

LCB REPORTING 2025





Geschätzte MICE-Partnerinnen und Partner

Ein ereignisreiches, intensives und erfolgreiches Tourismusjahr liegt hinter uns. 2025 hat einmal mehr gezeigt, welches Potenzial die Region Luzern–Vierwaldstättersee im Geschäftstourismus hat und wie viel sich gemeinsam mit starken Partnern bewegen lässt.

Die Region wird bei den Übernachtungen ein Rekordjahr verzeichnen, eine erfreuliche Entwicklung. Auch im Geschäftsbereich blicken wir auf ein sehr gutes Jahr zurück. Luzern ist zwar eine kleine Seminar- und Kongressdestination, nimmt jedoch weiterhin eine bedeutende Rolle auf der nationalen und internationalen MICE-Landkarte ein. Die Schweiz bleibt unser wichtigster Markt. Gleichzeitig durften wir auch zahlreiche internationale Anlässe begrüßen – darunter Incentives aus den USA sowie internationale Verbandskongresse.

1) Reporting 2025

Der persönliche Austausch bildet nach wie vor die wichtigste Grundlage für den Aufbau und die Pflege nachhaltiger Kundenbeziehungen. Entsprechend war das Team des Lucerne Convention Bureau (LCB) in allen Zielmärkten an Workshops, Messen und weiteren Branchenevents präsent. Im letzten Jahr haben wir an 28 Networking-Events und Messen teilgenommen. Zudem begleiteten wir 11 Studienreisen in der Region und organisierten vier eigene Kundenanlässe - einen in Andermatt, einen in der Region Weggis–Vitznau sowie zwei in der Stadt Luzern.

Ein besonderes Highlight im Schweizer Markt war unsere Präsenz am **Assistant's Day**. Als Ehrengast durften wir gemeinsam mit zahlreichen LCB-Partnern Teil dieses etablierten Branchenevents sein. Diese Gelegenheit wurde genutzt, unter anderem mit einer El Tony-Bar sowie einer Farbberatung. Dieses überraschende Angebot stiess auf eine sehr positive Resonanz und machte unsere Destination auf sympathische Weise erlebbar.

Ein weiteres Highlight des Jahres war die Nominierung für zwei Awards – und deren Gewinn. Mit dem Projekt «Go Sustainable», einer nachhaltigen Studienreise, die wir gemeinsam mit Zürich Tourismus im Markt UK initiiert haben, durften wir zwei Auszeichnungen entgegennehmen: den Award „**Best Sustainable Event 2025**“ von Conference & Incentive Travel (C&IT) in London sowie einige Monate später den «**Rail Tourism Award 2025**», verliehen in Utrecht.

Durch unsere Marketing- und Salesaktivitäten konnten 1'424 Kundenkontakte generiert werden. Parallel dazu war das LCB-Team intensiv mit Beratungen und Offerten beschäftigt. Insgesamt wurden 162 Offerten ausgestellt – ein Plus von 20 % gegenüber dem Vorjahr. Auch die Anzahl der Beratungen (242) stieg um 12 %. Besonders erfreulich ist die Realisationsquote von 50 %. Dank einer verbesserten Lead-Qualifikation konnten Anfragen gezielter analysiert und Offerten effizienter eingesetzt werden.

Im vergangenen Jahr hat die Kongressförderung 26 Kongresse finanziell unterstützt. Diese Veranstaltungen generierten eine Wertschöpfung von insgesamt CHF 21 Millionen für die Destination. Dies zeigt, wie wichtig der Kongressbereich für unsere Tourismusregion ist.

2) Neues Jahr – neue Projekte

Unsere Marketingaktivitäten wurden gemäss der Strategie des Businessplans 2024–2027 definiert und unter Berücksichtigung der Partnerumfrage, die wir im vergangenen Sommer durchgeführt haben (die Resultate sind auf unserem internen Portal zu finden). Wir sind bestrebt, die Rückmeldungen unserer Partner kontinuierlich zu berücksichtigen und werden weiterhin in den wichtigen Markt Schweiz investieren. Das HR Festival sowie ein Kundenanlass in Genf sind zwei Projekte, die wir erstmals umsetzen. Sämtliche Massnahmen sind in unserer Marketingplanung aufgeführt.

Reporting

Das Reporting in der bisherigen Form besteht seit vielen Jahren, und sowohl Struktur als auch Layout entsprechen nicht mehr den heutigen Anforderungen. Aus diesem Grund haben wir uns entschieden, das Reporting künftig neu aufzubereiten. Künftig stellen wir die Kennzahlen sowie den Rückblick auf unsere Aktivitäten direkt im LCB-Partner Infoportal zur Verfügung. Anstelle eines PDF-Dokuments erhaltet ihr nun alle zwei Monate eine E-Mail mit den entsprechenden Links zu den jeweiligen Inhalten.

