R.I.F.E.L.
Research Institute for Exhibition and Live-Communication

fwd:

Kosten-Entwicklung EVENT / MESSE 2022

META-STUDIE (Zusammenfassung)

Eine Studie des R.I.F.E.L. e. V.
im Auftrag des fwd:
Bundesvereinigung Veranstaltungswirtschaft e. V.

Juni 2022

EXECUTIVE SUMMARY

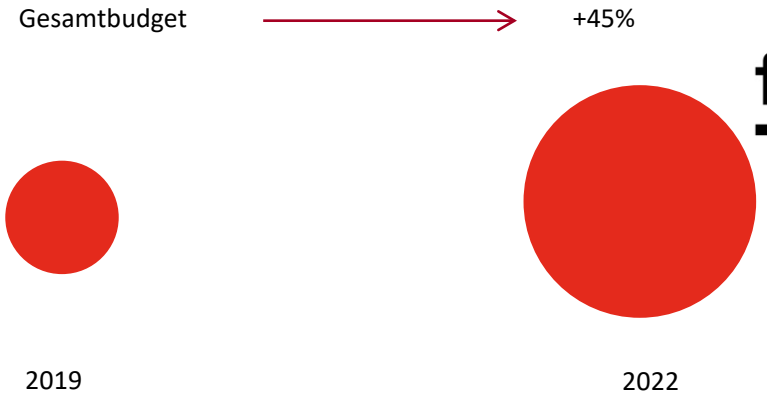
Alles wird teurer.

Der aktuelle Teuerungs-Trend macht auch vor Events und Messen nicht halt. Im Gegenteil, die gesamte Branche wird überproportional von Teuerungen betroffen.

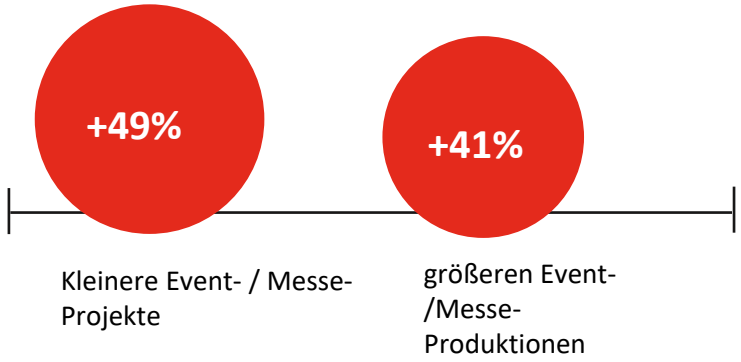
Je nach Event-/Messe-Format und Größe muss in 2022 im Schnitt 45% mehr Budget zur Verfügung gestellt werden als für eine vergleichbare Produktion in 2019 (sh. Vgl. Grafik 01).

Kleinere Event-/Messe-Projekte sind überproportional betroffen (im Durchschnitt 49% teurer) gegenüber größeren Event-/Messe-Produktionen (im Durchschnitt 41% teurer) im Vergleich zu 2019 (sh. Vgl. Grafik 02).

Grafik 01 Entwicklung der Teuerung 2019 vs. 2022



Grafik 02 Vergleich Teuerung Klein vs. Große Event und Messe Produktionen.



EXECUTIVE SUMMARY II

Die Gründe für die Teuerung sind mehrdimensional:

Die Nachfrage nach Live-Messen/Events steigt aktuell stark.

Das Live-Event-Jahr hat sich von möglichen 12 auf vermutlich 6-8 Monate verkürzt.

Die erhöhte Nachfrage im engeren Zeitraum trifft auf weniger Anbieter und geringere Markt-Kapazitäten.

Hygiene-Anforderungen führen weiterhin zu höheren Kosten im Event-Bereich.

Allgemeine Kostensteigerungen von Rohstoffen bis Transportkosten schlagen bei Event-/Messe-Produktionen durch.

Personal-Kapazitäten in allen Gewerken sind zum extremen Engpass geworden und erhöhen die Personal-einsatzkosten.

Lieferketten-Störungen fordern Überbrückungen und führen bei durchführenden Gewerken zu Mehraufwänden.

EXECUTIVE SUMMARY III

Die Effekte der Kostensteigerungen:

01 Die Nachfrage bleibt auch perspektivisch für 2023 anhaltend hoch. Nach Jahren ohne wird weiterhin verstärkt auf Live-Events gesetzt.

02 Auftraggebende Unternehmen gehen von weiteren Kostensteigerungen aus und versuchen Konditionen in langlaufenden Rahmenverträgen zu sichern (5 Jahre Laufzeiten).

03 1.000 EUR hat sich als unterste Grenze für Projektleiter Tagessätze durchgesetzt. Senior-/Creativ-/Digital-Spezialisten liegen deutlich darüber.

04 Digitale Formate, die sich bewährt haben, bleiben bestehen und werden weiterhin verstärkt durchgeführt.

05 Es wird kundenseits verstärkt in Nachhaltigkeit investiert (Beratung/Maßnahmen).

METHODIK

Das R.I.F.E.L. Institut hat in dieser Metastudie mit verschiedenen Beispielrechnungen die Kostensteigerungen von Live-Event und –Messe-Formaten von 2019 zu 2022 untersucht.

