



Das Québec City Convention Center hat eine Kongress-Halle für 3.500 Personen und kann in 36 Räumen insgesamt 10.000 Teilnehmern Platz bieten.

AIPC

Wechselhafte Großwetterlage

Knapp 150 Teilnehmer aus mehr als 70 Städten trafen sich zur jährlichen Hauptversammlung der International Association of Congress Centres (AIPC). Hauptthemen der Jahrestagung in Québec City waren der demografische Wandel, die größer werdende Schere zwischen Angebot und Nachfrage und neue Herausforderungen für Kongresszentren.

Die Stimmung während der Veranstaltung war insgesamt eher nachdenklich. Die goldenen Zeiten der Meeting-Branche sind erst Mal vorbei. „Die wirtschaftliche Erholung und weltpolitische Entspannung sind zwar inzwischen spürbar“, erklärte Barbara Maple, Präsidentin der Association Internationale des Palais de Congrès (AIPC) zu Be-

ginn der Veranstaltung. Aber „die Auswirkungen von Rezessionen und die weltweit erhöhten Sicherheitsanforderungen“ werden das Tagungsgeschäft verändern und in Zukunft komplizierter machen, prognostizierte Maple der Branche.

Auch Keynote speaker David Baxter vom Urban Features Institute blickte in eine unsichere

Zukunft. Der Bevölkerungsexperte prognostiziert einen tiefgreifenden demografischen Wandel, der dramatische ökonomische Auswirkungen auch für die MICE-Industrie nach sich ziehen werde. Denn nach Berechnungen der Vereinten Nationen werden in Asien Mitte dieses Jahrhunderts 1,4 Milliarden Menschen mehr als heute leben. In Lateinamerika wird die Bevölkerung um 246 Millionen zunehmen und in Zentralafrika wird sich die Kopfzahl bis 2050 von heute 112 Millionen auf 309 Millionen nahezu verdreifachen. Gleichzeitig werden die Einwohnerzahlen in Europa und Japan sinken. Und der Anteil der über Sechzigjährigen wächst im gleichen Zeitraum von weltweit 11 Prozent auf 26 Prozent.

Parallel zu dieser Entwicklung nimmt der Druck, Geld von den Arbeitenden auf die Rentner zu verteilen, in Ländern mit sinkenden Bevölkerungszahl zu. Wachstum wird gedämpft, Wirtschaftslokomotiven wie Japan und große EU-Länder werden hinter neue und andere Wirtschaftszentren zurückfallen. Die ökonomische Landkarte auch der MICE-Branche müsse dann völlig neu gezeichnet werden, sagt der Bevölkerungsexperte voraus.

Probleme hält nicht nur die Zukunft für die Meeting-Branche bereit. Immer mehr Kongresszentren werden gebaut, „das Angebot wächst stärker als die Nachfrage“, fasst John Christison, CEO des Washington State Convention & Trade Centre die aktuelle Entwicklung zusammen.

Québec City

Québec City am St. Lorenz-Strom ist eine sehr geschichtsträchtige Stadt mit ausgesprochen europäischem Charakter. Die hochaufragenden Türme des Chateau Frontenac dominieren die Skyline. Enge Straßen führen auf steilem Weg hinunter in die „Lower Town“, wo die meisten Restaurants zu finden sind. Die Altstadt von Québec ist mit ihrer Zitadelle, den Steinmauern und den Schutzwällen die einzige befestigte Stadt nördlich von Mexiko und ein Weltkulturerbe der UNESCO.



Die hochaufragenden Türme des Chateau Frontenac dominieren in Québec City die Skyline.

Außerdem nimmt deren Größe kontinuierlich zu, während die Größe der Meetings andererseits tendenziell schrumpft. Der Druck auf die Anbieter verstärkt sich, resümiert Christison. Das Überangebot an Tagungsfazilitäten führe nicht nur zu ständig

steigenden Servicewünschen, sondern auch zu immer neuen Rabattforderungen.

Keynote Speaker John Parke von Leadership Synergies und Didier Scaillet, Director von Meeting Professionals International (MPI) plädierten deshalb in Québec für Angebote zur Erfolgskontrolle einer Veranstaltung und für eine enge Zusammenarbeit mit den Nachfragern. Denn wenn der Erfolg einer Tagung nicht belegt werden kann, ist die Konsequenz klar, hat Didier Scaillet beobachtet. „Wer nicht über den Wert eines Kongresses reden kann, redet über die Kosten.“ Auch John Parke sagt Angeboten, die die Frage nach dem Return On Investment (ROI) von Tagungen beantworten, eine große Zukunft voraus. Wissenstransfer reiche als Begründung für die Kosten einer Tagung einfach nicht mehr aus. Zunehmend müsse unternehmensintern danach belegt werden, dass der Know-how-Transfer tatsächlich auch erfolgt, und die Budgetierung gerechtfertigt gewesen sei.

Grundsätzlich wird das Geschäft also eher schwieriger als leichter. In dieser Hinsicht waren sich fast alle Tagungsteilnehmer einig. Aber trotz aller Unsicherheiten bleibt eines sicher, zog David Baxter am Ende ein für

In einer ökonomisch immer vernetzteren Welt werden Kongresse und Tagungen prinzipiell immer wichtiger.

die Branche beruhigendes Fazit. „Sich zu treffen und Erkenntnisse zu verifizieren wird auch in Zukunft auf Meetings passieren und kann nicht durch elektronische Kommunikationsmittel ersetzt werden.“ Das Internet sei nichts anderes als das ultimative Telefon, konstatiert Baxter leidenschaftslos. Und in einer ökonomisch immer vernetzteren Welt würden „Kongresse und Tagungen prinzipiell immer wichtiger“.

Die nächste AIPC-Jahrestagung findet vom 16. bis 19. Juli 2006 in Montpellier statt. DM

Annual Conference Québec 2005 reports and presentations www.aipc.org

David Baxter (The Urban Features Institute): A Changing Environment (available shortly)

John Christison (Seattle): Trends that are Impacting Business in North America

Didier Scaillet (MPI): Trends in the Meetings Industry

Rod Pilbeam (VMA): Designing New Models

Marcia Lyons (Calgary): Planning for the Coming HR Crisis (available shortly)

Michael Closier (Glasgow): New Business Opportunities for Congress Centres

Edgar Gnanou (Paris, Palais des Congrès): Managing and Evaluating Performance

John S. Parke (Leadership Synergies): Evaluating and Responding to New Market Dynamics

Edgar Hirt (Munich): Seven Centers: Reaching our Markets: New Tactics for Assessing the Client

Laurent Chiron (Paris Expo): Reaching our Markets

José Miguel Ayerza (San Sebastian): New Tactics for Assessing the Client

Paul D'Arcy (Perth): Launching a New Product

David Cotton: E-Marketing

Jean-Paul de Lavison (JPdL): Helping Shape the Delegate Experience

Tim Husbands (Belfast): Stakeholder Management: Managing Community Expectations and Interactions

Fred Sainz (San Diego): Managing Community Expectations and Interactions

Clare Amsel (Athens): Managing Community Expectations and Interactions

The AIPC Board of directors for the next two years:

President: Barbara Maple, Canada

Vice President: Edgar Hirt, Germany

Treasurer: Edgar Gnanou, France

Directors: Steve Piper, UK
Geoff Donaghy, Australia

Marisa Marin, Spain
Antti Vihinen, Finland