

# EXPO Berlin 2035

## Initialer Business Case

Erstellt von PwC Strategy&  
Dezember 2025

**EXPO  
2035  
BERLIN**

**strategy&**  
Part of the PwC network

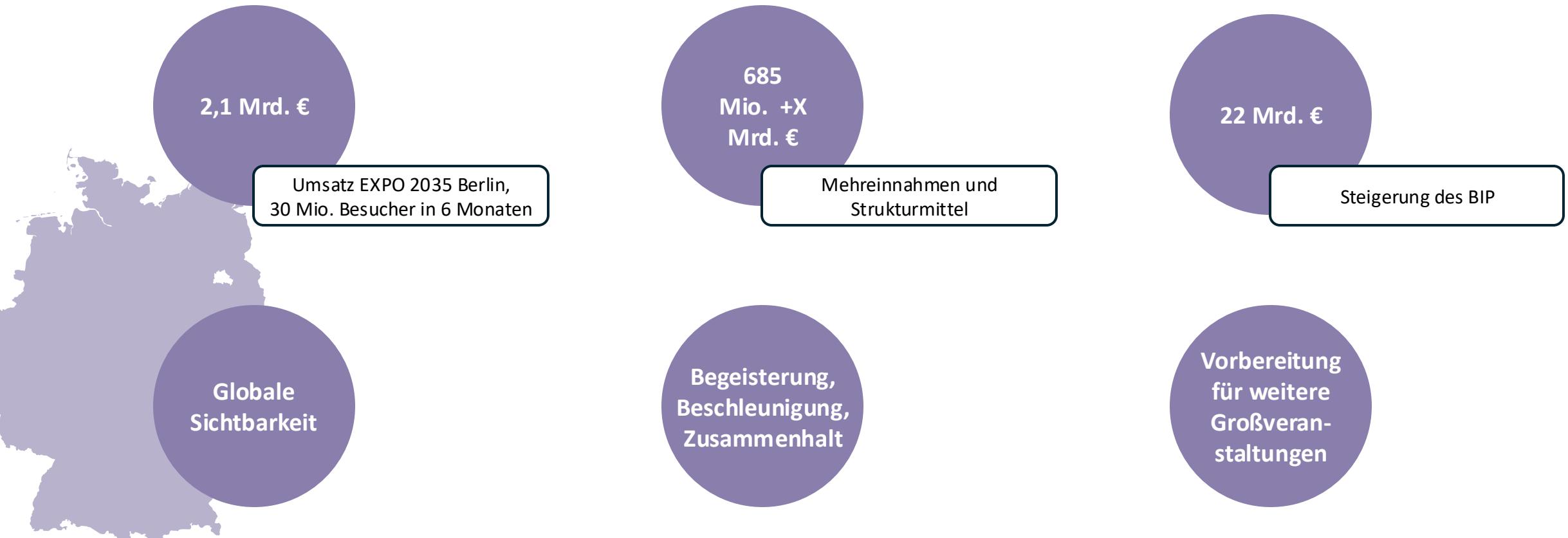
**pwc**

 **mexico**



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

**EXPO  
2035  
BERLIN**



Hinweis: Alle Werte werden nachfolgend im Detail erläutert und beschrieben. Basis ist eine umfassende Berechnungstabelle, die bei Bedarf zur Verfügung gestellt werden kann.

