

Nutzen- statt Kostendiskussion

Die goldenen Zeiten der Meeting-Branche sind erst Mal vorbei. Während der jährlichen Hauptversammlung der International Association of Congress Centres (AIPC) war die Stimmung insgesamt eher nachdenklich als euphorisch. Wirtschaftliche Erholung und weltpolitische Entspannung seien zwar inzwischen spürbar, fasste AIPC-Präsidentin Barbara Maple den dominierenden Megatrend zusammen. Aber demografischer Wandel und die immer größer werdende Schere zwischen Angebot und Nachfrage stellen Kongresszentren vor große Herausforderungen.

Der Bevölkerungsexperte David Baxter prognostizierte während der AIPC-Jahrestagung in Québec City dramatische demografische Veränderungen mit weitreichenden Konsequenzen auch für die MICE-Industrie. Wirtschaftslokomotiven wie die EU oder Japan werden hinter neue Ökonomiezentren zurückfallen. Denn Bevölkerungsexplosionen in Asien, Lateinamerika und Afrika einerseits und schrumpfende Einwohnerzahlen in Europa und Japan andererseits, werden die ökonomische Landkarte auch der MICE-Branche neu zeichnen, ist sich Baxter sicher.

Probleme hält nicht nur die Zukunft für die Meeting-Branche bereit. Immer mehr Kongresszentren werden gebaut. Das Angebot wächst stärker als die Nachfrage. Die Tagungsimmobilien werden immer größer, während die Meetings tendenziell eher schrumpfen. Deshalb nimmt der Druck auf die Anbieter zu. Nicht nur die Servicewünsche steigen, auch die Rabattforderungen werden immer umfangreicher (Seite 8).

Branchenbeobachter wie John Parke von Leadership Synergies und Didier Scaillet, Director von Meeting Professionals International (MPI) plädierten deshalb in Québec für Angebote zur Erfolgskontrolle. Wissenstransfer reiche als Begründung für die Kosten einer Tagung einfach nicht mehr aus. Und wer nicht über den Wert eines Kongresses reden kann, redet über die Kosten, hat Didier Scaillet beobachtet.

Dirk Mewis, Chefredakteur



Talking benefits instead of costs

For the time being, the golden days are over for the meetings industry. On the whole, the mood was pensive rather than euphoric at the annual general assembly of the International Association of Congress Centres (AIPC). AIPC president Barbara Maple summarised the dominant mega trend by saying that although economic recovery and an easing of global political tension were now palpable, demographic change and the widening gap between supply and demand pose huge challenges for conference centres.

At the AIPC gathering in Quebec City, population expert David Baxter forecast dramatic demographic shifts with profound consequences for the MICE industry as well. Economic engines such as the European Union or Japan will fall behind new economic hubs. Baxter is certain that population explosions in Asia, Latin America and Africa on the one hand and shrinking population figures in Europe and Japan on the other will also redraw the economic map for the MICE sector.

The future holds out problems not only for the meetings sector. More and more conference centres are being built, supply is expanding faster than demand. Conference facilities are getting bigger, while meetings are tending to be downsized. This is stepping up the pressure on suppliers. Not only are service requests increasing, demands for discounts are also becoming more widespread (page 12).

Industry observers like John Parke from Leadership Synergies and Didier Scaillet, Director of Meeting Professionals International (MPI) therefore called in Quebec for ways to monitor event success, saying the transfer of knowledge is simply no longer enough to justify the costs of a meeting. And people who can't talk about the value of a congress talk instead about the costs, so Didier Scaillet has observed.

Dirk Mewis, Editor-in-Chief



■ Das multifunktionale Veranstaltungszentrum für Kongresse, Tagungen, Messen, Seminare und Kultur ■ Von 5 bis 1500 Teilnehmer ■ Individuelle Betreuung, perfekte Organisation und modernste Technik ■ Verkehrsgünstig direkt an Autobahn und Flughafen, S-Bahn und Stadtbahnanschluss, in 12 Min. in Stuttgart-City ■ Komfort-Hotels in unmittelbarer Nähe ■ Sprechen Sie mit uns oder fordern Sie unsere Unterlagen an:

70771 Leinfelden-Echterdingen ■ Bahnhofstraße 61 ■ Telefon: 0711/75 85 75 - 0
■ Telefax: 0711/75 85 75 - 339 ■ E-Mail: info@filderhalle.de ■ www.filderhalle.de

Unsere Halle gehört Ihnen! Für Ihre Tagung wie geschaffen.