



**Kishore Mahbubani:** Im asiatischen Jahrhundert muss der Westen seine Komfortzone verlassen.  
Kishore Mahbubani: In the Asian century the west has to **leave its comfort zone**.

# Neue mentale Landkarten

Für ihr 50. Jubiläum wählt die **AIPC** bewusst Singapur. Links Indien, rechts China – die Delegierten studieren die neuen Wirtschaftsmächte und Mitbewerber.

■ **Suntec.** „Das ist erneut ein prima Jahr für die AIPC gewesen“, eröffnet Präsident Edgar Hirt die 50. Jahrestagung der International Association of Congress Centres, die heute 160 Mitglieder in 53 Ländern eint. Ein halbes Jahrhundert sei für einen Verband einer jungen Branche ein „Wunder“, findet Hirt. Zumal wenn der Geschäftsführer des CCH Hamburg an die „riesigen Veränderungen“ denkt, sei es in Technologie und Kommunikation oder in der Erwartung der Teilnehmer. Den Ansprüchen der 130 AIPC-Delegierten trägt das Programm vom 29. Juni bis 2. Juli 2008 Rechnung. Hirt: „Wir haben hervorragende Redner eingeladen und ein Programm gestaltet, das den Blick nach vorne schärft statt zurück.“

„Leben und Geschäft sind in einem kontinuierlichen Wandel“, bekräftigt Ho Kuan Ping und beschwört die Delegierten: „Alles was Sie sich vorstellen können, kann real werden!“ Der Executive Chairman von Banyan Tree Holdings rät den Centerchefs, ihren Kunden unerwartete und einzigartige Erlebnisse zu beschreiben und diese mit der Marke zu verknüpfen.

Wie das geht, zeigen seine elf Ressorts. „Antizipieren Sie die Herausforderungen des Marktes“, mahnt er und macht gleich eine aus: den Aufstieg der asiatischen Mittelschicht.

Diese hat Kishore Mahbubani bereits in seinem Bestseller beschrieben. „The New Asian Hemisphere: the irresistible shift of global power to the east“ nennt er auch seinen Redebeitrag, den er mit einer Provokation beginnt: „Können Asiaten denken?“ Der Professor der Lee Kuan Yew School of Public Policy lässt keinen Zweifel: „Die Asiasten haben die westlichen Erfolgsrezepte aufgesogen und verstanden; von freien Märkten bis zur Umarmung von Wissenschaft und Technologie. Ihr Aufstieg ist nicht zu stoppen!“ Bis 2015 heißen drei der größten Wirtschaftsmächte China, Indien und Japan. Mahbubani rät Europa: „Der Westen muss aus seine ‚Komfortzone‘ treten und neue mentale Landkarten entwickeln, um den asiatischen Aufstieg zu verstehen.“

**Im Praxisunterricht** der Session „Business in Asia“ heißt das für Hans Friis: „Verstehen Sie

die lokale Kultur. Bauen Sie Beziehungen in politischen und geschäftlichen Kreisen auf.“ Er muss es wissen, denn die Brähler ICS Konferenztechnik AG ist seit 50 Jahren auf dem Markt, davon 20 Jahre in China. Das Einlassen auf lokale Gepflogenheiten koste schon einmal Überwindung, gesteht der Executive Director und trägt den Zuhörern Gesangsstunden auf, denn „Karaoke ist ein bevorzugter Zeitvertreib!“ Und das sei ein kleines Opfer in Anbetracht der neuen Konkurrenz im Osten.

„China errichtet Gebäude um der Gebäude Willen – getreu dem Motto ‚baue, und sie werden kommen‘“, beobachtet Mike Kelly. Der Manager des neuen China National Convention Center (CNCC) in Peking berichtet von 50 Venues mit über 100.000 qm im Bau. Immerhin schränkt Kelly ein, dass der Kongressmarkt komplexer, subtiler und westlicher ist und sieht einen Mangel an qualifizierten Fachleuten mit internationalem Background.

Das lässt Pavithran Nambiar vom Hyderabad International Convention Centre zum Mikrofon greifen. „Unsere Infrastruktur ist >>>



Photos: AIPC

# Participation creates Meetings.

**Meeting creates Understanding.** Understanding creates Networking. Networking creates Experience. Experience creates Knowledge. Knowledge creates Technology. Technology creates Convenience. Convenience creates Well-being. Well-being creates Feeling. Feeling creates Motivation. Motivation creates Participation!

## New mental maps

**For its 50th anniversary the AIPC deliberately chose Singapore. On the left India, on the right China – delegates studied the new economic powerhouses and competitors.**

■ **Suntec.** "This has again been a banner year for AIPC," says President Edgar Hirt, opening the 50th annual assembly of the International Association of Congress Centres, with 160 members in 53 countries today. Half a century is a "miracle" for a young industry's trade association, believes Hirt. Particularly when the Managing Director of the CCH Hamburg considers the "huge changes", whether in technology and communication or in participants' expectations. The expectations of AIPC delegates have been taken into account in the programme from 29 June to 2 July 2008. Hirt: "We have secured a very prominent group of keynote speakers and developed a corresponding program that will promote future thinking, rather than simply reflecting on past developments."