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

**EXPO  
2035  
BERLIN**



## Zusammenfassung

- Annähernd ausgeglichener Haushalt mit Einnahmen in Höhe von 2,1 Mrd. € und Ausgaben in Höhe von 2,1 Mrd. €
- **Finanzierungskonzept** zur Deckung der **vor der EXPO** anfallenden **Ausgaben**, während die **Einnahmen während der EXPO** erzielt werden
- **Weitere** Aufwärtspotenziale bei der Preisgestaltung und Fertigstellung von bestehenden Planungen nach der EXPO könnten die relativ geringe Lücke schließen
- Einmalige Gelegenheit für eine Generation, eine große Transformation durch **685m€ an staatlichen Mehreinnahmen** und **zusätzlich Bundesunterstützung, z. B. Infrastrukturzuschüsse**, mitzufinanzieren
- Die Anbindung der EXPO an die **Infrastruktur** erfordert eine **konzeptionelle Antwort** von politischen Entscheidungsträgern
- Über die finanziellen Aspekte hinaus **steigern EXPO-Ausstellungen nachweislich die Lebensqualität, die Zufriedenheit der Bürger und den Fortschritt bei der langfristigen, nachhaltigen Entwicklung** in der Gastgeberstadt
- Es wird ein **wirtschaftlicher Aufschwung** in Höhe von **22 Mrd. €** erwartet, der **Steuereinnahmen** zur Unterstützung des **Wandels der Hauptstadt** generieren wird.
- Die Ausrichtung der EXPO positioniert **Deutschland als weltweit führende Nation** in **Industrie und Kultur** und **stärkt seine Soft Power**

## 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 Infrastrukturausgaben für das Berlin müssen konkretisiert werden

Core	Beschreibung	Umsatz	Mio. €	Ausgaben	Mio. €
Berlin	Alle Einnahmen und Ausgaben, die direkt vom Veranstalter getragen werden	<ul style="list-style-type: none"> <li> Ticketverkauf</li> <li> Sponsoring</li> <li> Lizenzierung</li> <li> Veranstaltungen</li> <li> Gebäudenutzung</li> </ul>	1 000 200 200 500 200	<ul style="list-style-type: none"> <li> EXPO-Veranstaltungsort</li> <li> Verwaltung</li> <li> Marketing</li> <li> Inhalt</li> <li> Sonstiges</li> </ul>	1 100 240 250 400 100
Deutschland	Alle Einnahmen und Ausgaben des Landes Berlin, die für die Ausrichtung der EXPO erforderlich sind	<ul style="list-style-type: none"> <li> Steuern (z.B. Hotel)</li> <li> Verkehrseinnahmen</li> <li> Landnutzung nach der EXPO</li> <li> Infrastrukturzuschüsse des Bundes</li> </ul>	85 350 250 ?	<ul style="list-style-type: none"> <li> Sicherheit</li> <li> Infrastruktur</li> </ul>	270 ?
Deutschland	Alle staatlichen Einnahmen und Ausgaben im Zusammenhang mit der EXPO	<ul style="list-style-type: none"> <li> 22 Mrd. € Wachstum des BIP und damit verbundene Steuereinnahmen des Bundes über 5 Jahre</li> </ul>	5 000	<ul style="list-style-type: none"> <li> Finanzielle Unterstützung für Infrastruktur- und Betriebsausgaben</li> </ul>	4 000
		<b>Gesamt</b>	<b>2 100</b>	<b>Gesamt</b>	<b>2 090</b>
		<b>Gesamt</b>	<b>685 + ?</b>	<b>Gesamt</b>	<b>270 + ?</b>

Die Infrastruktur ist sehr konzeptabhängig  
Referenz: Mailand: 2,5 Mrd. €; Shanghai: 40 Mrd. €

