

Tagungen und Kongresse: Mehr als nur Geld

In der Regel richtet sich die Debatte über die Vorteile der Tagungsbranche hauptsächlich nach den wirtschaftlichen Effekten, nämlich nach den Ausgaben der Veranstalter und Tagungsteilnehmer, und wie sich diese in der lokalen Wirtschaft auswirken.

Tatsächlich hat man in den letzten Jahren viel Zeit und Energie darauf verwendet, zuverlässige und einheitliche Schätzmethode für diese Effekte zu entwickeln, da zunehmend von den Tagungsstätten verlangt wird, dass sie ihren ökonomischen Nutzen sowie die von ihnen erwirtschaftete Rendite auf staatliche Investitionen dokumentieren.

Bei Tagungen und Kongressen geht es jedoch um viel mehr als die bloße Umwegrendite; allzu oft dabei wird uns der Blick für die enorm wichtige Rolle getrübt, die Meetings und Events in der Wirtschaft, im Handel, bei den Investitionen sowie in der beruflichen Entwicklung spielen. Letztendlich jedoch überwiegen diese nicht-finanziellen Vorteile häufig bei weitem den finanziellen Aspekt, weswegen sie bei jeder Diskussion des durch unsere

Branche geschaffenen Mehrwerts berücksichtigt werden müssen.

Im Folgenden zähle ich einige der wohl weniger offensichtlichen Vorteile auf:

Meetings heißen Touristen

Tagungen und Kongresse ziehen viele Besucher an, die sich ansonsten wohl nie für die jeweilige Destination entschieden hätten. Aufgrund der Veranstaltung nun einmal dort angekommen, erfahren sie, was die Destination alles zu bieten hat. Umgekehrt bekommt die Destination die Möglichkeit, die Tagungsteilnehmer zu einer Verlängerung ihres Aufenthaltes zu überreden. Der Tourismus vor und nach einer Tagung ist ein etabliertes Phänomen, das bei fast jeder Veranstaltung mehr oder weniger zum Tragen kommt.

Als Faustregel gilt, dass die Leute, die am weitesten reisen, am



ehesten auch bereit sind, eine Tagung mit etwas Freizeit zu verbinden und dabei noch mehr Geld dort auszugeben. Nachdem sie die Destination als Teil ihrer Tagung erlebt haben, werden die Teilnehmer viel eher als Freizeittouristen - häufig auch in Begleitung ihrer Familien - wiederkehren.

Meetings heißen Geschäft

Kongresse kurbeln auch die Geschäfte an und bieten eine Plattform für diejenigen, die am Neugeschäft, an neuen Investitionen sowie an Produktwerbung interessiert sind. Das heißt, dass eine Destination, die diese Art von Veranstaltungen ausrichtet, einen Vorteil im Hinblick auf die Geschäftsentwicklung besitzt und auch die Gelegenheit bekommt, von der Anwesenheit hochrangiger Entscheider und potentieller Investoren direkt vor ihrer Tür zu profitieren.

Kongresszentren dienen nicht nur als Treffpunkte. Sie können auch als Schaufenster für lokale Produkte und Investitionsmög-

lichkeiten dienen, noch während sie als Gastgeber für führende Geschäftsleute im Zuge ihrer regulären Geschäftstätigkeit agieren. Darüber hinaus ziehen sie ein Publikum an, das sonst nicht zu erreichen wäre: Ein einziges Treffen einflussreicher Industrieller oder wichtiger Technologieexperten kann einer Stadt mehr Aufmerksamkeit beschern als jahrelange Werbung seitens der örtlichen Wirtschaftsförderer. Die Teilnehmer können aus jedem Arbeitsgebiet kommen, das eine Kommune gern ansprechen möchte; und während sie im Kreise ihrer Kollegen an einer Veranstaltung teilnehmen, sind sie oft viel aufgeschlossener für die Vorteile, die diese Kommune zu bieten hat.

Meetings heißen berufliche Entwicklung

Große Veranstaltungen wie beispielsweise Kongresse haben zum Ziel, die leistungsstärksten Menschen in einem bestimmten beruflichen Gebiet dort zusammen zu führen, wo Informatio-



Meetings heißen berufliche Entwicklung.

nen ausgetauscht und Fortschritte identifiziert werden können. Wenn so etwas geschieht, bedeutet es auch einen riesigen Schub für die jeweiligen Kenntnisse und Fähigkeiten am Veranstaltungsort.