20 Jahre Lucerne Convention Bureau – ein Jubiläum, das verbindet

Im Jahr 2026 feiert das Lucerne Convention Bureau sein 20-jähriges Bestehen. Zwei Jahrzehnte, in denen sich die Region Luzern–Vierwaldstättersee als vielseitige und qualitativ hochstehende Business-Destination positionieren konnte – dank Engagement, Innovationskraft und vor allem dank der engen Zusammenarbeit mit euch, unseren Partnerinnen und Partnern.

Dieses Jubiläum möchten wir bewusst feiern. Freut euch auf besondere Jubiläumsaktivitäten und feierliche Anlässe, bei denen Austausch, Inspiration und das gemeinsame Netzwerk im Mittelpunkt stehen werden.

Für eine erfolgreiche Zusammenarbeit bleibt der persönliche Austausch mit unseren LCB-Partnern von zentraler Bedeutung. Unsere LCB-Partnermeetings bieten eine wertvolle Plattform für Dialog und Ideenaustausch – wir laden euch herzlich ein, daran teilzunehmen. Zusätzlich werden wir den Austausch mit Marketing- und Salesleitungen weiter intensiv fördern und laden auch dieses Jahr im September wieder für ein zusätzliches Meeting ein.

Herzlichen Dank für euer Vertrauen und die stets professionelle, engagierte Zusammenarbeit.

Herzliche Grüsse

Euer LCB-Team



Rückblick Aktivitäten November/Dezember 2025

Life Science Forum Madrid

2. - 4. November

Vor Ort: Tiffany Peter

Das LCB, zusammen mit dem KKL Luzern, nahm an der ersten Ausgabe des Life Science Forums von Europe Congress in Madrid teil. Während eineinhalb intensiver Meeting-Tage konnten wir die Region Luzern–Vierwaldstättersee erfolgreich als attraktiven Kongressstandort in der Schweiz für Verbände präsentieren. Ergänzt wurde das Fachprogramm durch abwechslungsreiche Networking-Formate wie eine geführte Velotour und einen kreativen Cocktail-Workshop.

Meeting Space Marbella

5. – 8. November

Vor Ort: Tiffany Peter

Im Anschluss an den Anlass in Madrid war das LCB bei The Meetings Space in Marbella vertreten. Tiffany Peter präsentierte zusammen mit Marion Gerber von der Pilatus-Bahnen AG die Region Luzern–Vierwaldstättersee zahlreichen britischen Eventplanenden als vielseitige Meeting- und Incentive-Destination. Neben den strukturierten Meetings boten insbesondere die Abendanlässe wertvolle Gelegenheiten zum Austausch. Ein gemeinsames Abschlusslunch im privaten Hotelgarten bildete den stimmungsvollen Abschluss eines erfolgreichen Programms.

Kundenanlass «Lucerne Christmas Day»

14. November

Vor Ort: Milena von Ah, Michèle Kretz, Tiffany Peter

Zur Einstimmung auf die Vorweihnachtszeit luden wir 23 Eventplaner aus der Schweiz nach Luzern ein. Gemeinsam reisten wir mit dem Bus nach Kriens und anschliessend auf den Pilatus, wo wir den Weihnachtsmarkt besuchten. Danach ging es via Alpnachstad nach Stans ins CULINARIUM ALPINUM mit Hausführung und gemeinsamem Apéro. Mit der Zentralbahn zurück in Luzern liessen wir den Tag beim Eiszauber sowie einem Weihnachtsdinner im Grand Hotel National ausklingen.

IBTM Barcelona

18. – 20. November

Vor Ort: Tiffany Peter

Wie bereits in den vergangenen Jahren war das LCB auch dieses Jahr an der IBTM World in Barcelona am Stand von Schweiz Tourismus vertreten, gemeinsam mit Bucher Travel sowie zahlreichen Schweizer Destinationen. Während drei intensiver Messetage führten wir zahlreiche Meetings mit internationalen Eventplanenden. Ein besonderes Highlight war die Abendveranstaltung von Break the Ice, an der wir gemeinsam mit dem Radisson Blu Hotel Reussen Andermatt und Schweiz Tourismus teilnahmen. Da ein Break the Ice Event 2026 in Andermatt stattfinden wird, bot sich die Möglichkeit, an einem eigenen Tisch potenzielle Teilnehmende über den Anlass zu informieren. Auch hier konnten wertvolle Kontakte geknüpft und das Netzwerk weiter ausgebaut werden.

Ambassadors-Treffen

19. November

Vor Ort: Isaline Grichting

Das diesjährige Ambassadors-Treffen fand im Kulturhof Hintermusegg statt. Mit 19 Ambassadorinnen und Ambassadors – insgesamt 26 Personen inklusive Begleitpersonen – erlebten wir eine spannende und interaktive Veranstaltung. Madlene Amgarten hielt ein Impulsreferat zum Thema „Lachen und Humor als Resilienz“. Die Veranstaltung, die uns die Möglichkeit gibt, den Kontakt zu unseren wichtigen Kunden zu pflegen, wurde von den Teilnehmenden sehr geschätzt.