Erfahrene Event-/Messe-Projektleiter wurden gebeten, vergleichbare Live-Formate mit vorliegenden Kalkulationen von 2019 für 2022 neu zu kalkulieren. Es handelt sich hier um wiederkehrende, angefragte oder bereits umgesetzte Projekte im Jahr 2022.

Die Kalkulationen wurden gemittelt, um einen Anhaltspunkt der Kostensteigerungen zu ermitteln. Die Gründe für die Kostensteigerungen wurden in Fokusgruppen-Diskussionen herausgearbeitet und mit Indizes abgeglichen.

Vorausgegangen war eine Blitzumfrage des fwd: Bundesverband Veranstaltungswirtschaft e.V. zu den Herausforderungen der Branche beim Re-Start Anfang März 2022. http://rifel-institut.de/fileadmin/Rifel_upload/3.0_Forschung/20220316_fwd_RIFEL_Studie_RESTART.pdf

Ergebnis

↓ Gründe der Kostensteigerungen

1. NACHFRAGE STEIGT

Digitale Events der letzten 2 Jahre haben ihre Spuren hinterlassen.
ZOOM Fatigue breitet sich aus. Teilnehmer sind ZOOMed out.

Digitale Formate haben sich bewährt, um bestehende Beziehungen weiter auszubauen. Um neue (Kunden-)Beziehungen aufzubauen, wird auf Live gesetzt.

Home Office führt dazu, dass sich Mitarbeiter nicht mehr im Büro treffen. Informeller Austausch fehlt, die Bindung an den Arbeitgeber geht verloren – hier wird verstärkt auf Mitarbeiter- und Führungskräfte-Events gesetzt.

In den Sommermonaten 2022 finden fast doppelt so viele Messen wie 2019 statt.

Der Business-Reiseverkehr zieht langsam wieder an.

Ergebnis: Die Nachfrage nach Live-Events ist stärker denn je. Der R.I.F.E.L. Auslastungsindex spiegelt eine Vollauslastung wider.

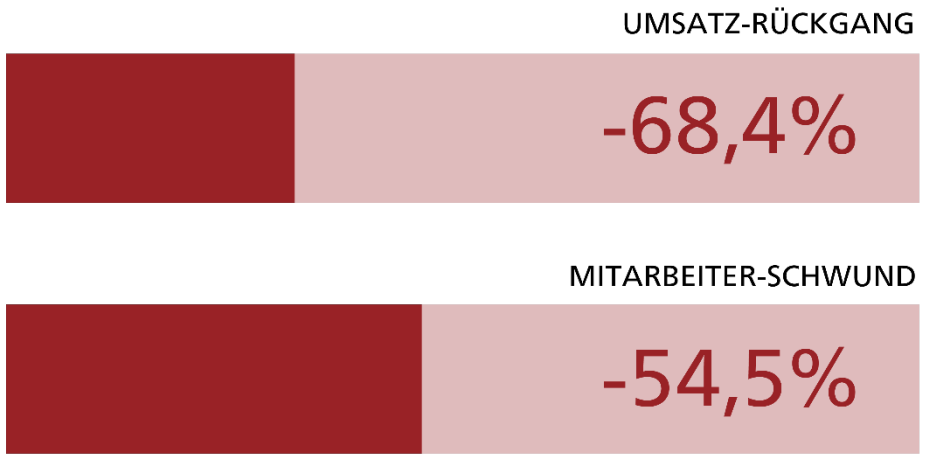
2. REDUKTION DES LIVE-EVENTJAHRES

Reduktion des Live-Eventjahres von 12 auf wahrscheinlich 9-6 Monate.
Aufgrund der Corona Winterpause und der Erwartung von wiederkehrenden Restriktionen für Veranstaltungen im kommenden Winter. So reduziert sich der Zeitraum für Live-Events auf April bis September/Oktober.

Ergebnis: In dem Zeitraum eine deutlich erhöhte Nachfrage bei allen Messe-/Event-Gewerken (Agenturen, Location, Technik, Catering…).

3. ANZAHL DER UNTERNEHMEN DER EVENT-INDUSTRIE HAT SICH STARK REDUZIERT

Auch wenn die genauen Insolvenz-Zahlen noch nicht transparent absehbar sind – legt die LiveCom Alliance European Industry Survey (R.I.F.E.L. 2021) mit einem 68,4% Umsatzrückgang und 54,5% Mitarbeiter-Schwund nahe, dass viele Marktteilnehmer innerhalb der Pandemie aufgeben mussten.



Ergebnis: Erhöhte Live-Event-Nachfrage trifft auf weniger Anbieter aller Event-Gewerke.

