

AIPC Column by Barbara Maple

Governments: Willing Partners or Uncertain Investors

Throughout the world, congress centres are typically owned by governments. Yet increasingly, they appear to be ambivalent business partners; often unsure of why they're in this business, what their expectations should be and why someone else – preferably in the private sector – can't take over their role in this regard. So why are they there – and what should they be doing to manage the public investment?

The answer to the first question is relatively easy – they're there because while they want the economic benefits a centre brings, industry economics don't encourage any other investor to get involved in this area. Convention centres are typically "loss leaders" in the sense that while they themselves aren't usually profitable, their presence in the community generates lots of economic and non-economic benefits that are dispersed widely throughout the local economy.

The problem is how to capture some of this benefit to pay for both the initial investment in facilities and ongoing operating costs. Governments are typically the only group that can do this – through their ability to tax the benefits that arise. Whether these are dedicated taxes, as in the hotel taxes common in many parts of the world or general taxes, such as income tax revenue from the increased employment activity resulting from conventions, only governments are realistically in a position to collect these.

But there are other reasons governments need to be the investor. For one thing, the lead time for many larger events is such that patient investment is required – you're spending today for business that may not deliver its benefits for another seven or eight years, and few private businesses can wait that long for a return. For another, some of the benefits that are created don't have immediate financial impact, even though they are of long term economic importance. These include such things as the role of a centre in promoting



AIPC President Barbara Maple

trade, investment, professional development and even community profile – things that are necessary to a community's long term prosperity even though they don't generate immediate, identifiable revenues.

So there are some very good reasons for governments to invest in these kinds of facilities, and to support the convention and exhibition business in a long term way. Yet as the years go by, the original rationale often fades from the political mind until all that's left is the annual annoyance of having to deal with requests for capital funding or ongoing operating grants. As people whose business future depends



on government's ongoing willingness to make this kind of investment, what should we be doing to improve their attitude?

One answer is that we need to be continually reminding our government representatives of the kinds of benefits the Meetings Industry creates and why industry economics require govern-

ment investment. Again, these concepts might have been clear to the original investors, but turnover is often rapid in the political area and every new group of government leaders and administrators needs to be reminded again of how the equation works to restore the collective memory. In doing this, we need to be

mindful of the fact that while the financial benefits are significant, this is not just about government revenues. It's also about community and economic development, given the role that a centre and the events it hosts play in enhancing so many aspects of community life and business. Politicians have many agendas to address, and we need to be thinking in terms of all of these as we shape our messages to them.

Finally, we need to make sure they understand this is a highly competitive business – and that means ongoing investment is required to be able to compete with other destinations. These days in particular, there are many new and upgraded facilities coming into the market – and every one represents competition. Under these conditions, only those who can offer superior service and facilities will survive to generate those much-wanted benefits.

So whether they – or we – like it, governments are our long term partner in this business. It's important we make the effort to get their understanding and support for the ongoing investment that's required, because that's the only way we can continue to generate all the benefits the community has come to expect.

Barbara Maple is the President of the International Association of Congress Centres (AIPC); President of the Vancouver Convention & Exhibition Centre; President of the Joint Meetings Industry Council (JMIC) and Chairwoman of the World Council for Venue Management (WCVM)

Kommunale Eigner: Bereitwillige Partner oder zaghafte Investoren?

Weltweit stehen Kongresszentren normalerweise im kommunalen Besitz. Die staatlichen Eigner erscheinen jedoch zunehmend ambivalent als Geschäftspartner: oft unsicher darüber, warum sie sich überhaupt in diesem Bereich betätigen, was sie davon erwarten sollen, und warum jemand anders – vorzugsweise aus der Privatwirtschaft – ihnen die Rolle nicht abnehmen kann. Warum sind sie also überhaupt auf diesem Gebiet aktiv – und was sollten sie tun, um die öffentlichen Investitionen effektiv zu verwalten?

Die Antwort auf die erste Frage ist relativ leicht – die Kommunen sind als Centreigner aktiv, weil sie zwar den wirtschaftlichen Nutzen, den eine solche Einrichtung mit sich bringt, genießen wollen, die Branchenökonomie jedoch keinen anderen Investor dazu bewegt, sich in diesem Bereich zu engagieren. Kongresszentren sind insofern typische „Lockangebote“, indem sie zwar selber in der Regel nicht wirtschaftlich arbeiten, ihre Ansiedlung in der Kommune jedoch viele andere wirtschaftliche und nicht-wirtschaftliche Vorteile erzeugt, die innerhalb der örtlichen Wirtschaft breit gestreut sind.