Ein gutes Beispiel hierfür sind medizinische Kongresse. Wenn sich führende Forscher und Praktiker versammeln, untersuchen sie die neuesten Ergebnisse und Verfahren in ihrem jeweiligen Arbeitsgebiet. Sie entscheiden, welche Verbesserungen am wichtigsten sind und welche die zukunftsfähigsten Bereiche sind – kurzum alles, wozu die örtlichen Mediziner gern Zugang hätten.

Wenn man diese Möglichkeit mit der Anzahl der verschiedenen Berufe, Handwerkszweige oder Geschäftsgebiete multipliziert, bekommt man allmählich eine Ahnung davon, wie die Ausrichtung von Tagungen, Kongressen und Ausstellungen zur Förderung der beruflichen Fähigkeiten in der ausrichtenden Stadt bzw.

Kommune beitragen kann!

Meetings verbessern die Lebensqualität

Schließlich kommen wir zu der Rolle, die Kongresszentren und die von ihnen unterstützten Aktivitäten bei der Verstärkung der allgemeinen Lebensqualität in einem Gemeinwesen spielen.

Um zu überleben, braucht ein Gemeinwesen irgendeine Art industrieller Aktivität, vorzugsweise eine, die Geld von außerhalb des Ortes einbringt. Viele solche Industrien haben aber nicht nur positive Auswirkungen, vor allem aus kommunaler oder ökologischer Sicht. Demgegenüber hat das Tagungswesen nicht nur keine schädlichen Effekte für die gastgebende Kommune, es blüht sogar unter den Bedingungen auf, mit denen sich die Menschen gern umgeben möchten – wie zum Beispiel eine ansprechende Umwelt und kulturelle Attribute. Somit liefern Tagungen einen fundierten wirtschaftlichen Grund dafür, diese Bedingungen



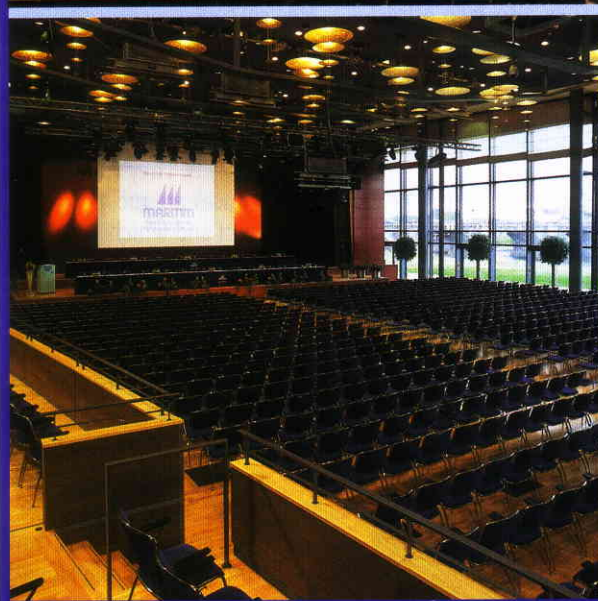
zum Vorteil aller zu unterstützen und noch zu verstärken.

Es geht also um viel mehr als nur das Geld. Und diese vielfältigen Vorzüge gilt es mit zu berücksichtigen, wenn wir überlegen, was die Tagungsbranche für unsere jeweiligen Communities bedeutet!

Barbara Maple ist Präsidentin

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

www.aipc.org



MARITIM
Hotel Dresden

Aufgeschlossen für neue Ziele?

Ab 15. Mai 2006 heißt es in Dresden
„Tagen und Wohnen unter einem Dach“!

Bereits seit Mai 2004 steht das hochmoderne Internationale Congress Center Dresden für Veranstaltungen mit bis zu 6.800 Personen zur Verfügung. Mit direkter Anbindung wird nun das neue **MARITIM** Hotel Dresden seine Pforten öffnen:

Ein luxuriöses Hotel mit edlem Design und exklusivem Komfort. Hotel und Congress Center bilden als harmonische Einheit einen einzigartigen Rahmen für Ihre Veranstaltungen, Kongresse und Präsentationen.

