

REGERINGEN: WILLIGE PARTNERS OF WEIFELLENDE INVESTEERDERS?

Congrescentra zijn gewoonlijk het eigendom van overheden. Toch lijkt het alsof die overheden steeds vaker zakenpartners zijn die eigenlijk niet goed weten waarom ze actief zijn in deze business. Ze weten niet goed welke verwachtingen ze zouden moeten hebben, en waarom iemand anders hun rol in dit opzicht niet kan overnemen – liefst eentje in de private sector. Dus waarom participeren ze in de branche, en hoe kunnen ze de investering uit de publieke sector beheren?

Het antwoord op de eerste vraag is tamelijk eenvoudig: ze participeren omdat ze de economische voordelen willen hebben die een centrum met zich meebrengt – en omdat er geen andere investeerders te vinden zijn vanwege de branchespecifieke economische aspecten.

Conferentiecentra zijn doorgaans 'loss leaders'. Verliesposten, in die zin dat hoewel ze zelf meestal niet rendabel zijn, hun aanwezigheid in de gemeenschap een groot aantal andere economische en niet-economische voordelen oplevert voor de gehele plaatselijke economie.

Het probleem is nu: hoe kun je een deel van die voordelen gebruiken om zowel de initiële investering in de faciliteiten als de operationele kosten te dekken? Overheden vormen de enige groep die dit kan bereiken – doordat zij op die voordelen belasting kunnen heffen. Of dit nu specifieke belastingen zijn, zoals de hotelbelasting die in veel delen van de wereld is ingevoerd, of algemene belastingen zoals inkomstenbelasting via de verhoogde werkgelegenheid die dankzij de conferenties werd gerealiseerd, alleen overheden bevinden zich in een reële positie om die inkomsten te innen.

Maar er zijn ook andere redenen aan te wijzen waarom overheden de investeerdersrol zouden moeten hebben. Ten eerste is de aanlooptijd voor veel grotere evenementen zo lang dat geduld is geboden bij de investering. Je investeert vandaag in zaken die pas over een jaar of zeven, acht voordeel opleveren. Weinig private ondernemingen kunnen zo lang op hun winst wachten. Ten tweede hebben sommige van die voordelen geen directe financiële impact, hoewel ze op de lange termijn belangrijk zijn voor de economie. Denk hierbij aan de rol van een centrum bij het bevorderen van de handel, investeringen, professionele ontwikkeling en zelfs het imago van de gemeenschap. Dat zijn allemaal zaken die noodzakelijk zijn voor de welvaart op lange termijn hoewel ze geen directe en meetbare winsten opleveren.

Er zijn dus enkele heel goede redenen waarom overheden zouden investeren in dergelijke faciliteiten, en waarom ze de conferentie- en tentoonstellingsbranche ondersteuning op de lange termijn zouden moeten toezeggen. Met het verstrijken van de jaren echter verdwijnt de initiële motivatie langzamerhand uit het politieke blikveld totdat alleen de jaarlijkse ergernis overblijft

over de verzoeken om kapitaalverstrekking of lopende subsidies. Wat moeten wij – als personen wiens zakelijke toekomst afhangt van de subsidie-bereidheid van de overheid – doen om hun ergernis weg te nemen?

Eén antwoord is dat we onze volksvertegenwoordigers constant moeten herinneren aan de voordelen die de meetingbranche creëert. En uitleggen waarom er overheidsinvesteringen nodig zijn om de branche draaiende te houden. Weer geldt dat de initiële investeerders wel van het concept overtuigd waren. De wisseling van de politieke wacht gaat echter vaak snel en elke nieuwe groep overheidsfunctionarissen en politiek leiders moet opnieuw worden uitgelegd hoe die rekensom in elkaar steekt. Het collectieve geheugen dient telkens te worden opgefrist.

Hierbij moeten we niet vergeten dat hoewel de financiële voordelen aanzienlijk zijn, het niet alleen gaat om de overheidsinkomsten. Het gaat ook over gemeenschaps- en economische ontwikkeling. Gezien de grote rol die een centrum en zijn evenementen spelen bij de verbetering van de sociale en zakelijke gemeenschap. Politici hebben veel items op hun agenda's, en we moeten al die aspecten meenemen in onze boodschap naar die politici.

Ten slotte moeten we er voor zorgen dat ze begrijpen dat deze branche zeer competitief is. Dat houdt in dat de investeringen structureel moeten zijn om te kunnen blijven concurreren met andere bestemmingen. Met name de laatste jaren komen er telkens weer nieuwe en opgewaardeerde faciliteiten op de markt, en dat zijn allemaal concurrenten. In deze omstandigheden kunnen alleen de faciliteiten die superieure diensten bieden in een hoogwaardige omgeving overleven en de gewenste voordelen opleveren.

Dus of ze (of wijzelf) het nu wel of niet leuk vinden, overheden vormen een langetermijnpartner in deze business. Het is van groot belang dat we ons inspinnen om hun begrip en steun te krijgen voor de vereiste structurele investeringen, want alleen op die manier kunnen we al die voordelen blijven genereren waar de gemeenschap inmiddels op rekent.

Barbara Maple
is de President van de International Association of Congress Centres (AIPC);
President van het Vancouver Convention & Exhibition Centre
President van de Joint Meetings Industry Council (JMJC)
en Voorzitter van de World Council for Venue Management (WCVM)
secretariat@aipc.org www.aipc.org