

SPECIAL MICE

Showcase Dubai Expo
Was resultiert noch aus den grossen, globalen Ausstellungen?
Seite 24

Anspruch Weltklasse
Das KKL Luzern hat die Krise überwunden und geht den Markt neu an.
Seite 25

Sicherheit zuerst
Das Kongresshaus Zürich überarbeitete kürzlich alle internen Abläufe.
Seite 26

Umweltfreundlichkeit
Das Trafo Baden lebt das Thema Nachhaltigkeit mit allen Angestellten.
Seite 28



Raus aus dem Homeoffice, hinein in die Natur: Tagungen an der frischen Luft sind beliebt – wie diese hier im Garten von Schloss Marbach.

Nachhaltigkeit als Chance

Die Branche muss für den **Wissenstransfer** zu ihren Mitarbeitenden sorgen und ihn aktuell halten.

DANIEL TSCHUDY

Wer glaubt, mit Abschwächung der Pandemie treffe eine Beruhigung in der MICE-Branche ein, täuscht sich. Denn den Organisatoren von Meetings, Incentives, Kongressen und Events stellen sich jetzt Herausforderungen, die inhaltlich noch anspruchsvoller sind als das wirtschaftliche Überleben während der Krise. Dass es in Europa wieder Krieg gibt, verschärft die Situation auch in diesem Feld. Er dürfte die Beteiligung gerade von amerikanischen Kundinnen und Kunden an hiesigen Kongressen und Messen substantiell dezimieren.

Dann fordern auch Umweltschutz und Nachhaltigkeit nicht nur betriebswirtschaftliche Fähigkeiten, sondern

auch neue vertiefte wissenschaftliche Kenntnisse. Denn wer weiss wirklich, was «CO₂-neutral» bedeutet oder was beispielsweise Fluggesellschaften tun, wenn sie über ihren ökologischen Fussabdruck reden?

Das Thema ist nicht neu. Der kanadische Ökologe William Rees und der Schweizer Vordenker Mathis Wackernagel haben schon in den 1990er Jahren eine Kontrollmethode vorgestellt. Sie ermöglicht es, globale ökologische Grenzen verständlich zu machen, indem sie den menschlichen Bedarf an der Biosphäre mit der Regenerationsfähigkeit vergleicht.

Im Tagesgeschäft der Eventplaner ist es ähnlich anspruchsvoll, die eigenen Massnahmen so zu erklären, dass es die Kundinnen und Kunden verstehen. Aber Unternehmen und Verbände, also die Auftraggeber, müssen ökologisch unterwegs sein; der Druck besteht also, das Thema aktiv umzusetzen.

Ein zentraler Faktor ist der Wissenstransfer von Fachleuten zu Mitarbeitenden. Nur wenn das ganze Team versteht, warum welche Handlungen getätigt werden müssen, kann dies zu Kundinnen und Kunden getragen werden. Dieses Wissen ist komplex und ändert sich ständig. Deshalb sind die heute beliebten Zertifikate irreführend, denn die meisten identifizieren nur eine pauschale Glaubensrichtung und kaum präzise Einzelaktionen. Veranstalter müssen präzise aufzeigen, wie sie zum Beispiel mit Energieverbrauch, chemischen Hilfsmitteln, Einkaufsquellen oder Abfallverwertung umgehen.

Die Mitarbeitenden müssen zum Thema motiviert und ausgebildet werden. Nachhaltigkeit muss deren Arbeit erreichen. Oder, wie es Wackernagel vor zwei Jahren in der «Süddeutschen Zeitung» beschrieb: «Nachhaltigkeit ist eine tägliche Notwendigkeit. Das ist wie beim Zähneputzen. Zähneputzen ist nicht nobel, aber notwendig.»

Foto-Portfolio

In der Bildstrecke dieses Specials stellen sich Anbieter und Planer von Konferenzen und Tagungen vor (Fotos: Elmar Bosshard, KKL, Radisson Blu, Migros, ZVG, DTS).

Verantwortlich für diesen Special: Eckhard Baschke

Impressum

Das Special «MICE» ist eine redaktionelle Eigenbeilage der «Handelszeitung» und Bestandteil der aktuellen Ausgabe. Herausgeber: Redaktion und Verlag «Handelszeitung», Ringier Aveil, Springer Schweiz, 8021 Zürich.

