 Mrd.€ (davon 10 Mrd.€ in Berlin)

EXPO 2035 BERLIN



Einschränkungen

- Alle Preise sind ohne Rabatt und nicht inflationsbereinigt, d. h. in heutigen Euro-Werten angegeben.
 - Die Berechnung umfasst Einnahmen und Ausgaben vom Zeitpunkt der Vergabe bis fünf Jahre nach der EXPO. Die Kosten für die Bewerbung um die EXPO sind daher nicht enthalten.
 - Alle Zahlen sind grobe Schätzungen, die auf Vergleichen mit anderen EXPOs und Veranstaltungen wie den Olympischen Spielen, Annahmen und Prognosen basieren. Daher ist mit einer Fehlerquote von $\pm 20\%$ zu rechnen, wobei Abweichungen darüber hinaus aufgrund der Spezifikation des Konzepts wahrscheinlich sind.
 - Da der Großteil der Ausgaben vor 2035 anfallen wird, die Einnahmen jedoch hauptsächlich ab 2035 erzielt werden, ist ein Finanzierungskonzept erforderlich. Mögliche Optionen sind Darlehen und Bürgschaften der Bundesregierung, z. B. über die KfW.
 - Opportunitätskosten werden ebenfalls nicht berücksichtigt.
 - Die Grundstücksmiete für das EXPO-Gelände ist nicht im Business Case enthalten, da die Entscheidung für ein Areal und die Modalitäten der Zurverfügungstellung offen sind.
-

Bei Fragen wenden Sie sich gern an uns



Volker Halsch

Senior Advisor bei PwC Deutschland
Ehemaliger Staatssekretär

Volker.halsch@pwc.com
+49 171 6516754



Jonas Bruns

Senior Associate bei PwC Strategy&
Experte für den öffentlichen Sektor

jonas.bruns@pwc.com
+49 151 20054175



Katharina Liersch

Associate bei PwC Strategy&
Expertin für Business Cases

katharina.liersch@pwc.com
+49 1515 9060687