

Zeitschrift: Jahresbericht / Schweiz Tourismus
Herausgeber: Schweiz Tourismus
Band: - (2001)

Artikel: Produkt Marketing Business : mit MICE Mäuse machen
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-630142>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 03.04.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Produkt Marketing Business: Mit MICE Mäuse machen.



Preisverleihung «Best Event in Europe» durch SCIB. v.l.n.r. Ex-Miss Belgien (Moderatorin) Barbra Albrecht, Leiterin Business Marketing, mit Vertretern von GVST Event Management.

Das Switzerland Convention & Incentive Bureau (SCIB) ist eine Non-Profit-Organisation unter dem Dach von Schweiz Tourismus und vermarktet die Schweiz als Destination für Kongresse, Seminare, Incentives und andere Veranstaltungen.

Innerhalb ihres Aufgabenbereichs hat das SCIB zusammen mit Schweiz Tourismus eine gemeinsame Strategie für das Produkt Marketing im Bereich Meetings, Incentives, Conventions & Exhibitions (MICE) vereinbart. Mit einem geschätzten Marktpotenzial von jährlich vier Millionen Übernachtungen und durchschnittlichen Tagesausgaben von CHF 500.- pro Person stellt dieses Segment einen potenziellen touristischen Umsatz von CHF 2 Milliarden jährlich dar.

Übergeordnetes Ziel bleibt, den Bekanntheitsgrad der Schweiz als Kongress-, Tagungs- und Incentiveland zu steigern. Dafür wird das Schweizer Angebot aktiv in den Prioritätsmärkten an Organisatoren von Veranstaltungen, also internationalen Firmen und Verbänden sowie spezialisierten Agenturen verkauft. Diese Organisatoren haben eine zentrale Anlaufstelle erhalten, werden regelmässig

Im Bereich Meetings, Incentives, Conventions & Exhibitions (MICE) steckt ein grosses Potenzial für den Tourismus in der Schweiz. Dieses Potenzial wird nun besser genutzt.

besucht und können an Studienreisen in der Schweiz die Produkte kennenlernen. Sie erhalten regelmässige Informationen über Neuigkeiten und werden zu Kundenanlässen und Workshops eingeladen. Im September 2001 hat das SCIB auf MySwitzerland.com das Abfragesystem «Venue-Finder» aufgeschaltet, welches ermöglicht, schweizweit Kongress-, Tagungs- und Seminarorte schnell und bequem zu ermitteln und direkt mit ihnen Kontakt aufzunehmen. Die Meeting Destination Schweiz ist an den wichtigsten Fachmessen präsent

und arbeitet eng mit den Fachmedien zusammen. So wird alles dazu beigetragen, dass die Schweiz bei der Auswahl von Veranstaltungen nicht vergessen geht. Und dies mit Erfolg: Im Jahr 2001 konnte gegenüber dem Vorjahr eine Steigerung der Offertanfragen über die Anlaufstelle von SCIB in den einzelnen Märkten um über 50% erzielt werden. Die direkt generierten Logiernächte stiegen um 150%. Ein ermutigender Anfang für das Marketing von Meetings, Incentives, Conventions & Exhibitions.



Holländische Kunden kochen Schweizer Gerichte.

Den Kochlöffel geschwungen

Die Meeting Destination Schweiz wurde im November 2001 in Den Haag und Brüssel an einem Kundenanlass aktiv verkauft. Eingeladen waren Entscheidungsträger für gewichtige Kongresse, Seminare und Incentive-Reisen aus internationalen Firmen, Verbänden und Organisations-

professionelle Organisatoren sowie spezialisierte Agenturen. Als roter Faden führte von der Holzkelde der Einladung bis zum Kochbuch mit Erinnerungsfotos in der Nachbearbeitung das Thema «exzellente Schweizer Küche» durch den Anlass. Informeller Höhepunkt des Events waren nach Infoworkshops, Präsentationen und Diskussionen der Besuch in einem Kochstudio. Hier erhielten die Gäste eine Schürze mit dem Slogan «Switzerland. Where the World Meets.» umgehängt, und in Gruppen wurde unter Anleitung prominenter Spitzenköche ein Schweizer Abendessen zubereitet. Die vielen Köche verdarben den Brei nicht: Selten hätten sie so gut gegessen, fanden die begeisterten Gäste. Und stellten konkrete Anfragen für Kongresse, Seminare und Incentive-Reisen: Die Anstrengungen der letzten zwei Jahre trugen Früchte.