"Life and business are in continuous change," states Ho Kuan Ping and extols delegates: "Everything you can imagine can be real!" The Executive Chairman of Banyan Tree Holdings advises centre heads to provide their customers with unexpected and unique experiences and link these with the brand. How this is done can be seen in his eleven resorts. "Anticipate the challenges of the market," he warns and immediately pinpoints one: the rise of the Asian middle class. It has already been described in Kishore Mahbubani's bestseller. "The New Asian Hemisphere: the irresistible shift of global power to the east" is the title of his talk, which he kicks-off with >>

CIM 4/2008

[www.austrian.com](http://www.austrian.com)  
[www.acv.at](http://www.acv.at)  
[www.messecongress.at](http://www.messecongress.at)  
[www.vienna.convention.at](http://www.vienna.convention.at)

**Vienna**  
[www.vienna.info](http://www.vienna.info)  
*waits  
for you*

# FOCUS ON ASIA



Benchmark Singapur: Die Delegierten wagen einen Blick.  
Benchmark Singapore: Delegates risk a peek.

15 Jahre hinter China zurück, aber wir stehen vor denselben Problemen, wenn es ums Personal geht“. Die Suche nach dem GM für New Delhis 2010 eröffnendes Kongresszentrum ist in vollem Gange. Die Position ist auch deshalb schwierig zu besetzen, weil in die Stellenbeschreibung CVB-Aufgaben fallen. „Wir haben noch keine Convention Bureaus – diese Arbeit machen wir, die Centres“, betont Nambiar und befindet: „Beide Länder sind im Bau.“

Das beruhigt Jacquie Rogers nicht wirklich. Auch wenn sie mit dem Convention Centre Liverpool ein nagelneues Produkt managt, schwant ihr ein Kampf um Marktanteile. „Es ist großartig zu sehen, was passiert. Wenn es um Asien geht, haben hier einige von uns einen Weckruf bekommen!“ In der Tat. Auch wenn 84 Prozent der Kongresszentren einen Zuwachs verzeichnen, sind nur 42 statt 55 Prozent wie im Vorjahr zuversichtlicher, wenn »

## New mental...

a provocation. “Can Asians think?” The professor at the Lee Kuan Yew School of Public Policy has no doubts. “Asians have absorbed and understood Western best practices from the free market to the embrace of science and technology. Their rise is unstoppable!” By 2015 three of the world’s largest economic powers will be China, India and Japan. Mahbubani urges Europe: “Westerners need to step outside their ‘comfort zone’ and prepare new mental maps to understand the rise of Asia.”

**In the practical session** of “Business in Asia” this means for Hans Friis: “Understand the local culture. Develop relationships in political and business circles.” He should know, since Brähler ICS Konferenztechnik AG has been on the market for 50 years, 20 of those in China. Adapting to local customs costs effort, admits the Executive Director and confesses: “Karaoke is a preferred pastime!” It is a small sacrifice in light of the new competition.

“China is building for the sake of building - build and they will come,” observes Mike Kelly. The Executive General Manager of the new China National Convention Centre (CNCC) in Beijing reports that 50 venues with over 100,000 sq. m. are in construction. At least Kelly notes that the convention market is more complex, more subtle, more western in concept and sees a shortage of qualified managers with international background.

This sparks Pavithran Nambiar from Hyderabad International Convention Centre to grab a microphone. “Our infrastructure is 15 years behind China, but we face the same problem when it comes to staff.” The

headhunt for New Delhi’s conference centre planned for 2010 is in full swing. The position is difficult to fulfil because the job profile includes CVB tasks. “We don’t have convention bureaus yet – this is still done by us, the centres,” emphasises Nambiar and believes that “both countries are under construction.”

This does not really reassure Jacquie Rogers. Even though she manages a brand new venue, the BT Convention Centre Liverpool, she senses that there will be a struggle for market shares. “It’s great to see what is going on. When it comes to Asia some of us must have had a wake-up call!” They have. Even though 84 percent of conference centres recorded growth, only 42 instead of last year’s 55 percent are more confident in business prospects. In the second Industry Outlook Survey 2008 the 103 surveyed named “more competition from other centres” as the greatest challenge for the next three years from a market perspective.

And this will remain so, as they predict over-capacity for the next decade. The other major issue is sustainability. 90 percent see here increasing interest and 70 percent already have put green policies into practice. Only every tenth centre however has had to mention green aspects in its bids till now.



**Edgar Hirt:** Den Blick nach vorne schärfen!  
Edgar Hirt: Sharpen your **focus on the future!**

Photo: AIPC

**Mike Kelly** trifft auf **Carol Wallace** oder Peking auf San Diego. Die AIPC vereint die Welt.

Mike Kelly meets Carol Wallace or **Beijing meets San Diego**. The AIPC unites the world.



