

«Wir haben die Nase voll von Online»

Am 1. Juli lädt die The Circle Conference zum Neustart von MICE. Organisator Oliver Stoldt redet die Zukunft der Branche nicht schön.



«Wir müssen Konferenzen komplett neu denken»: Oliver Stoldt.

Bild: Corinne Glanzmann

Oliver Stoldt, Sie haben von Anfang an gesagt, die [Circle Conference \(https://circle-conference.com/start\)](https://circle-conference.com/start) vom 1. Juli finde physisch oder gar nicht statt. Warum keine virtuelle oder hybride Konferenz?

Einige Aussteller und Partner haben die vollständige Livedurchführung zur Bedingung für ihre Teilnahme gemacht. Ein hybrides Modell kam für uns nicht infrage. Wir alle haben die Nase voll vom ständigen Online, Zoom und Hybrid. Vorträge und Know-how-Transfer funktionieren zwar auch virtuell, die Emotionen bleiben dabei aber auf der Strecke. Bei The Circle Conference geht es um nichts weniger als die Rückkehr der MICE-Welt – deshalb wollen wir das unbedingt live durchführen. [Anm.: MICE = Meetings, Incentives, Conventions, Events]

Die Konferenz wirbt mit der «Zukunft der Tagungsindustrie». Nun sagen Sie, es werde alles physisch und nichts hybrid stattfinden. Ist das die Zukunft?

Nein, aber das, was sie dort erleben werden, ist die Zukunft. Die Aussteller werden neue Eventformate präsentieren, die die Zukunft der Branche prägen werden.

Nehmen Sie uns doch mit auf eine gedankliche Reise in diese Zukunft.

Ich könnte Ihnen jetzt viel über digitale Konferenzmodelle erzählen, zum Beispiel über Avatare, die für Referenten Vorträge halten. Aber wir sollten dabei den Menschen nicht vergessen. Deshalb bieten wir unter anderem Workshops mit Hans-Jürg

«Schoscho» Rufener zu Mindfulness und Yoga an. Auch werden wir zeigen, wie sich Veranstaltungsorte und Hotels aufstellen müssen, um die neuen Kundenbedürfnisse und Veranstaltungstypen abdecken zu können. Wir müssen Konferenzen komplett neu denken.

Trotzdem: Zu welchem Anteil werden Anlässe in Zukunft digital sein?

Das kommt ganz auf die Veranstaltung an. Beim Flughafen Zürich etwa rechnet man nicht mit einer raschen Wiederaufnahme der internationalen Businessflüge. Die globalen Konzerne haben in der Pandemie realisiert, dass sie 20 bis 30 Prozent Reisekosten einsparen können. Viele globale Konferenzen und Meetings können heute auch online stattfinden.

Gleichzeitig klingt Ihre Aussage von vorhin nach: «Die Aussteller haben die Nase voll von Digital.» Gibt es da eine Diskrepanz zwischen den Interessen der Aussteller und jenen der Grosskonzerne?

Nein, auch Grosskonzerne sind nicht zufrieden, wenn alles nur noch digital stattfindet. Zwar können firmeninterne Blabla-Meetings mit 10 bis 20 Personen problemlos online durchgeführt werden. Aber Kundenveranstaltungen und Produktpräsentationen müssen weiterhin physisch stattfinden. Wenn ich ein neues Produkt vorstelle, zum Beispiel ein neues Auto, wollen es die Kunden anfassen, riechen und erleben können.

In den letzten Jahren hat gerade die Hotellerie enorm viel in die Seminarinfrastruktur investiert. Wurde da eine Überkapazität geschaffen?

Oliver Stoldt (52) ist Inhaber und Alleinaktionär der Premium Management Group Holding AG in Zug, die verschiedene Unternehmungen im Portfolio hält, darunter auch die 2009 gegründete Referentenagentur Premium Speakers. Im Jahr 2002 gründete Stoldt das Internationale Alpensymposium, das er 18 Jahre lang führte. Der Geschäftsmann ist gelernter Koch, ausgebildeter Hotelier und ehemaliger Hoteldirektor in Grindelwald BE und Interlaken BE. Oliver Stoldt ist verheiratet, hat zwei erwachsene Kinder und wohnt in Grindelwald.

Für das Kongressgeschäft der letzten Jahre nicht, denn die Nachfrage war da. Der Schweizer MICE-Markt war um die 1,9 Milliarden Franken gross – pro Jahr. Jede fünfte Nacht war eine MICE-Logiernacht. Jetzt geht der Trend katalysiert durch die Pandemie hin zum Kleinen, zum Dezentralen. Das spricht eher für die kleinen, ländlichen Seminarhotels. Gleichzeitig sind es wie gesagt die kleinen Anlässe, die man leicht wegdigitalisieren kann. Was wiederum eher für die grossen, zentralisierten Anlässe sprechen würde...

Ein Widerspruch.