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

**EXPO  
2035  
BERLIN**

## Core

	Ticketverkauf		Sponsoring		Lizenzierung		Veranstaltungen		Gebäudenutzung	
<b>Umsatz</b> <b>2 100 m€</b>	Besucher (#)	30m	Platinum (#   €)	2   10m€	Besucher (#)	30m	Tickets pro	70 000	Weiter-	12%
	Ø Ticketpreis	35€	Gold (#   €)	8   7,5m€	Ø Ausgaben pro	45€	Konzert	200€	verkaufspreis	
			Silber (#   €)	15   4,5m€	Besucher		Ø Ticketpreis		als % der	
			Bronze (#   €)	25   1,5m€	Lizenzen für	15%	Konzerte (#)	36	Baukosten	
			Partner (#   €)	50   0,5m€	Verpflegung u.				Beiträge der	
					Geschäfte				Länder für	
									Pavillons	
	<b>Gesamt (m€)</b>	<b>~1 000</b>		<b>~200</b>		<b>~200</b>		<b>~500</b>		<b>~200</b>
<b>Ausgaben</b> <b>2 090 m€</b>	Veranstaltungsort	Deep Dive	Verwaltung	Deep Dive	Marketing	Deep Dive	Inhalt	Deep Dive	Sonstiges	Deep Dive
	Bau	890m€	'28-'35 Ø FTE	116 FTE	Marketing (%)	25%	Ø Entertainment/ Tag	500 000€	BIE-Gebühr (%)	2%
	Betrieb	200m€	'35 Ø FTE	207 FTE	Umsatz)		Tage		des Umsatzes)	
	Staffing	45m€	'36-'45 Ø FTE	13 FTE			Produktion	180	Versicherung	3%
			Ø Personal- kosten p.a.	85 000 €			Künstler	5m€		
			Externe	100m€			Konzerte (#)	4m€		
								36		
	<b>Gesamt (m€)</b>	<b>~1 100</b>		<b>~240</b>		<b>~250</b>		<b>~400</b>		<b>~100</b>

# 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	
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	
<b>Gesamt</b>	<b>~30</b>		<b>11 800</b>	<b>30 000</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Ticketpreise orientieren sich an früheren EXPOS und Veranstaltungen ähnlicher Größe (z. B. OMR)</li> <li>Die Besucheranteile nach Ticketkategorie werden mit Dubai verglichen, z. B. stammten hier ~70 % aller Besuche von Saisonkarteninhabern</li> </ul>

**Gesamtumsatz aus Ticketverkauf: ~1,0 Mrd. €**

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

**EXPO  
2035  
BERLIN**

## 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, Datenlizenierung

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

**EXPO  
2035  
BERLIN**

## Deep Dive: Veranstaltungsgelände

Baukosten	#	m <sup>2</sup>	k€/m <sup>2</sup>	m€
Themenpavillon	10	3 300	12	<b>396</b>
Typ X Pavillon	43	1 000	3	<b>129</b>
Veranstaltungsort	30	1 000	3	<b>90</b>
Lebensmittel/ Einzelhandel	50	300	5	<b>75</b>
Info-Hub	25	800	3	<b>60</b>
Betriebsstätten	10	2 500	3	<b>75</b>
Infrastruktur		2mn	31	<b>62</b>
<b>Gesamt</b>			<b>~890</b>	

Betriebskosten		m€
Ressourcen		<b>36</b>
Energie	250 kWh/m <sup>2</sup>	<b>28</b>
Abfall	71k m <sup>3</sup>	<b>3</b>
Wasser	Trink: 330k m <sup>3</sup> Grund: 2,3mn m <sup>3</sup>	<b>5</b>
Dienstleistungen	5% d. Capex/Jahr	<b>44</b>
Abriss	10% d. Capex	<b>88</b>
IT	15€/m <sup>2</sup>	<b>25</b>
In-EXPO-Transport	25k Trips/Tag	<b>32</b>
<b>Gesamt</b>		<b>~200</b>

