

MICE Club-Roadshow 2026 | Stuttgart

Kooperation schlägt Einzelkämpfertum – in der Branche wie auf dem Podium



Kooperative Anbietermodelle schaffen echten Mehrwert – Einzelpräsentationen bekannter Hotels interessieren erfahrene Planer kaum noch



Das Tiroler Modell zeigt: Sechs starke Akteure als Netzwerk positionieren eine Destination als strategischen Partner, nicht als Kulisse



Peer-to-Peer-Austausch unter Planern erschließt Erfahrungswissen, das kein Anbieter liefern kann – und stärkt die Branche in Krisenzeiten



Prägende Erlebnisse sind die eigentliche Währung guter Events

-  Gemeinsame Erlebnisse schaffen Gesprächsanker für die Nachakquise – die eigentliche Arbeit beginnt erst nach dem Event
-  Frontalbeschallung und Werbevorträge kosten Vertrauen – interaktive, mutige Formate wie Speed-Dating, Barcamp und Co-Creation liefern messbaren Return on Interaction
-  Langfristige Community-Strukturen nach dem Event – Foren, Peer-Plattformen, regelmäßige Formate – verlängern den Wissenstransfer und machen Netzwerke belastbar



Relevanz entscheidet – Inhalt, Zielgruppe und Timing müssen stimmen



Konkrete Best Practices mit ehrlichen Learnings – was funktioniert hat und was nicht – sind wertvoller als jede Hochglanzpräsentation



Klare Zielgruppensegmentierung (Corporate Planner, Agenturen, Anbieter) erhöht die Tiefe des Austauschs und die Qualität der Ergebnisse



Maximal ein Tag, regional, außerhalb von Ferienzeiten: Wer den Eingriff in den Arbeitsalltag minimiert, maximiert die Teilnahmebereitschaft



Wer in der MICE-Branche wirklich wirkt, setzt auf Kooperation statt Konkurrenz – denn prägende gemeinsame Erlebnisse sind die Grundlage für alles, was danach kommt.

- 1. Kooperation schlägt **Einzelkämpfertum** – in der Branche wie auf dem Podium
- 2. **Prägende Erlebnisse** sind die eigentliche Währung guter Events
- 3. **Relevanz entscheidet** – Inhalt, Zielgruppe und Timing müssen stimmen

Danke für die Teilnahme!