

Zeitschrift: Jahresbericht / Schweiz Tourismus
Herausgeber: Schweiz Tourismus
Band: - (2011)

Rubrik: Meetings

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: 05.01.2026

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

Meetings.

«Meetings.» in neuen Märkten.

Das intensivierte Marketing im Bereich Meetings in den strategischen Wachstumsmärkten Russland, Indien und Brasilien trägt Früchte.

Zuverlässigkeit, Qualität, Erreichbarkeit: Die Attraktivität der Schweiz für den Geschäftstourismus mit Seminaren, Kongressen, Meetings und Incentivereisen ist trotz volatiler Konjunkturlage ungebrochen. Das Switzerland Convention & Incentive Bureau (SCIB) verzeichnete in neuen Märkten und im Segment der Verbandskongresse erfreuliche Erfolge.



Vierrad-Antrieb.



Key Account Management

Workshops für die Nordischen Länder.

Nordische Länder Schlüsselaktivitäten des SCIB sind das Aufspüren neuer Trends und die Unterstützung der Schweizer Dienstleister beim Anpassen an die geänderten Kundenbedürfnisse. Mit mehr als 10 % Logiernächten, generiert durch das Key Account Management, sind die Nordischen Länder besonders attraktiv. Hier organisiert das SCIB regelmässig Workshops zur Vertiefung der persönlichen Kundenkontakte.



Zahlen und Fakten.

Meetings	2011	2010
Budget	CHF 5,8 Mio.	CHF 5,7 Mio.
Anteil am Gesamtbudget	6,2 %	6,8 %
Touristischer Umsatz	CHF 60,3 Mio.	CHF 52 Mio.
Besuche auf MySwitzerland.com/meetings	177 789	168 432
Beeinflusste Logiernächte durch KAM	172 422	148 767
Anzahl Meetings, Events & Konferenzen	664	595
Anzahl durch SCIB bearbeiteter Offertanfragen	1366	1115



Key Account Management

3500 Inder entdecken die Schweiz.

Indien Amway – eines der weltweit führenden Direktvertriebsunternehmen – scheut bei der Belohnung seiner besten Mitarbeitenden weder Kosten noch Mühen. Im Mai belohnte Amway India 3500 der besten Verkäuferinnen und Verkäufer mit einer Incentivereise in die Schweiz. ST holte die Reise in die Schweiz und unterstützte Amway zusammen mit Zürich Tourismus bei der Organisation dieses Incentives. Auf dem Programm standen Besuche in Zürich, Interlaken, Engelberg, auf dem Jungfrauoch und auf dem Titlis, was zeigte, dass die Schweiz die ideale Destination für ein kombiniertes Städte- und Bergerlebnis ist. Die Reise fand in der indischen Fachpresse ein grosses Echo: Die Geschichte wurde von verschiedenen MICE-Magazinen aufgenommen und erreichte damit 150 000 Entscheider im Kongress- und Incentivebereich. Dieses Ereignis bildet einen entscheidenden Schritt bei der intensivierten und nachhaltigen Bearbeitung des potenzialstarken indischen MICE-Marktes.

Top-Meetingplaner nach Montreux geholt.

International MCI, weltweit eine der Top-Fünf-Eventagenturen für Verbände und Unternehmen mit 47 Büros in 23 Ländern, hat im Dezember ihre jährlich stattfindende Mitarbeiterversammlung in Montreux abgehalten. Während dreier Tage erlebten 758 professionelle Eventveranstalter das vielfältige Kongress- und Incentiveangebot vor Ort: während unterschiedlicher Tagesaktivitäten in Montreux, aber auch im Château de Chillon, in Greizerz, im Lavaux-Gebiet sowie auf dem Glacier 3000 oberhalb von Les Diablerets. Das SCIB holte mit der Unterstützung von Montreux-Vevey Tourismus das Treffen in die Schweiz und verspricht sich dadurch künftige Veranstaltungen in Montreux und dem ganzen Land.

Give-away nach Schweizer Art: Jürg Schmid, Direktor Schweiz Tourismus (links), und Barbra Albrecht, Leiterin SCIB, übergeben Roger Tondeur, Gründer und Präsident von MCI, eine personalisierte Kuhglocke.

«Meetopolis»-Kongressforum in Brüssel.

Belgien In Brüssel, wo eine Vielzahl internationaler Verbände ihren europäischen Sitz haben, fand die Premiere von «Meetopolis» statt, einem Forum zur Positionierung führender Kongressdestinationen. Das SCIB als Hauptpartner traf rund 170 Eventplaner und konnte wichtige Kontakte mit etwa 100 Teilnehmenden knüpfen. Meetopolis war die ideale Plattform, um die Vorzüge der Schweiz für Kongress- und Seminarveranstalter hervorzuheben.

Mit vereinten Kräften für die Schweiz gewonnen: Myriam Winnepenninckx, SCIB ST Belgien, Barbra Albrecht, Leiterin SCIB, Michel Ferla, ST-Vizedirektor, Ivan Breiter, Marktleiter ST Belgien (von links).