

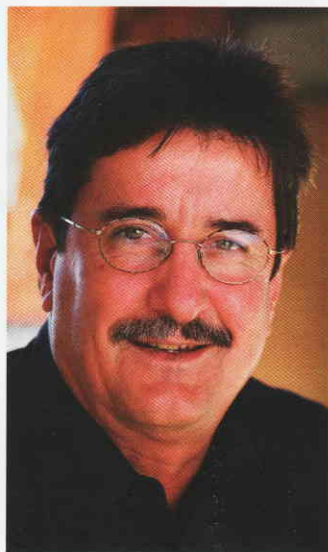
AIPC-MEMBERS IM PORTRÄT

Congress Center: Ist das Modell entwicklungsfähig?

Auszüge einer Rede von Geoff Donaghy, Managing Director of the Cairns Convention Centre, Australia.

Während die Zahl und die Leistungsfähigkeit von Kongresszentren weltweit weiter steigt, diskutieren viele der Betreiber erneut deren Betreibermodelle. Traditionelle Ansätze in Bereichen wie Finanzierung und Management sind dabei nicht immer in der Lage die komplexen Auswirkungen neuer Wettbewerbsbedingungen und die Erwartungshaltungen ihrer Betreiber umzusetzen.

Die erweiterten Kapazitäten sowie die verbesserte Qualität der Veranstaltungsorte hat in den letzten Jahren so etwas wie einen vom Käufer bestimmten Markt („buyers market“) geschaffen. Für viele Auftraggeber ist dies ein grundlegender Gesichtspunkt, da die Ertragskraft eines z.B. jährlich stattfindenden Kongresses einen beträchtlichen Gewinnanteil eines Unternehmens ausmacht. Dadurch können die Unternehmen wiederum bessere Leistungen für ihre Mitglieder garantieren. Gleichzeitig sind sich die Unternehmen mehr denn je ihrer wirtschaftlichen Gewinne bewusst. Manager von Kongresszentren suchen derzeit nach neuen Wegen um sich diesen Herausforderungen zu stellen. Die



entscheidenden Fragen sind: Wie sind wir an diesen Punkt gelangt und wohin führt die Reise?

Die erste Generation der selbständigen Zentren wurde gewöhnlich unter Berücksichtigung von Public Ownership – Public Management gebaut und betrieben. Innerhalb dieses Modells wurden die Entwicklungs- sowie die laufenden Kosten der Einrichtungen auf Basis der zunehmenden Gewinne, die durch die Events erwirtschaftet wurden,

betrachtet. Um die Expertise im Managementbereich zu stärken, wurden im nächsten Schritt auch private Betreiber hinzugezogen – man könnte dieses Modell Public Ownership – Private Management nennen. Ein Ergebnis dieser Veränderung war die Einführung von outgesourceten Management Verträgen sowie Joint Ventures.

Derzeit befinden wir uns am Anfang einer dritten Phase. Regierungen erkennen nach wie vor die Bedeutung attraktiver Kongresse. Sie müssen aber auch verstärkt ein Spagat machen zwischen erhöhtem finanziellen Bedarf, dem Wunsch finanzielle Risiken zu teilen sowie dem Druck, die Beteiligung der öffentlichen Hand zu reduzieren.

Es ist aber durchaus die wachsende Bereitschaft zu erkennen, kreative Initiativen zur Schaffung oder Erweiterung von Kongresseinrichtungen zu erproben, um einerseits Kosten zu steuern und andererseits die Konkurrenzfähigkeit von Ländern und Städten zu gewährleisten. Um die Finanzierung durch den privaten Sektor zu erreichen, basiert einer der neuen Ansätze darauf,

öffentliches Kapital zu streuen. Realisiert durch langfristige öffentlich-private Partnerschaften, sind Kongresszentren unter einem Dach mit Hotels, Casinos und des Einzelhandels die Folge. Der Hotel-Sektor beispielsweise berücksichtigt diese Entwicklung, indem bedeutende Kapazitäten für Konferenzen und Versammlungen innerhalb der eigenen Räumlichkeiten geschaffen werden.

Unsere Branche muss diese Veränderungen erkennen und annehmen. Branchenverbände wie AIPC bieten ein weltweites Forum, in dem Informationen ausgetauscht und Strategien unter Kollegen besprochen werden. Die Herausforderung für uns Facility-Manager ist es, die Balance zwischen Konkurrenz auf der einen Seite und aktiver Zusammenarbeit auf der anderen Seite zu finden, um bestmöglich unsere gemeinsamen Bedürfnisse und Herausforderungen ansprechen zu können. Letztlich wird uns dieser Ansatz in die Lage versetzen, uns erfolgreicher den Anforderungen unsere Branche zu stellen und die Bedürfnisse unserer Kunden besser erfüllen zu können.



palisa.de

Für Liebhaber und Perfektionisten: Palisa.de

Weniger sollte es für Ihre Veranstaltung nicht sein: Anspruchsvolle Architektur, leistungsfähige Technik, individueller Service.