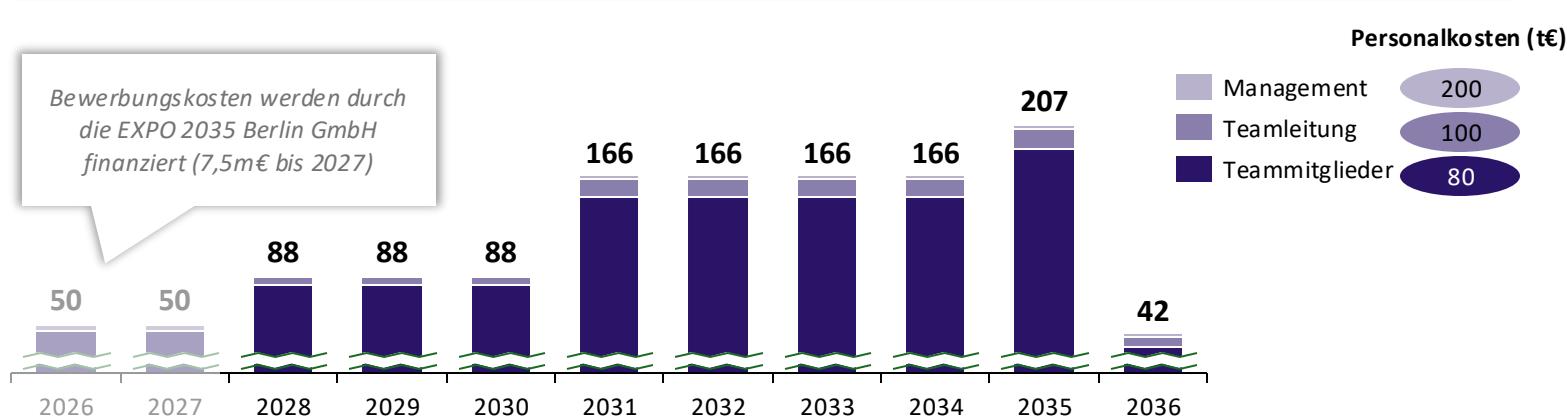
Personal	1 FTE/x Besucher	m€
Sicherheit	400 Besucher/ FTE	<b>16</b>
Reinigung	200 Besucher/ FTE	<b>17</b>
Krankenwagen	14k€/ Tag	<b>3</b>
Freiwillige	267 Besucher/ Freiwilliger	<b>11</b>
<b>Gesamt</b>		<b>~50</b>

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

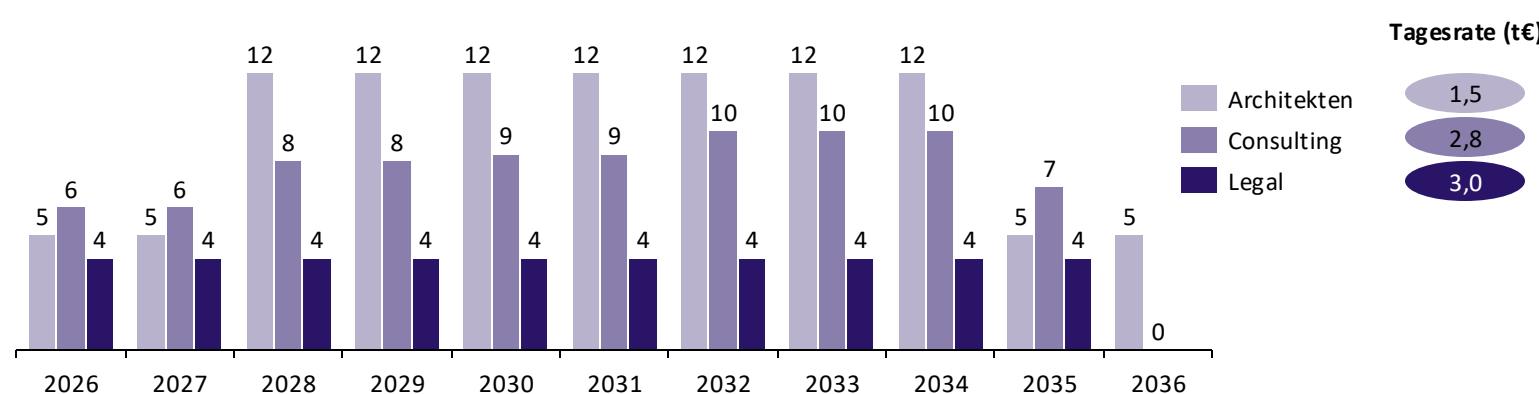
# Administrative Kosten erreichen Höhepunkt während der EXPO und sinken innerhalb eines Jahres danach deutlich