Die Schwierigkeit liegt darin, einen Teil dieser Vorteile für sich nutzen zu können, um sowohl die Anfangsinvestitionen in die Einrichtungen als auch die laufenden Betriebskosten damit abzudecken. Typischerweise sind Gebietskörperschaften die einzige Gruppe, die das auch erreichen kann, und zwar dadurch, dass sie die entstehenden Vorteile besteuern können. Ob das spezielle Steuern sind, wie z.B. die in vielen Teilen der Welt üblichen Hotelsteuern, oder allgemeine Steuern, die beispielsweise aus der erhöhten Beschäftigung aufgrund von Kongressen entstehen, sind realistischlicherweise nur staatliche Stellen in der Lage, sie einzunehmen.

Es gibt aber auch andere Gründe, weswegen der Staat als Investor auftreten muss. Erstens er-



AIPC Präsidentin Barbara Maple

fordert die Vorlaufzeit bei vielen größeren Veranstaltungen einen geduligen Geldgeber, der bereit ist, zum gegenwärtigen Zeitpunkt Geld für Geschäfte auszugeben, die möglicherweise erst in sieben oder acht Jahren zum Tragen kommen. Nur sehr wenige Privatunternehmer können so lange auf eine Rendite warten. Zweitens haben manche aufgrund der Investitionen entstehenden Vorteile keine unmittelbaren finanziellen Auswirkungen, auch wenn sie langfristig von ökonomischem Vorteil sind. Dazu

zählt die Rolle eines Centers als Motor des Handels, der Investitionen, der beruflichen Entwicklung und sogar des kommunalen Profils – alle Aspekte, die zwar für den langfristigen Wohlstand einer Kommune notwendig sind, jedoch keine sofortigen, messbaren Einnahmen bewirken.

Es gibt also genügend gute Gründe, warum der Staat in solchen Einrichtungen investieren sollte, auch um das Tagungsw-

sen langfristig zu unterstützen. Doch im Laufe der Jahre verblasen oft die ursprünglichen Beweggründe im politischen Bewusstsein, bis zum Schluss alles, was übrig bleibt, der jährliche Verdruss ist, wenn man sich mit Ersuchen um Finanzmittel bzw. laufende Betriebszuschüsse auseinander setzen muss. Was sollten wir nun als Vertreter von Einrichtungen unternehmen, deren wirtschaftliche Zukunft von der weiteren Bereitschaft staatlicher Stellen abhängt, solche Investitionen zu tätigen, um die Einstellung dieser Behörden wohlwollender zu gestalten?

Zum einen müssen wir ständig die staatlichen Vertreter auf die Vorteile hinweisen, die aus der Tagungswirtschaft entstehen, und ihnen aufs Neue klar machen, warum die ökonomischen Gesetze unserer Branche staatliche Investitionen erforderlich machen. Denn obwohl diese Konzepte den ursprünglichen Investoren wohl eingeleuchtet haben dürften, ist die Personalfuktuation im politischen Bereich häufig sehr hoch, so dass jede neue Gruppe Politiker und Verwalter daran erinnert werden muss, wie die Formel funktioniert.

Dabei müssen wir uns stets vor Augen halten, dass – so bedeutend die finanziellen Vorteile auch sein mögen – es sich nicht nur um staatliche Einnahmen handelt. Es geht auch um die Region und um die wirtschaftliche Entwicklung angesichts des Beitrags, den ein Veranstaltungszentrum und die dort stattfindenden Events zur Bereicherung so vieler Aspekte des Lebens und der

Wirtschaft in der Kommune bzw. Region machen. Politiker verfolgen sehr viele unterschiedliche Ziele, die wir alle ins Kalkül ziehen sollten, wenn wir unsere Botschaften an die Politik gestalten.

Schließlich müssen wir dafür Sorge tragen, dass die Politik versteht, wie wettbewerbsintensiv unsere Branche ist. Das erfordert laufende Investitionen, damit wir weiterhin mit anderen Destinationen konkurrieren können. Denn gerade heute drängen viele neue und modernisierte Veranstaltungszentren auf den Markt – und jede heißt neue Konkurrenz. Unter diesen Umständen können nur diejenigen, die in der Lage sind, hochkarätigen Service und Top-Fazilitäten anzubieten, überleben und die von ihnen erwarteten Vorteile schaffen.

Ob die Kommunen – und auch wir – es mögen oder nicht, der Staat ist unser langfristiger Partner in diesem Geschäft. Es ist wichtig, dass wir darum bemüht bleiben, das Verständnis und die Unterstützung der staatlichen Stellen für die laufend benötigten Investitionen zu gewinnen. Denn nur so können wir weiterhin all die Vorteile liefern, die die Kommunen von uns gewohnt sind.

Barbara Maple ist Präsidentin der International Association of Congress Centres (AIPC); Präsidentin des Vancouver Convention & Exhibition Centres; Präsidentin des Joint Meetings Industry Council (JMVIC) sowie Vorsitzende des World Council for Venue Management (WCVM)