4. BESTEHENDE & GEFÜHLTE HYGIENE ANFORDERUNGEN BLEIBEN BESTEHEN

Hygiene-Konzepte bleiben auch nach Wegfall der Beschränkungen in Kraft. Aufgrund der möglicherweise kurzfristigen Wiedereinführung der Hygieneauflagen einerseits und der (gefühlten) Sicherheit der Teilnehmer andererseits.

Ergebnis: Erhöhte Kosten durch Hygiene-Konzepte, größere Flächenbedarfe zur Wahrung von Mindestabständen, Personal- und Materialaufwand für Reinigung/ Desinfektion/Einlasskontrollen, Datenerfassung, Hygiene-Mittel, medizinischer Support etc.

5. PERSONALSCHWUND IN ALLEN GEWERKEN

Der LiveCom Alliance European Industry Survey (R.I.F.E.L. 2021) hat einen 54,5% Mitarbeiter-Schwund festgestellt - allein im Fachkräftebereich. Zusammen mit den Herausforderungen durch den Ukraine Krieg kommt es zu einem Engpass gerade im Bereich der Hilfskräfte im Niedriglohn-Segment. Ein weiterer Effekt ist die Mindestlohn-Erhöhung.

Ergebnis: Der Markt ist komplett leergefegt – Servicekräfte für Caterer, Aufbauhelfer für Messestände, Stage-Hands für Bühnenbauten sind nur mit extremen Preis-Aufschlägen zu bekommen – wenn überhaupt.

Eine nicht absehbare Lohn-/Preis-Spirale entwickelt sich.

6. ANFORDERUNGEN AN AGENTUREN UND MESSEBAUER STEIGEN

Agenturen müssen heute ISO 9000 Qualitätszertifiziert sein, TISAX und IT Sicherheit garantieren und als Unternehmen Nachhaltigkeitszertifiziert sein, die Aus-/Weiterbildungskosten für Hygienekonzepte und -maßnahmen, neue Technologien, Nachhaltigkeits-Maßnahmen uvm. explodieren…

Die Digitalisierung fordert extreme Investitionen in IT Systeme und Qualifikationen.

Ergebnis: Messebauer/Agenturen sind gezwungen diese Kosten auf die Projektleiter-Verrechnungssätze umzulegen.

7. ALLGEMEINE KOSTENSTEIGERUNG

Die Event-Industrie wird unverhältnismäßig schwer von allen aktuellen Kostensteigerungen getroffen.

Ergebnis:
Die massiven Kostensteigerungen bei Heizöl/Kraftstoffen spiegeln sich direkt in den Transport- und Energiekosten wider. Die gestiegenen Kosten für Gemüse und Fleisch im Catering. Die massiv gestiegenen Kosten für Baumaterialien im Bühnen-/Set-Bau hinsichtlich Materialbeschaffung und Vorleistungsgütern. Zusätzlich verteuert der Chip-Mangel Veranstaltungs-/ Streaming-Technik etc.

8. B2B-MARGENBESTEUERUNG

Zum 1.1.2022 änderte sich die Umsatzbesteuerung von Reiseleistungen auch für Event-Agenturen (B2B-Margensteuer / TOMS = Tour Operator Margin Scheme). In Events inkludierte Reiseleistungen (bspw. Hotel / Transfer) unterliegen nicht mehr der Regelbesteuerung. Umsatzsteuer beim Einkauf dieser Leistungen wird nicht mehr Vorsteuerabzugsfähig. Mehr noch: in Paketen inkludierte Reiseleistungen haben eine Triggerwirkung auf viele weitere Fremdleistungen, deren Vorsteuer in Folge auch nicht mehr abzugsfähig wird.

Ergebnis:
Die Folge ist eine brutto-für-netto Abrechnung an den Kunden, die zu einer zusätzlichen Verteuerung von Fremdleistungen im Eventbereich in Höhe von 7-19% bei Inbound- und ggfs. noch höher bei Outbound-Event-Produktionen führt.

9. KEIN PITCH MEHR SONDERN DIREKTVERGABE

Um sich die Kapazitäten im Markt zu sichern, verzichten immer mehr Unternehmen auf den klassischen Pitch-Prozess (92 % Direktvergabe).
Pitches spielen keine Rolle mehr bei der Auswahl von Agenturen und Dienstleistern im Event- und Messebereich.
Die hohe Auslastung bei Agenturen und Messebauern führt dazu, dass keine Kapazitäten für Pitches zur Verfügung gestellt werden können.
Die Vergabe erfolgt über einen Request-for-Information – Informationen über mögliche Partner werden eingeholt
Chemistry Meeting – Vorstellung möglicher Partner – Anschließende Auswahl eines Partners.
Gemeinsame Definition des Scope-of-Service (Strategie, Kreation und Umsetzung)
Verhandlung Tagessätze / Aufschläge auf Third-Party Costs (Fremdkosten) / Wertsicherung anhand von Verbraucherpreisindex für mehrjährige Verträge

Ergebnis:
Bei kleinen, mittleren aber auch bei mehrjährigen Großprojekten hat sich im Markt eine Direktvergabe (Single-Sourcing) durchgesetzt. Während viele Branchen bereits ihre Sourcing Policies umgestellt haben gehen einzelne Industrien diese Umstellungen erst seit April 2022 an.

