



Die Geschichte vom Mäuse-Verkauf

oder:  
Convention Sales Management HEUTE

A glowing lightbulb with a filament inside, set against a dark background. The word "Creates" is written in a glowing, cursive font across the middle of the bulb. The bulb's outline is also glowing, and the filament is visible as a dense network of thin lines.

*Creates*

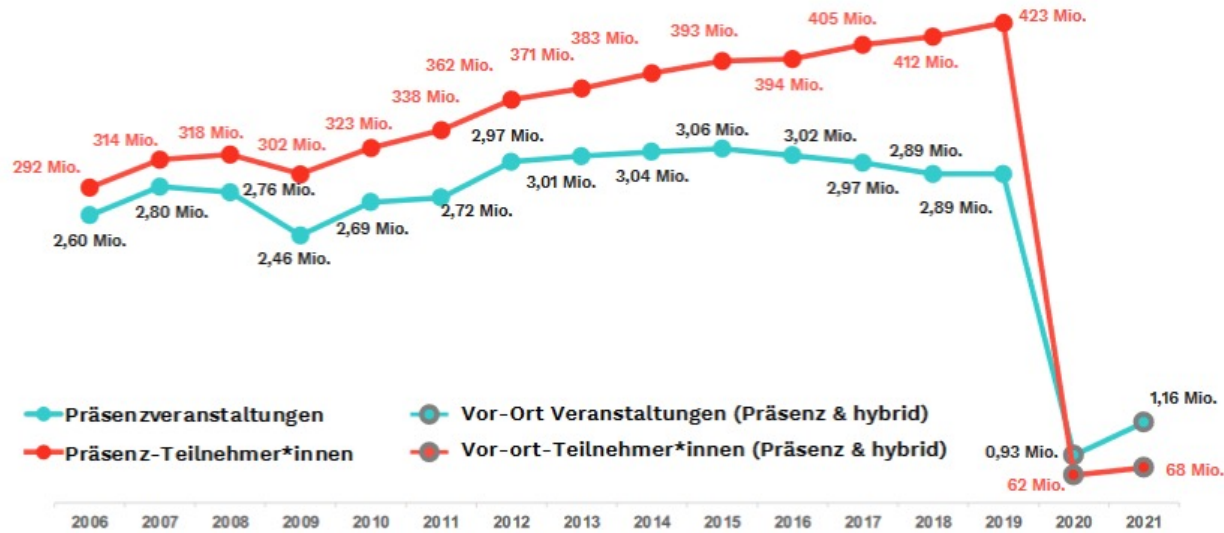
IDEEN ENTSTEHEN, WENN MENSCHEN ZUSAMMEN KOMMEN.





## Nachfrageseite: Teilnehmer\*innen und Veranstaltungen

Entwicklung der Teilnehmer\*innen und Veranstaltungen 2006 bis 2021



Basis: EITW, Anbieterbefragungen 2007 bis 2022: Gesamtzahl der Veranstaltungen, Gesamtzahl der Teilnehmer\*innen

Im Vergleich zu 2020 nahm die Zahl an reinen Präsenzveranstaltungen und -teilnehmer\*innen zwar weiter ab, jedoch konnte der Zuwachs von hybriden Veranstaltungen diesen Rückgang mehr als ausgleichen.

2021 fanden 24,5 Prozent mehr Veranstaltungen mit 10,3 Prozent mehr Teilnehmer\*innen vor Ort (Präsenz-Veranstaltungen plus hybride Veranstaltungen) statt als im Vorjahr.

Hinweis: bis 2019 wurden ausschließlich Präsenzveranstaltungen erfasst.