Photo: AIPC

es um ihre Geschäftsaussichten geht. Im zweiten Industry Outlook Survey 2008 nennen die 103 Antwortenden „mehr Wettbewerb durch andere Kongresszentren“ als die größte Herausforderung aus Marktsicht für die nächsten drei Jahre. Und das soll so bleiben, denn für die kommende Dekade rechnen sie mit Überkapazitäten. Das andere große Thema ist die Nachhaltigkeit. 90 Prozent sehen hier ein wachsendes Interesse und 70 Prozent haben bereits grüne Richtlinien. Allerdings hat sich bisher nur jedes zehnte Kongresshaus grünen Auflagen in Bids zu stellen.

**An runden Tischen** werden die Ergebnisse analysiert. Ganz nach dem Geschmack von Vordenker Michel Maugé von m:con Mann-

heim. „Wir haben an unserem Tisch vortrefflich diskutiert. Keiner von uns wollte zum Mittagessen“. Vom Essen abgehalten haben ihn der sich verschärfende globale Wettbewerb und die hitzige Diskussion um Dienstleistungen. Sein Credo teilt Jacquie Rogers: „Service ist essentiell!“ Sie freut sich über den dreitägigen Anschauungsunterricht im Suntec Singapore. „Wir können viel vom den Asiaten lernen. Dienste zu leisten, zählt zu ihrer Kultur.“

Nur wie sind in Anbetracht des Fachkräftemangels qualifizierte Mitarbeiter zu finden und zu halten? Für Tham Lee King vom Kuala Lumpur Convention Centre (KLCC) ist Education der Schlüssel. Die Direktorin Finance & Administration glaubt an den ROI der AIPC-Konferenz. „Wir sind hier zu zwölf – an jedem Tisch sitzt mindestens einer von uns. Es ist sehr fruchtbar für uns.“ Der Nutzen von Meetings ist denn auch die Antwort auf die explodierenden Energiekosten, die weitere Fragen aufwerfen: Wenn die Kongressbudgets nicht proportional zu den Kosten steigen, wo wird dann gespart? Oder eben: Könnte wegen der steigenden Flugpreise sogar die Zahl der Tagungen sinken oder die der Teilnehmer?

Zumal wenn die Nachhaltigkeit hinzukommt. „Der Umweltaspekt wird bleiben“, meint Jan van den Bosch aus Amsterdam. Die Mailänderin Valeria Guarisco stimmt ihm zu und wünscht sich einen Standard für Kongresszentren. Woraufhin Rémy Crégut aus Montreux ein Benchmarking „Green Convention Centres“ vorschlägt. Dabei fragen sich die drei wie alle anderen: Warum wird im Suntec so runtergekühlt? Und wieso werden in den Pausen sämtliche Wasserflaschen ausgewechselt – auch wenn sie fast voll sind?

Während den meisten Deutschen, Schweizern und Österreichern das grüne Thema aus den Ohren kommt, saugt Tony Xu alles auf. „Die grüne Herausforderung ist so heiß, aber wir haben noch nicht gelernt, grün zu handeln“, gesteht der Direktor Business Development vom CNCC Peking. „Unsere Hardware ist grün, nun muss die Software folgen.“ Alles, was er hört, notiert er eifrig. Zuhause gibt er es an seine Mitarbeiter weiter und die an ihre Lieferanten. Xu: „Der Kongress ist sehr gut. Die Inhalte sind sehr hilfreich für uns. Ich werde dieses Wissen nach Peking bringen!“ KH

## New mental...

The results are analysed at a round table discussion. This pleases thinker Michel Maugé from m:con Mannheim. „We had an excellent discussion at our table. None of us wanted to break for lunch.“ Increasing world competition and the heated discussion on services also kept him from eating. His credo is shared by Jacquie Rogers: „Service is essential!“ She is happy with the three days of free lessons from Suntec Singapore. „We can learn a lot from the East. To give service is part of their culture.“

But how are qualified employees to be found and kept when there is such a lack of trained personnel? For Tham Lee King from Kuala Lumpur Convention Centre (KLCC) education is the key. The Director of Finance & Administration believes in the ROI of the AIPC congress. „It is twelve of us - we are at every table. It is very fruitful for us“. The benefits of meetings is the answer to exploding energy costs, which trigger further questions. If conference budgets do not rise proportionally to costs, then where will cuts be made? Or, could rising air travel prices cause the number of conferences or participants to drop?

Especially when ecology is taken into account. „The environmental issue will stay,“ believes Jan van den Bosch from Amsterdam. Milan's Valeria Guarisco agrees and would like to see a standard for conference centres. This prompts Rémy Crégut from Montreux to suggest a benchmark for „Green Convention Centres“. The three ask themselves, as do all the others: Why is it so cool in Suntec? And why are all the bottles of water replaced – even if they are almost full?

While for most Germans, Swiss and Austrians green themes are old hat, Tony Xu is avidly taking everything in. „The green issue is so hot, but we have not learnt to operate green,“ admits the Director of Business Development from CNCC Peking. „Our hardware is built green, now the software has to follow.“ Everything he hears he diligently writes down, gives it to his employees and they pass it on to their suppliers. Xu: „The conference is very good. The education is very valuable for us. I will bring this knowledge back to Beijing.“ KH

[www.aipc.org](http://www.aipc.org)  
[www.mahbubani.com](http://www.mahbubani.com)