Die Folge für die Live-Events/Messe I

fwd:

01

Live wird gezielter eingesetzt und mit großzügigen Budgets ausgestattet.

02

Unternehmen setzen weiterhin auf digitale Formate und hybride Event-Strategien (die nachhaltige Kombination von Digitalen und Live-Formaten).

03

ROI wird immer wichtiger – Data Driven Event-Management setzt sich durch – die Einbindung von Live in die Customer Journey.

Die Folge für die Live-Events/Messe II

fwd:

Tagessätze.

1.000 EUR hat sich als absolute Untergrenze Messe-/Event-Projektleiter Tagessatz etabliert. Senior Projektmanager/Kreativ Direktoren/Regisseure/Spezialisten wie im Teilnehmermanagement liegen deutlich darüber.

Rahmenverträge mit Laufzeiten von 5 Jahren setzen sich durch – verbunden mit Preissteigerungs-Klauseln / Inflationsanpassungen.

Die Folge für die Live-Events/Messe III

Nachhaltigkeit.

Nachhaltigkeit wird zum festen Bestandteil aller Messe-/Event-Konzepte.

Hier verschiebt sich der Aufwand – bei Agenturen fällt mehr Aufwand für die Erstellung und Umsetzung von Event-Nachhaltigkeits-Konzepten an. **Für rund 5% des gesamten Event-Umsatzes kaufen Kunden Beratung/Steuerungsleistungen für Nachhaltigkeit ein.**

Konsequente Umsetzung von Nachhaltigkeitskonzepten führt zu Einsparungen bei vielen Gewerken und reduziert damit aktiv Kostensteigerungen.

Die Folge für die
Live Events / Messe IV

fwd:

Planungsfristen.

Aufgrund der Auslastung im Zuliefererbereich steigen die notwenigen Vorlaufzeiten/ Bestellfristen, um die Verfügbarkeiten sicher zu stellen. Besonders die Vorausplanungsfrist für Montagepersonal im Messebereich liegt 2022 bei deutlich über 60 Tagen.

Baumaterial für Messe/Dekobau (Metall, Holz, Glas, …) aber auch AV-Technik und Mietmöbel haben deutlich längere Lieferzeiten als 2019.

Aufgrund der Erfahrungen der letzten Jahren (Last-Minute Projektabsagen) überbuchen Zulieferer ihre Kapazitäten.

4 verschiedene Formate betrachtet und die Kostensteigerung von 2019 zu 2022 dargestellt

fwd:

01

Kundenevent mit 250 PAX

02

Mitarbeiterevent mit 600 PAX

03

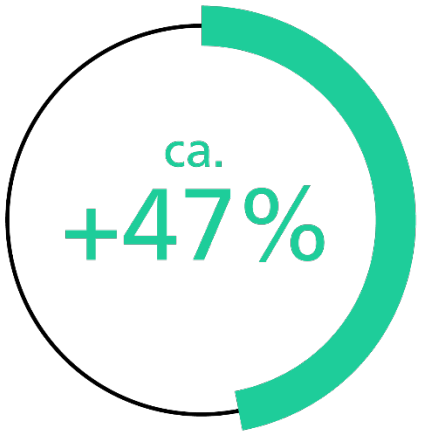
Vertriebs-veranstaltung mit 1.500 PAX

04

Messe

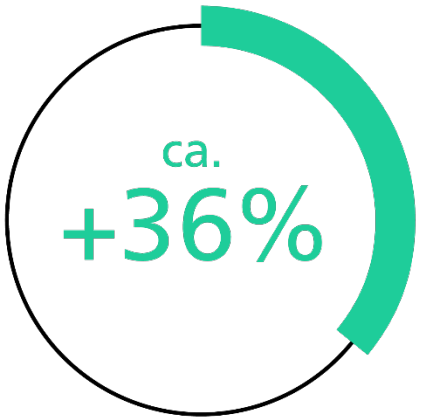
Systembasierte Stände ca. 200 qm und nicht-systembasierte Stände ca. 500 qm

