

IMEX tanulmány a szervezeti piacról: fejlődés és újabb kihívások

Előzetes összegzésként elmondható, hogy az európai szövetségek, egyesületek szervezői (az ún. meeting planner-ek) tevékenységük kapcsán komoly teljesítményről, növekvő optimizmusról és nagyobb költségellenőrzésről számolnak be, továbbá arról, hogy az eseményeken tapasztalható magasabb részvételi arány mekkora lendületet jelent munkájuknak.

Az IMEX által második alkalommal végzett, a szervezeti ülések piacát elemző éves felmérése szerint a 2004-ben tapasztalt növekvő résztvevői hajlandóság továbbra is javult és a következő évben is ez a tendencia valószínűsíthető.

A júliusban végzett e-mailes kutatásban 13 ország több mint 100 nemzetközi szervezetet képviselő vezetője vett részt.

Egy évvel ezelőtt a válaszadók 56 százaléka látta úgy, hogy a konferenciáikon, kongresszusaikon való részvétel kisebb vagy nagyobb mértékben növekedett. Ugyanez a mutató idén 64%-ra nőtt, míg 20 százalékuk nem tapasztalt változást ilyen téren. Az előrejelzéseket illetően a válaszadók 69 százaléka gondolja úgy, hogy a növekedés a következő évben is folytatódik majd, miközben 2004-ben valamivel kevesebb, 62% volt az optimisták aránya.

Költségmenedzsment

A szervezetek eseményszervezői belátják, hogy e kedvező trend alakulásában nagy szerepet játszik a szigorúbb költségellenőrzés. A költségek alakulását nagyban befolyásolja a választható desztinációk köre, a célország távolsága, megközelíthetősége és egyre gyakrabban a fapados járatok mennyisége. Természetesen a tárgyalói képesség is nagy szerepet játszik, melynek segítségével jobb szállásárak érhetőek el, illetve a szerényebb, egyszerűbb szálláslehetőség biztosítása a delegátusok egy részének, csakúgy mint elfogadható járulékos költségek – úgy mint étkezések, transzfer stb. – biztosítása.

Fentiek alapján a rendezvényszervezők többsége (60%) a *desztinációs költségek* enyhe mértékű növekedéséről számol be, 21 százalékuk úgy látja, hogy nem változtak, és 16% válaszolta, hogy csökkentek ezen költségek a tavalyi évhez képest.

Ezek a statisztikák figyelmeztetésnek tekinthetőek azon desztinációk és helyszínek részére, amelyek nem akarnak alacsonyabb árkategóriájú szolgáltatásokat biztosítani, különösen azokon a helyeken ahol a biztonsági tényezők miatt további költségekkel is kell számolni.

Az egyik szervező a következőképp foglalja össze az elkerülhetetlen helyzetet: „Egyre élesebb versenyben kell a delegátusokat az eseményekre csábítani, erőfeszítéseinket arra fordítva, hogy ésszerű büdzsé-keretek között maradjunk. Ez gyakran vezet ahhoz, hogy kevésbé drágának tartott desztinációk kerülnek előtérbe (úgy mint Kelet-Európa, India, Thaiföld, Dél-Afrika, Ausztrália), és kevésbé túlzó vendéglátást biztosítunk a kongresszus

résztevőinek. Egy további költségméréselő tényező az egyéni transzfer helyett a tömegközlekedés választása. Egyes esetekben a szervezőség a konferencia időtartamát is csökkentette a kiadások visszafogása végett. A konferenciák átlagos költsége ugyan rengeteg tényezőtől függ (időzítés, helyszín, méret, időtartam stb.), de egy megközelítő adat szerint 100-150 USD között, igényesebb eseménynél 200 USD körül van egy résztvevő egy napra jutó költsége.

Témák

Az előzményeket ismerve talán nem meglepő, hogy az utóbbi évhez képest nem sokat változott a legnagyobb kihívást jelentő témák sorrendje a szervezők szemében. Alapvető fontosságú a minél nagyobb értéket és vonzerőt jelentő események biztosítása, és a tengerentúli résztvevők számának növelése, és nem utolsósorban a különféle országokban a szolgáltatókkal való együttműködés mikéntje.