Besuchen Sie uns auf der IMEX! Halle 8, Stand C 500

MARITIM Hotel & Int. Congress Center Dresden · Devrientstraße 10-12
01067 Dresden · Telefon 0351 216-0 · Telefax 0351 216-1000
info.dre@maritim.de · www.maritim.de

AIPC Column by Barbara Maple

Meetings and Congresses: More than just money

Any discussion of the benefits of the Meetings Industry tends to focus on their economic impact – how much planners and delegates spend, and how that all translates into the community economy. In fact, considerable time and energy has been devoted in recent years to the process of developing reliable and consistent estimates of these impacts as centres are increasingly called upon to demonstrate their value and the return they generate on government investment.

But meetings and conventions are about much more than simply generating visitor spending – and we all too often lose sight of the overwhelming importance of the role they play in business, trade, investment and professional development. In the end, these non-financial benefits often far outweigh the financial side, and need to be factored into any discussion about what makes this industry worthwhile.

Here are some of the benefits that may be a little less obvious:

Meetings mean tourists

Meetings and conventions attract many visitors that would otherwise never have chosen to come to that particular destination. Having come for the event, they get to see what the destination has to offer – and the destination gets the chance to sell them on an extended stay. Pre and post conference tourism is a well-established phenomenon, and accompanies practically every event to some extent or other.

The general rule is that people who travel the furthest are most likely to combine a meeting with some leisure time, and spend even more money doing it. And having experienced the destination as part of their meeting experience, delegates are much more likely to return as leisure visitors, often with their family in tow.

Meetings mean business

Conventions also generate business activity – and provide a focus for those who are interested



in business development, new investment and product promotion. That means that a community hosting these kinds of events has an edge on business development and an opportunity to benefit from the presence of high level decision makers and potential in-

vestors right on their doorstep.

Convention centres don't just act as meeting places. They can serve as showcases for local products and investment opportunities even as they host business leaders as part of their ongoing activities. They also help attract

audiences that otherwise couldn't be reached; a single meeting of influential business executives or technology specialists can do more to promote a city's exposure than years of promotion by economic development officials. Delegates can represent any field that a community may wish to attract – and when they're attending an event with their colleagues, they're often in a much better frame of mind to appreciate what a community has to offer.

Meetings mean professional development

Large events like conventions are designed to bring the best in any given field together in an environment where information can be shared and progress identified. When this happens, it creates a big boost to local knowledge and skills in any imaginable discipline.

Medical conferences are a great example. When the top researchers and practitioners get together, they're looking at the very latest results and procedures in their respective fields. They're deciding what advances are most

important and which areas are the most promising for the future – in short, everything you'd like the local medical community to have access to.

Now multiply that possibility by any number of different professions, trades or business sectors – and you begin to get the idea of what having meetings, conventions and exhibitions can do to promote the professional skills in a community!



Meetings improve quality of life

Finally, there's the role that convention centres and the kinds of activities they support play in enhancing the overall quality of life in a community.

In order to survive, a community needs some kind of industrial activity, preferably one that brings in money from outside the

local economy. A lot of those industries are less than completely benign, particularly from a community or environmental perspective. The convention business, on the other hand, does more than simply avoid damaging its host community. It actually thrives on the kind of qualities people typically want around them - things like an attractive

environment and cultural attributes - and provides a sound economic reason to support and enhance these qualities to everyone's advantage.

So there's a lot more than just money at stake - and these varied benefits need to be remembered when we think about what the congress industry means to our respective communities!

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 Chairman of the World Council for Venue Management (WCVM) www.aipc.org

Tagen Sie hier. mal

WOHLRATH ■ WILDERMUTH ■

Die Wüste Negev ist der ideale Ort, um sich einmal grundlegende Gedanken zu machen. Seit jeher. Unter klarem Sternenhimmel sich selbst erfahren. Auf diese Weise runden Sie Ihr Incentive in erstklassigen Hotels und Tagungsstätten perfekt ab. Israel – einzigartige Erlebnisse warten auf Sie.

Sie wollen mehr Informationen über Kongresse und Incentives in Israel?
Melden Sie sich unter www.goisrael.de oder schicken Sie eine E-Mail an info@goisrael.de

 *So alt und doch so jung!*

www.goisrael.de