EVENTFORMAT:
KUNDENEVENT 250 PAX
PREISENTWICKLUNG VON 2019 ZU 2022



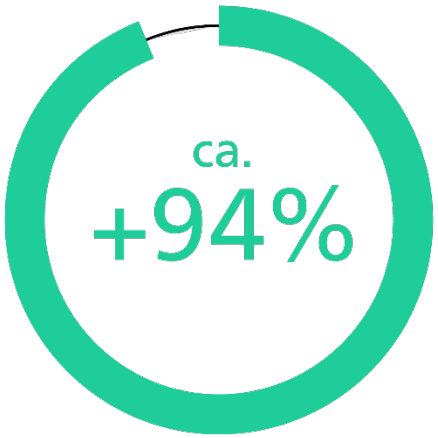
Personaldienstleistungen

wie Fahrer, Hostessen, Sicherheit, Organisation



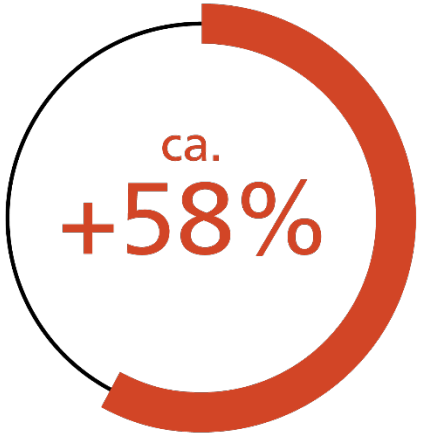
Inhalte

wie Redner, Moderatoren, Künstler, Film, Kommunikationsmittel



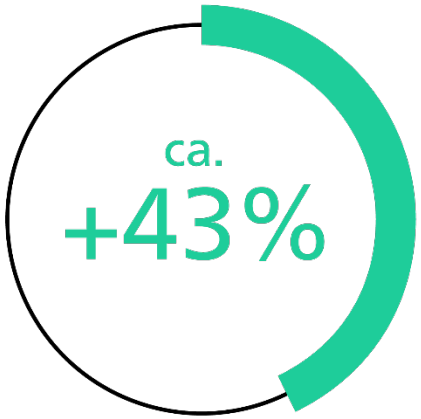
Produktion

wie Location, Transport, Technik & Bau, Catering



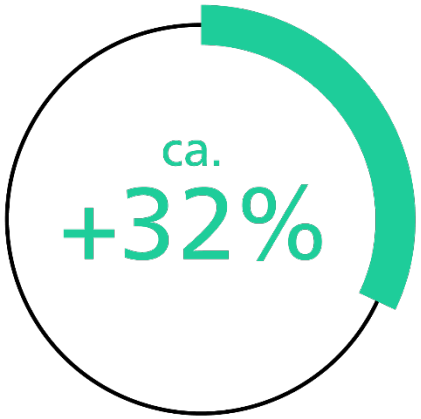
Gesamt

EVENTFORMAT:
MITARBEITEREVENT 600 PAX
PREISENTWICKLUNG
VON 2019 ZU 2022



Personaldienstleistungen

wie Fahrer, Hostessen,
Sicherheit, Organisation



Inhalte

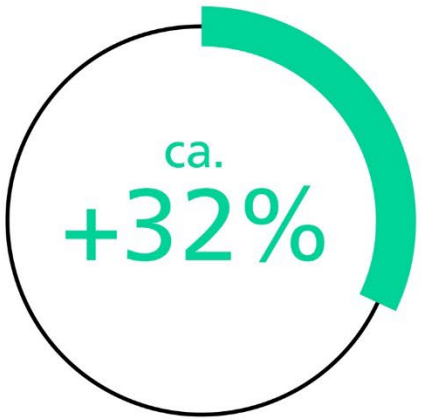
wie Redner,
Moderatoren,
Künstler, Film,
Kommunikationsmittel