## Deep Dive: Verwaltung

### Verwaltungspersonal (FTE, 2026 bis 2045)



### Externe Dienstleistungen (FTE, 2026 bis 2036)



### 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

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

**EXPO  
2035  
BERLIN**

## 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
<b>Einnahmen pro Konzert</b>	
Tickets	70 000
<b>Durchschnittlicher Ticketpreis</b>	
	200€
<b>Gesamt</b>	<b>14m€</b>
<b>Ausgaben pro Konzert</b>	
Ø Preis pro Künstler	4m€
Ø Produktionskosten	5m€
<b>Gesamt</b>	<b>9m€</b>
<b>Gesamt</b>	<b>180m€</b>

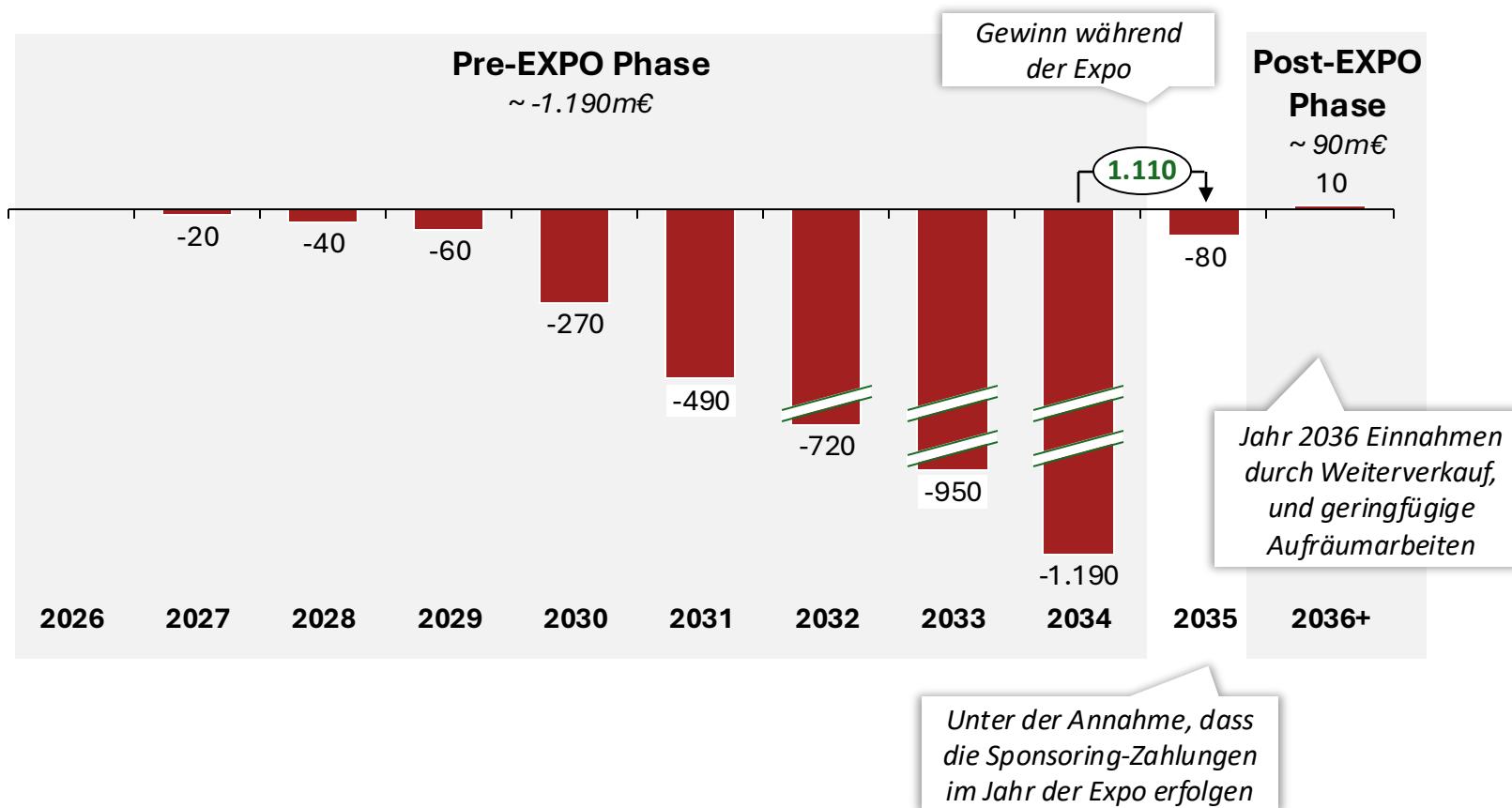
Umsatz ist Teil von  
Veranstaltungen

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 Tockteinnahmen 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

**EXPO  
2035  
BERLIN**

## Core: Benchmarking mit früheren EXPOs

EXPO	2010 <sup>1</sup>	2015 <sup>1</sup>	2020 <sup>1</sup>	BP EXPO 2035 <sup>1</sup>
				
# 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

## Berlin

**Umsatz**  
**685 m€**



## Ausgaben 270m€ + ?

Steuern (Land)		Verkehr		Flächennutzung nach EXPO	
Besucher (#)	30m	Besucher (#)	30m	Umsatz pro Jahr	50m
Anteil der Hotelgäste	10%	% d. Nutzer in ÖPNV	75%		
Ø Aufenthaltsdauer	2,5 Tage	Ø Anzahl der Fahrten	4		