Palisa.de: Das Tagungszentrum für eine Klientel, die auf außergewöhnlich schönes Ambiente genauso Wert legt wie auf professionelle Abläufe. Deren Wünsche auch aus dem Rahmen fallen dürfen: unsere Mitarbeiter sind gerne flexibel.

Palisa.de: Für Veranstaltungen von 10 bis 240 Personen. Mitten in Berlin und doch ohne Parkplatznot, gleichwohl mit Bus und Bahn gut erreichbar.

Palisa.de GmbH · Tagungs- und Veranstaltungszentrum
Im Umspannwerk.Ost · Palisadenstr. 48 · 10243 Berlin
Tel: 030. 49 85 50 - 90 · Fax: 030. 49 85 50 - 91
info@palisa.de · www.palisa.de



Congress Centres: Is the Model Evolving?

Parts of the Speech of Geoff Donaghy, Managing Director of the Cairns Convention Centre, Australia.

As the number and capacities of convention centres continue to grow worldwide, many owners are also revisiting the governance and operational models that support them. Traditional approaches to areas such as funding and management are not always able to meet the combined effects of new competitive demands and owner expectations that are now being placed on centres.

Much of this is being driven by changing industry economics. The expanding capacities and improving quality of convention venues has created something of a "buyers market" over the past few years; this is a primary consideration for centre clients because the profitability of an annual convention is generally a big part of an association's income, allowing them to provide better services to their members. At the same time, associations are more aware than ever of the economic benefit they bring. Convention centre managers are looking for new ways to meet these challenges. The questions are, how did we get to this point, and where will things go from here?

The first generation of purpose built, stand alone centres were generally built and operated under a public ownership/public management model. Under this model, the cost of development and ongoing operations were rationalized on the basis of the incremental economic benefit the facilities created through the events they hosted. The next stage was an evolution in some areas toward private operators being brought in to add management expertise – what might be called a public ownership/private management model. The result was the introduction of outsourced management contracts and sometimes joint ventures.

Now, we're seeing the beginnings of a third phase, and again it's based largely on evolving industry economics. Governments still recognize (or in some cases are just waking up to) the importance of attracting conventions. However, at the same time they are also increasingly faced with competing needs for capital resources, a desire to share and spread financial risk and pressure to reduce public sector involvement in non-core functions and services.


The result appears to be a greater willingness to explore a broader range of creative initiatives to establish or expand convention facilities in order to manage cost while ensuring their countries or cities are not being left behind in this increasingly competitive environment. One of the new approaches is based on trading off public assets, such as surrounding hotel, real estate or retail development rights or casino licenses, in order to finance the construction and management of convention facilities by the private sector. The result is convention centres "under the same roof" with hotels, casinos or retail complexes rather than being separate, stand alone entities as the traditional model would dictate, with relationships for-

malized into long term public private partnerships.


The hotel sector is now also pursuing the conventions area, with major meeting capacity being incorporated into many new hotel development and expansions.

Our industry needs to acknowledge and embrace these changes with industry associations like AIPC providing a global forum where information is read-

ily shared and strategies explored amongst colleagues. The challenge for ourselves as facility managers is to balance a need to compete aggressively while at the same time working together on the best ways to address our common needs and challenges. In the end, this kind of approach will allow us to adapt more successfully to evolving industry demands – and better meet the needs of our customers. <



HOTEL AVENIDA PALACE
LISBOA



The Hotel Avenida Palace is the first Palace ever built in Lisbon as the first Luxury Hotel of the city, completely renovated in 1998. Located at Praça dos Restauradores in the very commercial and cultural heart of Lisbon, the hotel offers quick and easy access to all parts of the city and the surrounding area through its proximity to the city's main means of transport. The Hotel offers 82 rooms, 17 of which are suites. 7 meeting rooms with a capacity until 140 people. Fully air conditioned. Internet wireless in all rooms, public saloons and meeting rooms. Bar, Laundry, Room-service and Parking.

Hotel Avenida Palace
★★★★★

Rua 1º de Dezembro, 123 · 1200-359 Lisboa · Portugal
Tel: 00351 213218100 · Fax: 00351 213422884 · www.hotel-avenida-palace.pt
E.mail: reservas@hotel-avenida-palace.pt · hotel.av.palace@mail.telepac.pt