Produktion

wie Location, Transport,
Technik & Bau, Catering

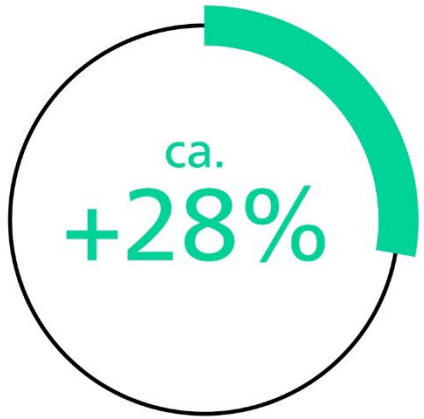
Gesamt

EVENTFORMAT:
VERTRIEBSVERANSTALTUNG 1.500 PAX
PREISENTWICKLUNG
VON 2019 ZU 2022



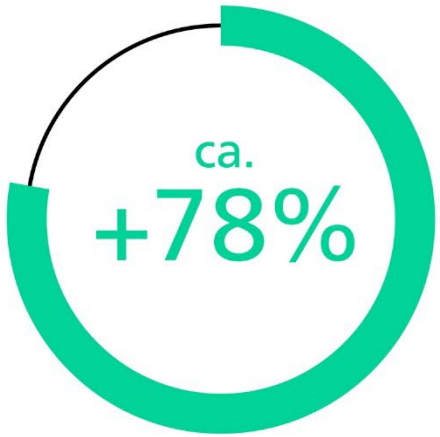
Personaldienstleistungen

wie Fahrer, Hostessen,
Sicherheit, Organisation



Inhalte

wie Redner,
Moderatoren,
Künstler, Film,
Kommunikationsmittel



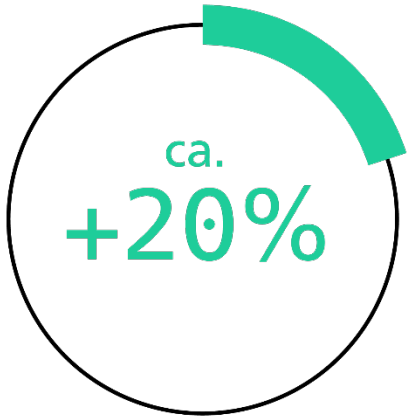
Produktion

wie Location, Transport,
Technik & Bau, Catering

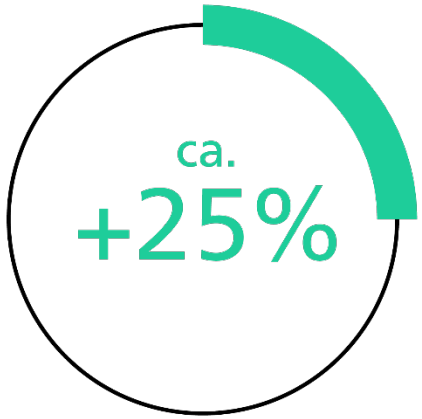
Gesamt

MESSE:
SYSTEMBASIERT CA. 200 QM
PREISENTWICKLUNG VON 2019 ZU 2022

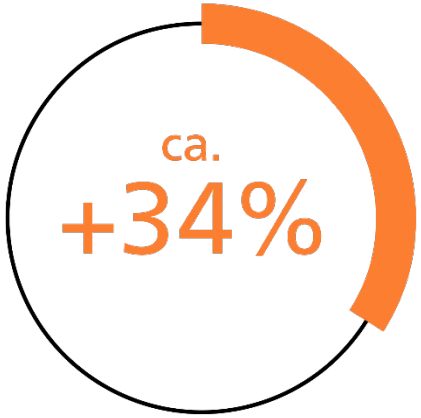
Personaldienstleistungen



Materialbeschaffung/ Mieten

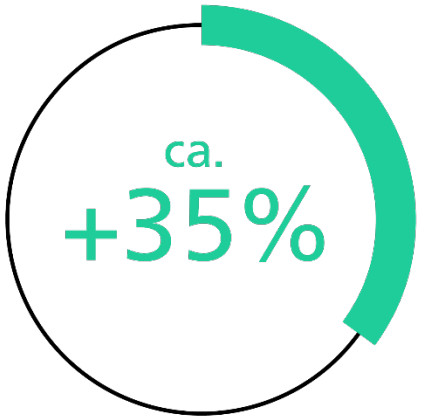