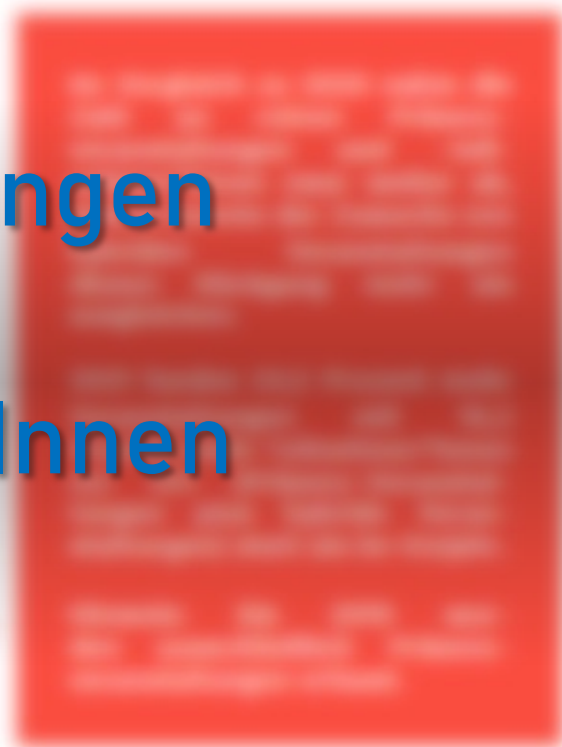
# Nachfrageseite: Teilnehmer\*innen und Veranstaltungen