Ø Preis	150€	Vorübergehende	50%		
Hotelsteuer	7,5%	Preiserhöhung	2,60€		
		Regulärer Ticketpreis			
<b>Gesamt (m€)</b>	<b>~85</b>			<b>~350</b>	<b>~250</b>
<b>Sicherheit</b>		<b>Infrastruktur</b>			
Besucher (#)	30m	Die Infrastrukturkosten sind konzeptabhängig Referenz: Mailand: 2,5 Mrd. €; Shanghai: 40 Mrd. €		<i>Deep Dive</i>	
Besucher pro Polizeibeamten	50				
Tagespauschale für Polizeibeamte	450€				
<b>Gesamt (m€)</b>	<b>~270</b>				<b>?</b>

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

## Infrastruktur

	Niedrig	Mittel	Oberes Mittelfeld	Hoch
<b>Beschreibung</b>	<p><b>Bus</b></p> <p>Weitere Transportmöglichkeiten, z.B. Fahrrad, Seilbahn, Autobahn tragen zum multimodalen Verkehrskonzept bei</p>	<p><b>Straßenbahn</b></p>	<p><b>U-Bahn</b></p>	<p><b>Maglev</b></p>
<b>Beschreibung</b>	Bustransfer vom EXPO-Gelände zu bestehenden öffentlichen Verkehrsknotenpunkten	Anbindung durch neu gebaute und erweiterte Straßenbahnenlinien, 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
<b>Kapazität</b>	0	+	+	+
<b>Geschwindigkeit</b>	-	0	+	++
<b>Prestige</b>	-	0	++	++
<b>Kosten (BVG-Beispiel Tegel)</b>	+	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%
<b>Gesamt</b>	<b>5 Mrd.€</b>

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. €)