Ja. Seit den Lockerungen bekommen wir viele Anfragen für kleinere Anlässe mit rund 25 Personen, teilweise für zwei oder drei Tage. Interessanterweise fast alle ausserhalb der Städte. Doch jetzt kommt das Problem: Es kommen zwar nur 25 Personen, der Kunde will aber trotzdem einen 100-Quadratmeter-Raum. Schauen Sie sich mal in der Schweizer Seminarlandschaft um und finden Sie Hotels mit so grossen Räumlichkeiten ausserhalb der Städte...

Wir befinden uns momentan in einer Übergangsphase. Denken Sie, dass dieser Exodus aus den Städten anhalten wird?

Den Trend «hinaus in die Natur» gab es im MICE-Bereich auch schon vor Corona. Green Meetings wurden immer mehr zum Thema. Man trifft sich ausserhalb der Stadt, weil man noch ein entsprechendes Rahmenprogramm will. Ob das in Zukunft immer noch so sein wird, weiss niemand. Wir sehen allerdings eine Bündelung der Kräfte im Markt.

Inwiefern?

Gehen Sie mal auf [Seminarland.ch](https://seminarland.ch/de/) (<https://seminarland.ch/de/>). Unter diesem Label haben sich vier Regionen aus der Ostschweiz – Appenzellerland, St. Gallen-Bodensee, Thurgau und Toggenburg – zu einer MICE-Vermarktungsstelle zusammengeschlossen. Bis vor kurzem war die Ostschweiz MICE-«Entwicklungsland», jeder wurstelte für sich. Jetzt haben sie dort ihre Kräfte gebündelt, alles kommt aus einer Hand. Die machen einen Hammerjob! Es geht nur noch so. Den einzelnen Hotels würde dafür das Geld fehlen. Das Gleiche sehen wir im Tessin, wo Locarno längst nicht mehr gegen Bellinzona und Lugano kämpft, sondern alle auf der Website [Meetings.ticino.ch](https://meetings.ticino.ch/) (<https://meetings.ticino.ch/>) zusammenspannen. Zürich Tourismus hat vor kurzem gemeinsam mit den Messehallen die ACE, die [Arena Convention Expo Zurich](https://www.ace-zurich.com/) (<https://www.ace-zurich.com/>), gegründet. Und in Interlaken [redet man aktuell über eine gemeinsame Seminarregion Oberland](https://www.htr.ch/story/region-interlaken-strebt-eine-gemeinsame-online-plattform-fuer-konferenzen-an-31565.html) (<https://www.htr.ch/story/region-interlaken-strebt-eine-gemeinsame-online-plattform-fuer-konferenzen-an-31565.html>).

Es tauchen neue Player in der Schweizer MICE-Landschaft auf. Sind klassische Destinationen wie Basel oder Genf in Zugzwang?

Ja, und zwar heftig. Basel etwa darf sich allein nicht mehr genug sein und sollte die Fühler in Richtung Baselland ausstrecken. Auch die klassischen MICE-Standorte müssen die Kräfte bündeln, um den Kunden zu signalisieren, dass sie noch da sind. [RELATED]

Sagen Sie bloss, die kleinen Schweizer Regionen machen bald den grossen Playern in Berlin, Paris oder Wien das MICE-Geschäft streitig.

Nein, das glaube ich nicht. Denn seit letztem Herbst beobachten wir noch etwas anderes: Die Staaten, Regionen oder Bundesländer stecken extrem viel Geld in den Re-Start des Kongress- und Konferenzbereichs. Gerade im digitalen Marketing sehen wir gewaltige Investitionen in Google-Ads und eine Aufrüstung im Online-Buchungsbereich.

Das heisst, die grossen ausländischen MICE-Standorte bleiben im Vorteil, weil sie staatlich subventioniert werden?

Genau.

Und wie stehen die klassischen Schweizer MICE-Standorte im internationalen Vergleich da?

Nicht so gut, da sie eine ganz andere Kostenstruktur haben. Die Hotelzimmer in Zürich, Genf oder Basel sind viel teurer als in Barcelona, Prag oder Frankfurt. Dort bekommen wir für Anlässe Hotelzimmer für 90 Euro. Als Tagungspauschale in einem 4-Sterne-Hotel in Berlin bezahlen wir 65 Euro. In der Schweiz liegt die günstigste Tagungspauschale bei etwa 90 Franken.

Das ist nicht neu. Hat Corona diese Problematik noch einmal verschärft?

Ja, denn die grossen Städte im Ausland haben deutlich mehr Hotels und massiv grössere Kongresszentren als die Schweiz. Die buhlen jetzt erst recht um jeden Kunden. Auch mit Dumpingpreisen. Die Preise werden weiter unter Druck kommen.

Gibt es für die Schweiz keine Lichtblicke?

Verraten Sie mir den Lichtblick.

Sauberkeit, Sicherheit?