Entwicklung der Teilnehmer\*innen und Veranstaltungen 2000 bis 2020

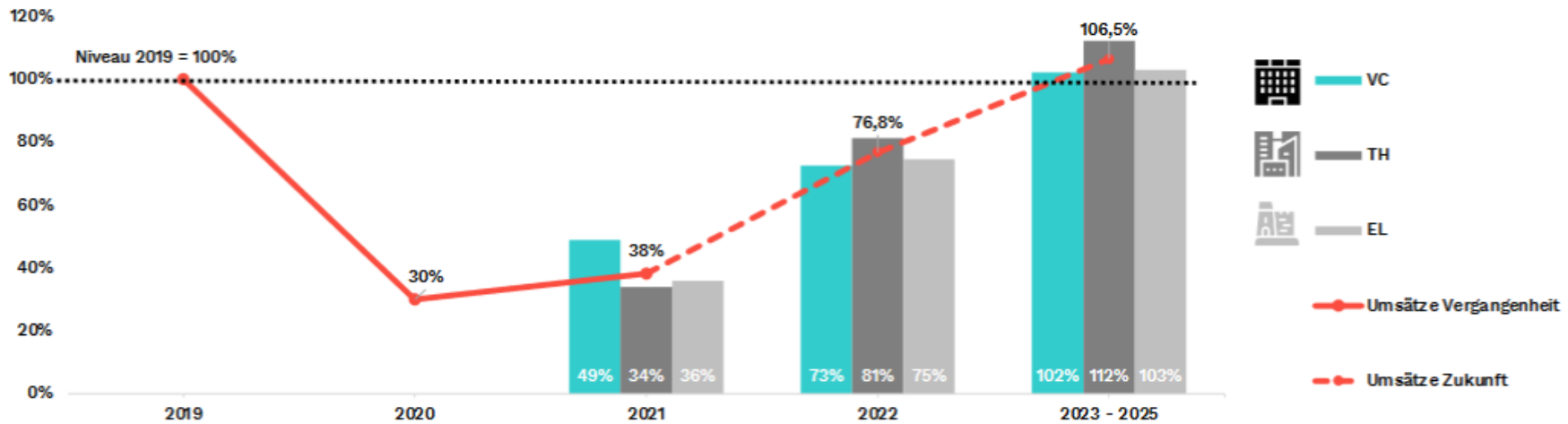


2,9 Mio. Präsenzveranstaltungen

423 Mio. Präsenzteilnehmer\*Innen



## Einschätzung der Umsatzentwicklung – Anbieter

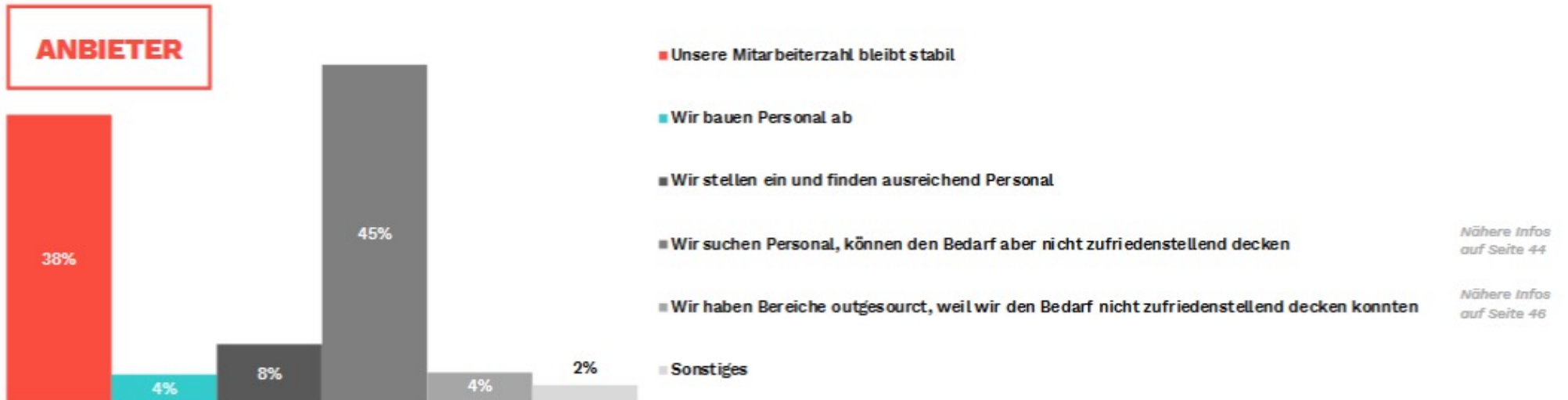


Das Diagramm zeigt zum Einen die Umsatzeinbrüche der Anbieter über die Jahre 2020 und 2021 und zum Anderen die Einschätzung der künftigen Umsatzentwicklung bis über 2023 hinaus. Für das laufende Jahr 2022 gehen die Anbieter davon aus, dass sie das Niveau von 2019 zu rund 77 Prozent wieder erreichen werden und ab dem nächsten Jahr das Vor-Corona-Niveau idealerweise sogar übertreffen werden. Bei den Einschätzungen für die Zukunft sind mit den Tagungshotels ausgerechnet diejenigen am optimistischsten, die in der Vergangenheit die stärksten Einbußen vermeiden mussten.

Basis: EITW, Anbieterbefragung 2021 & 2022: Wie schätzen Sie die zukünftige Umsatzentwicklung Ihres Betriebes im Vergleich zum Jahr 2019 (als Basisjahr vor Beginn der Corona-Pandemie) ein? (In welchem Maße verzeichnen Sie Einbrüche im Jahr 2021 durch die Corona-Pandemie verglichen mit 2019 in Bezug auf Veranstaltungen, Teilnehmer\*innen und Umsatz?)

Trend: Personal

## Zukünftiger Personalbedarf



Die Mehrheit der Anbieter befindet sich auf Personalsuche (53 Prozent möchten gerne Personal einstellen), jedoch kann der Bedarf in den meisten Fällen nicht zufriedenstellend gedeckt werden oder wurde bereits outgesourct. Nur vier Prozent der Veranstaltungsstätten geben einen Personalabbau an.

Basis: EITW, Anbieterbefragung 2022: Wie schätzen Sie Ihren Personalbedarf zukünftig ein?





MYTHEN  
im MICE BEREICH

---

**KUNDENANSPRACHE**







# PREISKALKULATION

---

Preiskalkulation

1 Tagungspauschale pro Jahr  
3 Zimmerpreise...

...FERTIG!