Nagyobb prioritást élvez továbbá az elektronikus kommunikáció adta lehetőségek jobb kiaknázása, illetve az a törekvés, hogy több fiatal nyerjenek meg az eseményekre.

A szervezők szempontjából visszaesett a naprakészség jelentősége (a MICE piac változásait illetően), csakúgy mint a biztonsággal kapcsolatos kérdések. Ez utóbbi valószínűleg annak tudható be, hogy a legfontosabb tapasztalatoknak már birtokában vannak a szervezők.

Szponzoráció

Jelenleg a szervezőknek csak egy kisebb része tartja fontosnak ezt a kérdéskört, a jövőben mindenesetre komoly szerephez juthat az adománygyűjtés és a szponzori tevékenység. Említésre méltó például az a törekvés, hogy az alacsonyabb jövedelmű országokból érkező résztvevők számát is növeljék a szervezők.

E kérdésnél előkerültek a biztosítással, vízummal, repülőtéri illetékekkel, infrastruktúrával kapcsolatos kérdések a fejlődő országok kapcsán, csakúgy mint a nyelvi korlátok és az európai adószabályok okozta akadályok legyőzése.

A beszámoló alapján a szervezőknek igen sok nehézsége akad egyrészt a szállodákkal, különösen amikor nagy szállodaláncok tagjairól van szó. Rendkívül rugalmatlanok tudnak lenni az árakat és a kialakított szobaszám biztosítását illetően. De gyakori a légitársaságokra vonatkozó panasz is, ahol (különösen ha nem elég méretes a csoport) nem mutatnak semmilyen kooperativitást. Egyes desztinációkban pedig épp ennek ellenkezője figyelhető meg, amikor túlságosan rámenős a szolgáltató még akkor is ha a megrendelő kijelenti, hogy nem érdekelt.

Globális felmelegedés

A jelek szerint a menedzserek egy része elismeri, hogy a hivatásturisztikai szakma többet tehetne a globális felmelegedés és klímaváltozás problémájára válaszolva. Egyes vélemények szerint a szervezeteknek nagyobb szerepet kellene vállalniuk az ökológiával, fenntartható fejlődéssel kapcsolatban. Aggodalomra ad okot például, hogy ha egyes desztinációkban túlságosan magasra kúszik az átlaghőmérséklet, úgy ezek már nem lesznek alkalmasak kongresszusok, ülések megtartására. Sokan úgy vélik, hogy ugyan elfogadják és értik a fenti gondokat, de nem sokat tudnak tenni az ügy érdekében, ugyanakkor egyre nő azok száma, akik támogatják azon kezdeményezéseket, melyek az utazással kapcsolatos szénkibocsátás csökkenését célozzák meg, illetve környezetbarát helyszíneket igyekeznek választani.

A konferenciák időtartama alatt az újrahasznosítás is szerephez juthat, ugyanakkor nyilvánvaló dilemmát jelent, hogy a zöld kezdeményezések többletköltséggel járnak.

Egyik nézet szerint a társadalomnak kellene elfordulnia az olyan helyszínektől, amelyek ugyan luxuskategóriát jelentenek és ezáltal nagyobb figyelmet kapnak, ugyanakkor a környezetre káros hatással vannak.

Végül, de nem utolsósorban az IMEX kutatásból az is kiderül, hogy a szervezeti, szövetségi ülések egyre inkább kereskedelmi jelleget öltenek. Vagyis a potenciális delegátusok megközelítése sokkal proaktívabb és professzionálisabb, míg a résztvevők a befektetésük sokkal nagyobb megtérülését várják, mind költségben, mind időben. A szervezők is sokkal inkább az üzleti életben megfigyelhető standardek szerint dolgoznak. Egy szó mint száz, a szervezeti ülések piaca minden bizonnyal tovább változik.