Die Schweiz hat sicher ihre Vorteile. Sie verfügt über ein gutes ÖV-Netz und setzt schon lange auf Nachhaltigkeit und Natur. Der Schweizer Gast war auch bereit, dafür etwas mehr auszugeben. Aber wer wird in den nächsten Monaten in der Schweiz grössere Veranstaltungen durchführen? Höchstens Schweizer Grosskonzerne. Für ausländische Unternehmen fehlen die Flugverbindungen. Und amerikanische Unternehmen wie Cisco oder Microsoft haben Reisen oder Meetings noch immer untersagt.

Welchen Einfluss hat die verschärfte Konkurrenzsituation auf die Verträge?

Die Unternehmen akzeptieren die Verträge der Hotels nicht mehr ohne Weiteres. Sie verlangen jetzt eine «Corona-Klausel» mit grosszügigeren Stornierungsbedingungen. Früher hiess es, bis 60 Tage vor dem Anlass können Sie noch so und so viele Teilnehmende stornieren. Das akzeptieren die Kunden heute nicht mehr. Das ganze Geschäft hat sich verkompliziert. Es gibt mehr Gesprächsbedarf zwischen Anbietern und Kunden. Letztere fordern mehr Kulanz.

Die Schweiz hat auf die Corona-Krise im internationalen Vergleich mit weniger Einschränkungen reagiert. Könnte daraus nicht doch noch ein Vorteil erwachsen?

Vielleicht. Auf die Gefahr hin, mich bei meinen Kollegen im Gastgewerbe unbeliebt zu machen: Wir können Alain Berset Danke sagen, dass wenigstens die Skigebiete und Hotels geöffnet bleiben durften. Die Schweiz ist ihren eigenen Weg gegangen und hat das sehr gut gemacht. In Deutschland dagegen gibt es noch keine einzige Aussage von einem Politiker über Lockerungen im Tagungs- und Eventbereich. Dort ist seit 1. Mai das Insolvenzrecht wieder in Kraft. Jetzt fallen die Unternehmen um wie die Mücken.

Wie lange können die Leistungsträger in der Schweiz noch durchhalten?

Wenn wir jetzt allmählich wieder hochfahren können, sehe ich die Chance, dass 70 bis 80 Prozent der Hotels und Zulieferer überleben werden. Aber es wird eine Flurbereinigung geben. Was die Veranstalter betrifft, rechne ich mit einer richtigen Erholung erst ab Frühjahr 2022.

Was macht das emotional mit einem, wenn die Planungssicherheit fehlt?

Es zermürbt. Wie Sie vielleicht wissen, habe ich beim Alpensymposium in Interlaken nach 18 Jahren das Ende ausgerufen. Ich hatte einfach keine Lust mehr, alles zu planen, neu zu planen und dann ein drittes Mal neu zu planen. Da geht der Spannungsbogen völlig verloren. Dieser baut sich langsam auf, indem man auf einen konkreten Termin hinarbeitet. Mit jeder Verschiebung wird er abrupt durchschnitten.

Ist das auch der Grund, weshalb Sie sich ganz aus dem operativen Konferenzgeschäft zurückziehen wollen?

Nein, das hat damit gar nichts zu tun. Ich werde mich in Zukunft auf Premium Speakers konzentrieren und die Redneragentur noch globaler aufziehen. Dafür brauche ich noch mehr Zeit und einen klaren Fokus auf das Speaker-Business.

Was raten Sie der Schweizer MICE-Hotellerie?

Investieren Sie in Local Sales und Digital Sales. Bündeln Sie Ihre Kräfte in der Region für geballtes Marketing. Stellen Sie sicher, dass Ihre Websites aktuell sind, Sie einen sauberen Webauftritt haben und jemand das Telefon abnimmt, wenn es klingelt. Und was der Kunde heute nicht mehr verzeiht: Wenn eine Offerte erst nach drei Tagen kommt. Zu Beginn der Krise hatten die Kunden dafür noch Verständnis, aber die Ausreden Kurzarbeit und Corona ziehen nicht mehr.

Das Gespräch führten Mischa Stünzi und Patrick Timmann.

Am 1. Juli 2021 findet im Zürcher Circle Conference Center die **The Circle Conference** statt. Der Event verspricht nichts weniger als die «Zukunft der Konferenz- & Eventplanung» und stellt die neuesten Technologien und hybriden Anlassmodelle für nationale und internationale Konferenzen vor. Der eintägige Anlass wird in Deutsch und Englisch durchgeführt.

Wissenstransfer und Infotainment finden sowohl auf der grossen Bühne als auch in den verschiedenen Veranstaltungsräumen statt. Im Fokus stehen dabei auch die als Veranstaltungsort genutzte brandneue Convention Hall sowie die beiden Hyatt-Hotels. Aktuell sind bereits mehr als 620 Anmeldungen eingegangen. Der Eintritt ist kostenlos.

circle-conference.com (<https://circle-conference.com/start>)

Mischa Stünzi und patrick timmann
Publiziert am Donnerstag, 17. Juni 2021