## Preiskalkulation

### MICE Revenue Management

- Individuelle Preisgestaltung
- Mindestumsatz pro Raum
- Nachfrageabhängig





# VERANSTALTUNGS- FORMATE

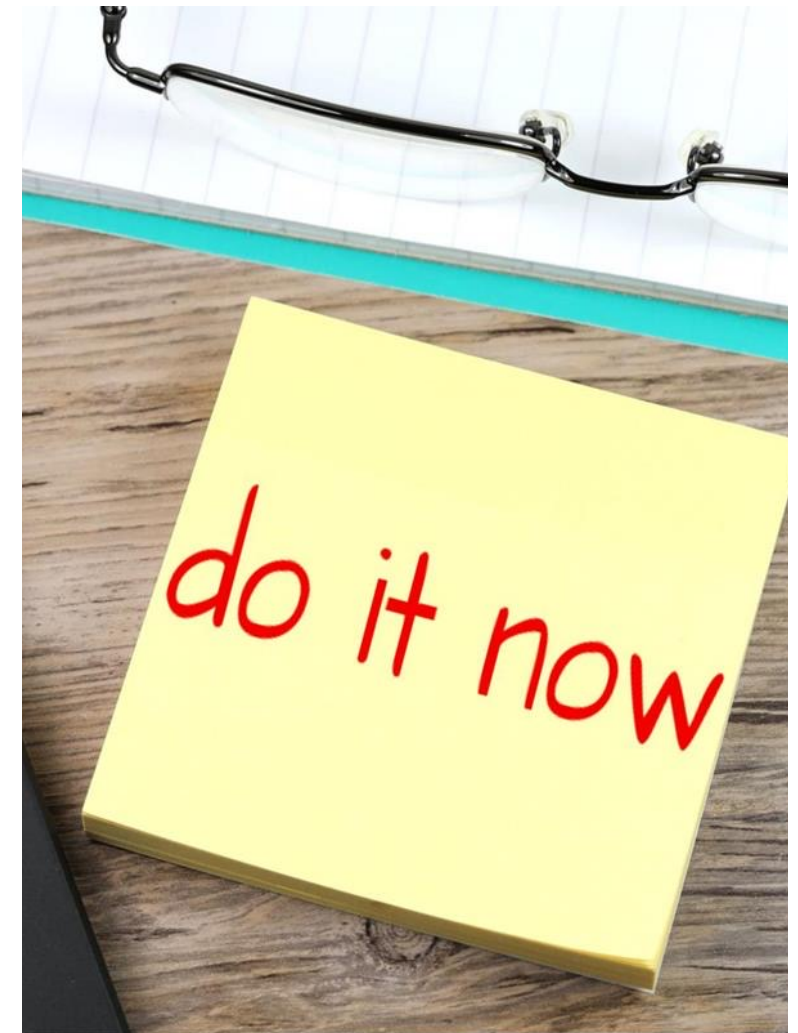


PARLAMENTARISCH?  
STUHLREIHEN?  
U-FORM?