Special «MICE»

Erneut beschäftigt sich die «Handelszeitung» mit der Veranstaltungsbranche und den Themen Meetings, Tagungen, Generalversammlungen, Kongresse und Ausstellungen. Die nächste Sonderbeilage erscheint am 9. März 2023.

Meetings & Events

National tätige KMU wie international engagierte Grosskonzerne setzen «Event-Management» ein, um passende und erfolgsversprechende Plattformen zu kreieren. Auf diesen empfangen und bedienen sie Mitarbeitende, Kunden oder Zulieferer. Das können interne Anlässe sein oder externe, beispielsweise für Besucherinnen und Besucher von Ausstellungen. Ob solche Veranstaltungen nun B2B oder B2C ausgerichtet sind, hat Auswirkungen auf Zielsetzung, Budgetierung, Planung und Umsetzung. Identisch bleibt die Vorgabe, dass Events einen im Voraus angedachten und zum Zielpublikum passenden Return-on-Investment bringen müssen.

Die Vermittler von Seminarhotels, Tagungszentren und Event-Locations kennen die infrastrukturellen Bedürfnisse, die professionellen Veranstaltungsplaner kennen die inhaltlichen und emotionellen Begehren der Auftrag-erteilenden Firmen und Verbände. Die Handelszeitung schaut sich in der Branche um und präsentiert die Erkenntnisse in ihrer nächsten Sonderbeilage MICE am 9. März 2023.

Erscheinungsdatum

Thema	Erscheinung	Anzeigenschluss	Druckmaterialschluss
MICE	09.03.2023	24.02.2023	04.03.2023

Preise

Seitenformat	Breite x Höhe mm	Bruttopreis CHF 4-f
1/1 Seite	291 x 438	13 500
Junior Page Mini	173 x 250	6 954
Junior Page Maxi	232 x 300	10 173
1/2 Seite quer	291 x 219	8 505
2/5 Seite	114 x 438	6 664
1/3 Seite quer	291 x 145	5 631
1/4 Seite quer	291 x 110	4 272
1/5 Seite hoch	114 x 219	4 950

Weitere Formate auf Anfrage

Distribution

Beilage in der «Handelszeitung»

Konditionen

Anzeigenpreise gültig ab 01.01.2023; alle Angaben in CHF brutto, BK/JUP 15% zzgl. 7,7% MwSt. Preisänderungen vorbehalten.

Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen unter www.ringier-advertising.ch.

Kennzahlen

Kennzahlen	Handelszeitung
Verbreitete Auflage:	31 607 Exemplare
Leserschaft:	64 000 Leserinnen und Leser
Reichweite:	1,3%
Männer/Frauen:	67%/33%

Quellen: WEMF-Auflagenbulletin 2022 und MACH Basic 2022-2, Deutschschweiz

Reportagen

Branchen-Software

Während den Pandemie-Jahren kamen spannende neue Apps und Tools auf den Markt, auch für die Veranstaltungsindustrie. Welche Angebote haben sich durchgesetzt und welche sind wieder verschwunden? Wir reden mit Spezialisten.

Standort Genf

Interviews mit den CEOs der beiden grössten Veranstaltungs-Locations Genfs, dem Centre International de Conférences Genève (CICG) und dem Messezentrum Palexpo in der Gemeinde Le Grand-Saconnex. Wie können sie mit der Deutschschweiz zusammenarbeiten, wie können sie den «Röschtigaben» überwinden?

Die neuen Generalversammlungen

Was kommt rechtlich, gesellschaftlich, organisatorisch und aus gesundheitlichen Vorgaben sowohl auf die Verantwortlichen wie auch die Umsetzer von Generalversammlungen zu?

Nachrichten

Hier gibt es Informationen über neue Anbieter, passende Seminarpauschalen und stimulierende Dienstleistungen für die Players der MICE-Branche.

Kontakt
Ringier Advertising

Michael Germann
michael.germann@ringier.ch
Tel. +41 44 259 89 63

Anlieferung Druckmaterial
anzeigen-prod@ringier.ch