Transport / Logistik

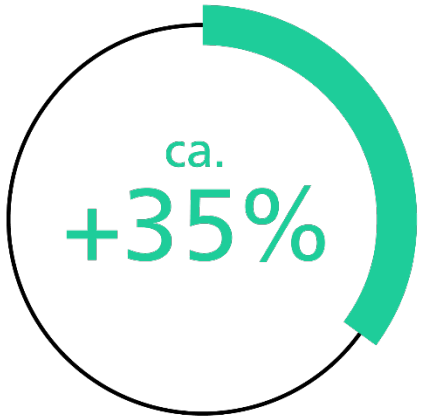


Gesamt

MESSE:
NICHT-SYSTEMBASIERT CA. 500 QM
PREISENTWICKLUNG
VON 2019 ZU 2022

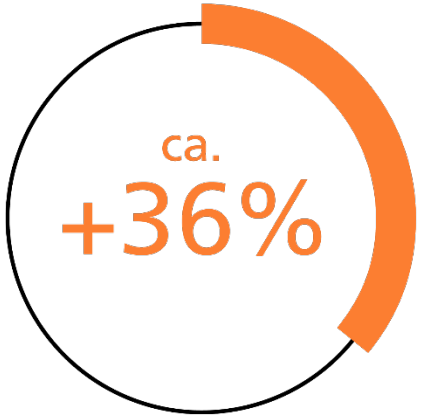


Personaldienstleistungen



Materialbeschaffung/
Mieten

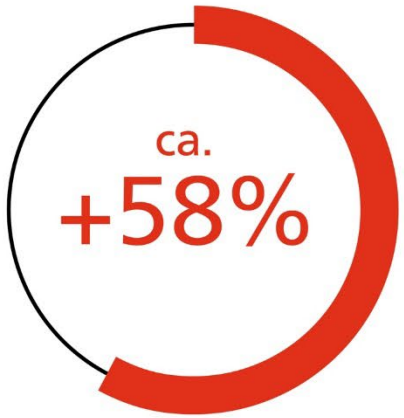
Transport / Logistik



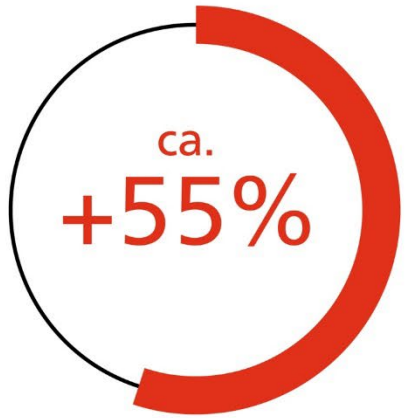
Gesamt

SUMMARY

EVENT-PREISENTWICKLUNG VON 2019 ZU 2022



KUNDENEVENT
250 PAX



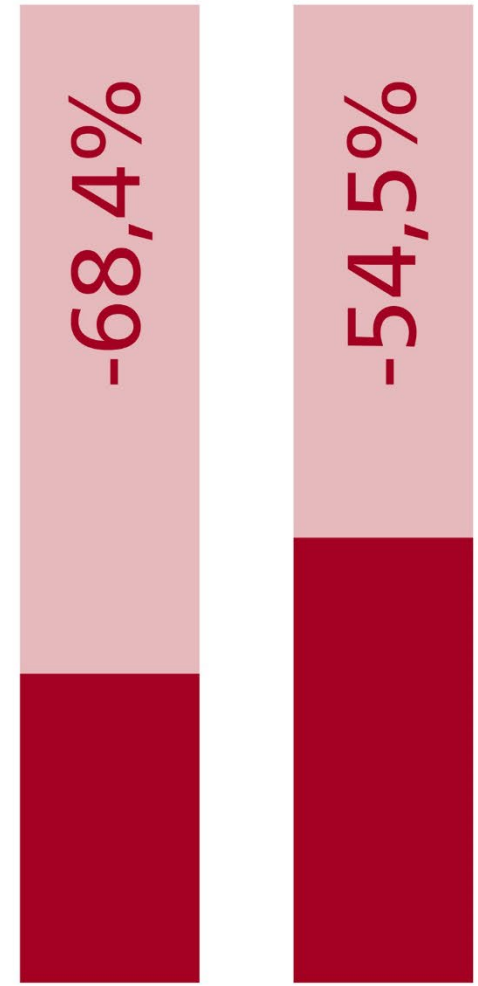
MITARBEITEREVENT
600 PAX

VERTRIEBSVERANSTALTUNG
1.500 PAX

MESSE-PREISENTWICKLUNG VON 2019 ZU 2022

SYSTEMBASIERT
CA. 200 QM

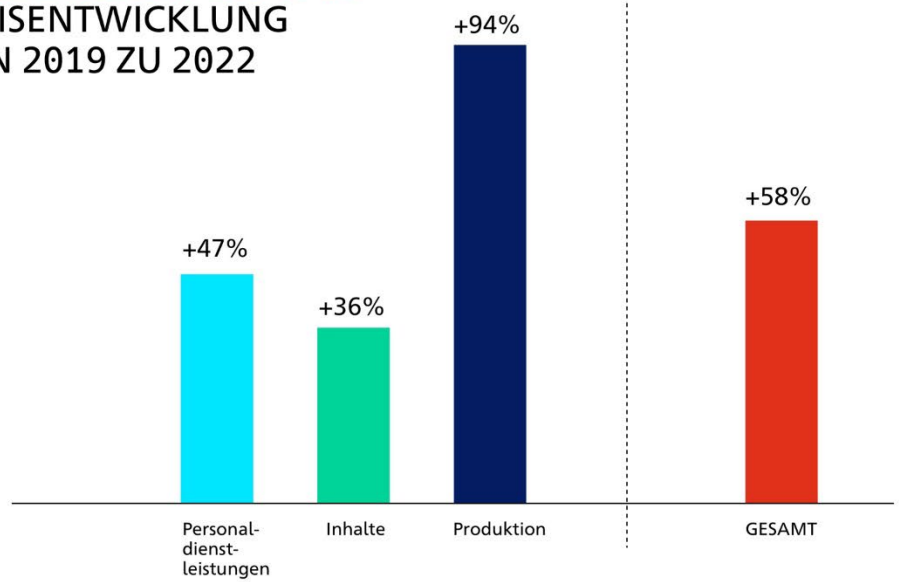
NICHT-SYSTEMBASIERT
CA. 500 QM



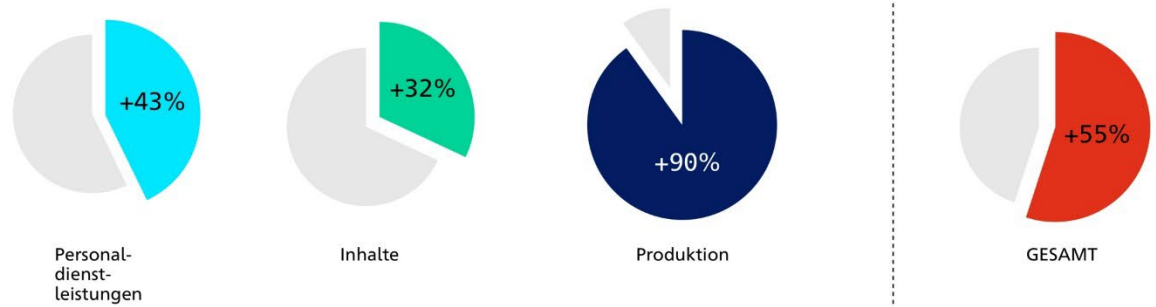