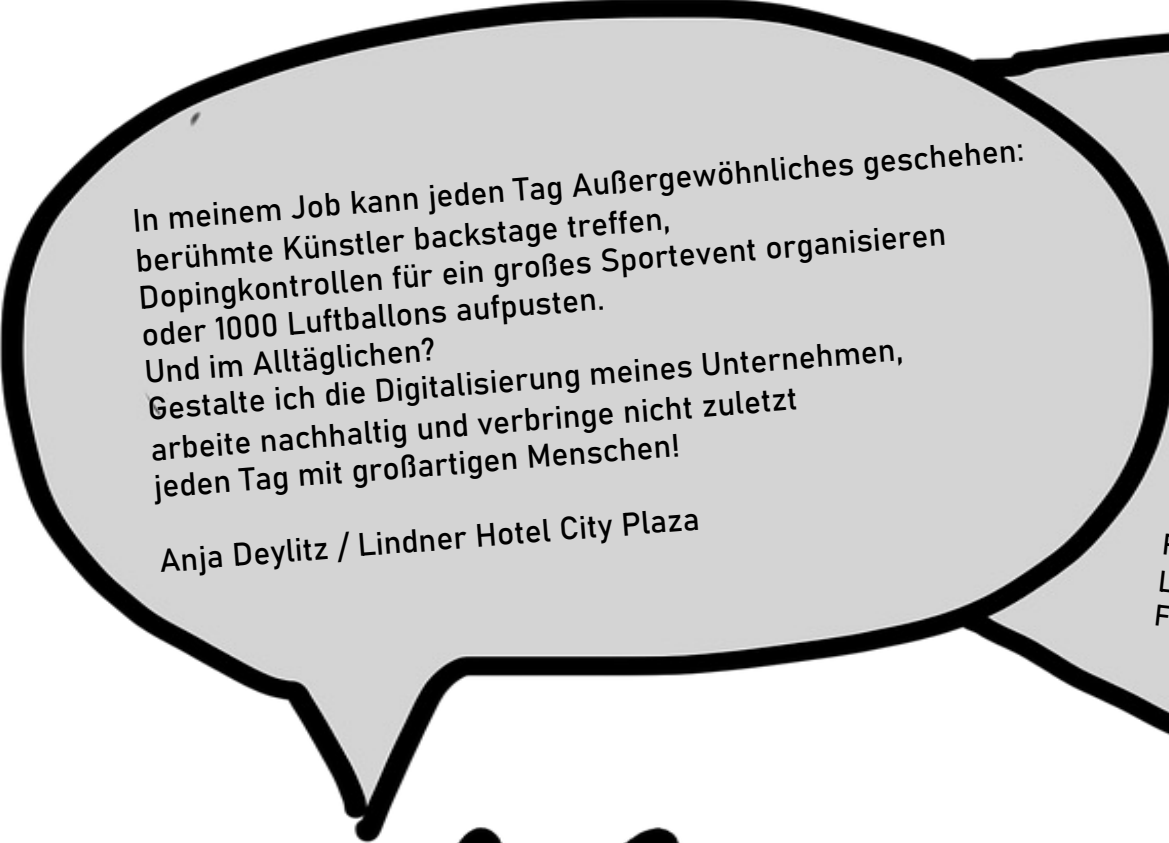
**#stabilesWlan #Technik #Networking #FoodConcept #Erlebnis**

Earlier...	Today...
Optionen abtelefonieren	
Hausführung Telekom	Revenue-Meeting
Angebote schreiben	virtuelle Hausführung Siemens
	RFPs prüfen
Hausführung Bayer	Verkaufs-Meeting
Angebote schreiben	RFPs prüfen
	Absprachen / Functions erstellen
	Hausführung Kärcher
Absprachen / Functions erstellen	



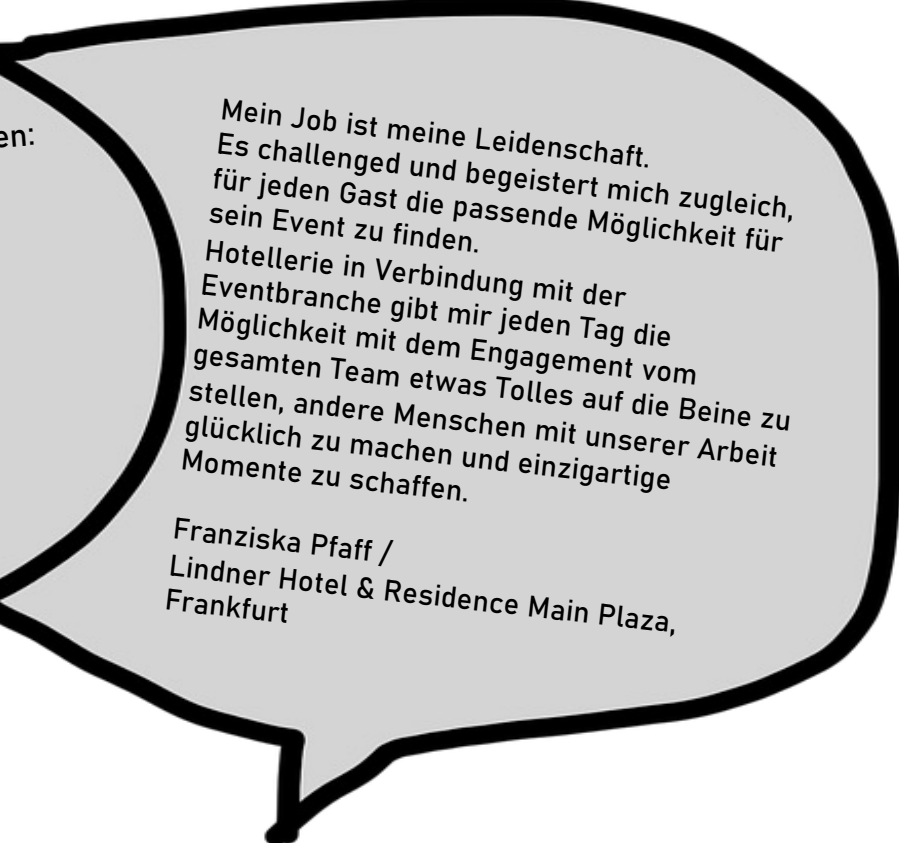
### **Auszug aus der Stellenbeschreibung eines Veranstaltungsleiters:**