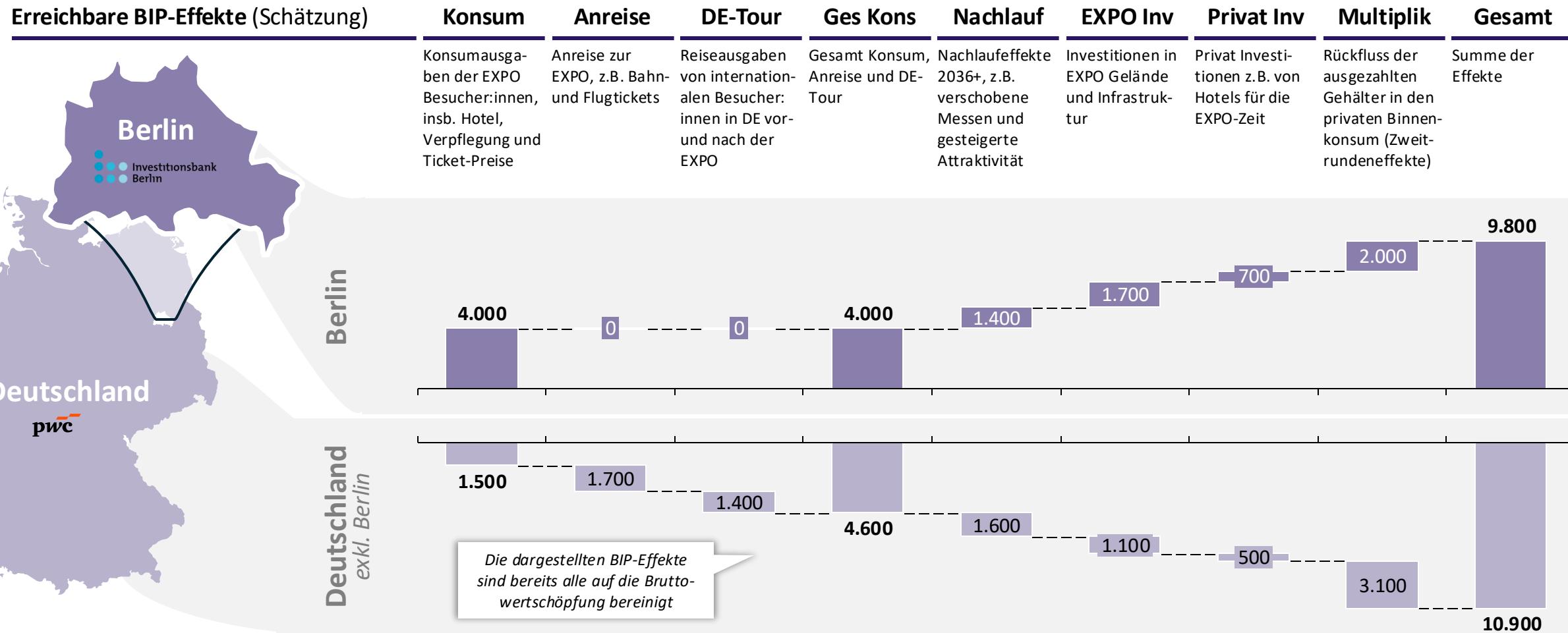
Teil der Einnahmen aus der Sondersteuer könnte zur Unterstützung der Infrastruktur und des EXPO-Betriebs verwendet werden

### 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



**pwc**

## Volker Halsch

Senior Advisor bei PwC Deutschland  
Ehemaliger Staatssekretär

[Volker.halsch@pwc.com](mailto:Volker.halsch@pwc.com)  
+49 171 6516754



**strategy&**  
Part of the PwC network

## Jonas Bruns

Senior Associate bei PwC Strategy&  
Experte für den öffentlichen Sektor

[jonas.bruns@pwc.com](mailto:jonas.bruns@pwc.com)  
+49 151 20054175



**strategy&**  
Part of the PwC network

## Katharina Liersch

Associate bei PwC Strategy&  
Expertin für Business Cases

[katharina.liersch@pwc.com](mailto:katharina.liersch@pwc.com)  
+49 1515 9060687