UMSATZ-
RÜCKGANG

MITARBEITER-
SCHWUND

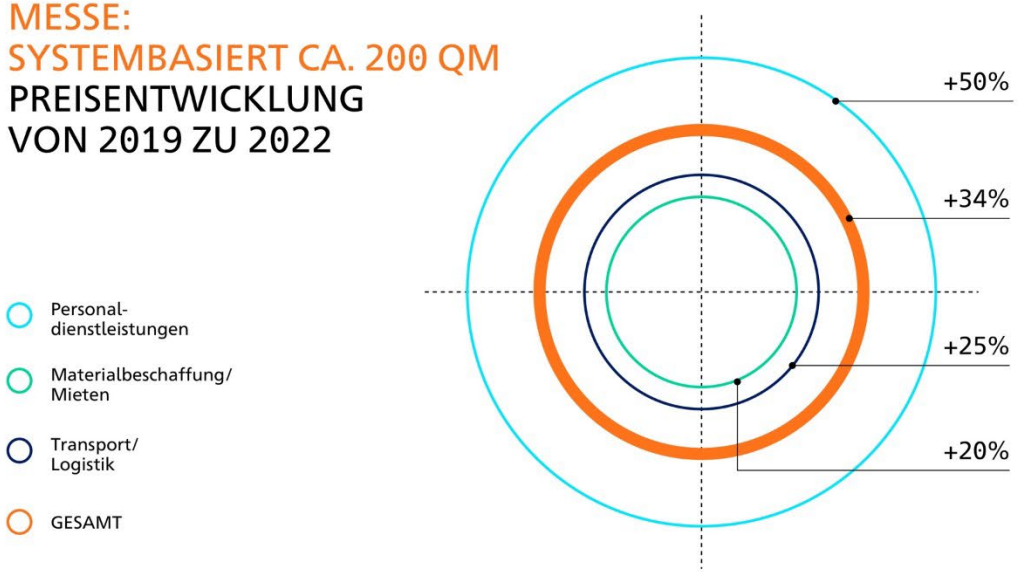
EVENTFORMAT:
KUNDENEVENT 250 PAX
PREISENTWICKLUNG
VON 2019 ZU 2022



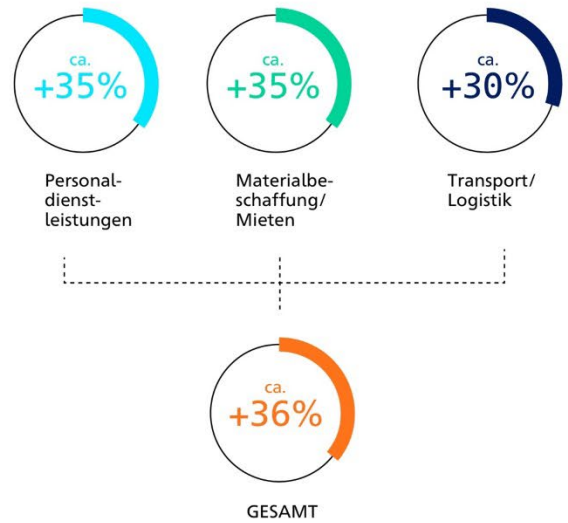
EVENTFORMAT:
MITARBEITEREVENT 600 PAX
PREISENTWICKLUNG
VON 2019 ZU 2022



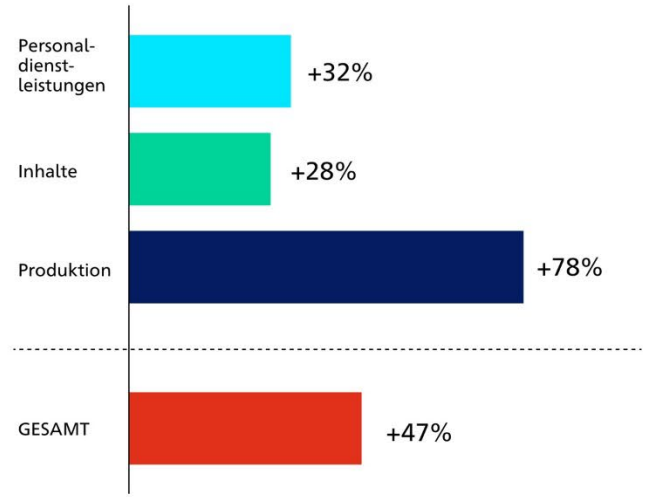
MESSE:
SYSTEMBASIERT CA. 200 QM
PREISENTWICKLUNG
VON 2019 ZU 2022



MESSE:
NICHT-SYSTEMBASIERT CA. 500 QM
PREISENTWICKLUNG
VON 2019 ZU 2022



EVENTFORMAT:
VERTRIEBSVERANSTALTUNG
1.500 PAX
PREISENTWICKLUNG
VON 2019 ZU 2022



KONTAKT

Alexander Ostermaier
Schatzmeister R.I.F.E.L. e. V. / Geschäftsführung fwd:

R.I.F.E.L. e. V.
Markgrafenstr. 88
D-10969 Berlin
Alexander.Ostermaier@forward.live

www.rifel-institut.de