- Trägt die Verantwortung im Veranstaltungs- und F&B Bereich und sorgt für einen permanenten reibungslosen Ablauf innerhalb der Abteilungen
- Ist Ansprechpartner und Schnittstelle für alle Veranstaltungskunden, Kollegen und Mitarbeiter
- Sorgt gemeinsam mit dem Sales-Manger/Revenue-Manager für eine optimale und rentable Auslastung aller Kapazitäten
- Pfl egt Kontakte zu relevanten Personen/Unternehmen außerhalb des Hotels, wie zum Beispiel Veranstaltungsagenturen/-organisationen, Veranstaltungskunden, Kooperations-partner und Mitbewerber
- Kontrolliert und analysiert kontinuierlich die Kosten und Erlöse innerhalb der Abteilung auf der Basis Budget/FC/Vorjahr



In meinem Job kann jeden Tag Außergewöhnliches geschehen:  
berühmte Künstler backstage treffen,  
Dopingkontrollen für ein großes Sportevent organisieren  
oder 1000 Luftballons aufpusten.  
Und im Alltäglichen?  
Gestalte ich die Digitalisierung meines Unternehmen,  
arbeite nachhaltig und verbringe nicht zuletzt  
jeden Tag mit großartigen Menschen!

Anja Deylitz / Lindner Hotel City Plaza



Mein Job ist meine Leidenschaft.  
Es challenged und begeistert mich zugleich,  
für jeden Gast die passende Möglichkeit für  
sein Event zu finden.  
Hotellerie in Verbindung mit der  
Eventbranche gibt mir jeden Tag die  
Möglichkeit mit dem Engagement vom  
gesamten Team etwas Tolles auf die Beine zu  
stellen, andere Menschen mit unserer Arbeit  
glücklich zu machen und einzigartige  
Momente zu schaffen.

Franziska Pfaff /  
Lindner Hotel & Residence Main Plaza,  
Frankfurt





**CALCUTTA**  
11,392 km

**CAPETOWN**  
2,416 km

**NORTH POLE**  
12,000 km

**BOUNTY ISLAND**  
1,024 km

**HONOLULU**  
8,000 km

**AUCKLAND ISLAND**  
574 km

**VANCOUVER**  
10,000 km

**PERTH**  
10,000 km

**CAIRO**  
12,184 km

**NEW YORK**  
15,050 km

**SUHLER HÜTTE**  
18,600 Km (APPROX) GERMANY

Two 3D rendered white humanoid figures are shown from the back, shaking hands. They are standing on a light gray surface against a white background. The figure on the left is slightly behind the one on the right. The text 'VISITENKARTE DES HOTELS' is overlaid in the center of the image.

VISITENKARTE DES HOTELS





# VIELEN DANK!

Ich freue mich, wenn ihr euch mit mir vernetzt:

Alexandra Weber  
Corporate Sales Director MICE

**LINDNER**  
HOTELS & RESORTS  
**me and all hotels**

Fon: +49 211 5997-394

Mobil +49 151 58494671

Alexandra.Weber@LINDNER.de

<https://www.linkedin.com/in/alexandra-weber-5ab158106/>