UIA Round Table, Brüssel

20. - 21. November

Vor Ort: Isaline Grichting

IG war am diesjährigen «UIA Round Table» in Brüssel anwesend. Da der Anlass im nächsten Jahr in Luzern stattfinden wird, haben wir gemeinsam mit SCIB den Apéro gesponsert – mit Schweizer Käse und Wein.



Wedding Connect Switzerland

27. November

Vor Ort: Milena von Ah

Der Wedding Connect Switzerland Anlass im Mandarin Oriental in Zürich war ein wundervoller Abend in eleganter Atmosphäre. Inspirierende Inputs von talentierten und zukunftsorientierten Vorreitern der Branche, künstlerische Show-Momente sowie ein lebendiger Austausch unter den wichtigsten Akteurinnen und Akteuren der Wedding Branche prägten den Abend. Mit unseren Wedding Locations in der Region Luzern - Vierwaldstättersee waren wir nicht nur Teil der Gespräche im Publikum, sondern wurden auch von den Profis auf der Bühne erwähnt.

Ausblick Januar / Februar 2026

8. Januar	Travel Match Oslo
9. Januar	SCIB Breakfast, Oslo
17. – 18. Januar	Fam Trip US/Canada mit Bürgenstock
19. – 21. Januar	City DNA CVBs, Graz
12. Februar	Fasnachtsbrunch
24. Februar	ECC, Kraftwerk Zürich

Mandarin Oriental & SCIB Famtrip

10. – 11. Dezember

Vor Ort: Michèle Kretz

Die Mandarin Oriental Hotel Group hat den Fam Trip gemeinsam mit SCIB China initiiert, das LCB durfte die Organisation dabei unterstützen. Die Teilnehmenden waren Eventplaner aus Greater China mit Fokus auf Luxus, denen wir die Stadt sowie den Titlis zeigen durften.

Pi:ks 2025

10. – 12. Dezember

Vor Ort: Isaline Grichting

Das Switzerland Convention & Incentive Bureau hat zum ersten Mal den Anlass pi:ks 2025 in Zürich durchgeführt.

Zwei Tage lang kamen Verbandsvertreter zu strategischen Bildungsinhalten, praktischen Workshops, Innovationstouren und einem Rahmenprogramm zusammen.

Insgesamt waren 22 Teilnehmer aus europäischen Verbänden anwesend, die über Potential verfügen, Kongresse in der Schweiz zu organisieren.

Auswertung der Anfragen pro Zieljahr

In der untenstehenden Tabelle finde ihr eine Übersicht über alle Anfragen, welche beim Lucerne Convention Bureau eingegangen sind, aufgelistet nach Zieljahr. Es ist somit ersichtlich, in welchem Jahr eine Veranstaltung stattfinden soll.

	2022	2023	2024	2025	2026
Absagen	68	89	87	75	45
Offeriert	-	-	-	-	8
Zusagen	65	53	80	102	43
Total	133	142	167	177	96

Absagen: Durch Kunde abgesagt
Offeriert: Antwort Kunde pendent
Zusagen: Definitiv zugesagte Anlässe

Absagegründe	2022	2023	2024	2025
Anderer Grund	5	11	5	7
Anlass annulliert	5	8	2	2
Direktbuchung in Luzern	1	2	6	2
Event verschoben	2	6	7	3
Findet nicht in Luzern statt	31	41	30	26
Keine Rückmeldung*	10	6	9	13
Keine Verfügbarkeit (keine Information)	7	5	12	7
Keine Verfügbarkeit (Location)	2	-	1	-
Keine Verfügbarkeit (Zimmer)	-	3	3	1
Offerte entspricht nicht Bedürfnissen	-	1	2	-
Zu gross, in Luzern nicht möglich	2	2	3	2
Zu teuer	3	4	7	4
Total	68	89	87	67

*Auch nach mehrmaligen Nachfragen keine definitive Antwort. Details zur Auswertung sind auf Anfrage im LCB erhältlich.

Auswertung der Anfragen nach Bearbeitungszeitpunkt

In der untenstehenden Tabelle findet ihr eine Übersicht über alle Anfragen, welche in diesem Jahr bereits beim Lucerne Convention Bureau eingegangen sind. Es werden also nur Anfragen ausgewiesen, welche im Jahr 2025 (resp. 2024, 2023) eingegangen sind, unabhängig vom Jahr, in welchem die Veranstaltung stattfinden soll.

Anfragen 2025	Jan/Feb	Mar/Apr	Mai/Jun	Jul/Aug	Sep/Okt	Nov/Dez	Total	Conv. rate
Offeriert	-	-	-	2	3	8	13	50,6%
Zusagen	16	17	9	14	17	9	82	
Absagen	15	13	10	14	15	0	67	
Total	31	30	19	30	35	17	162	

Anfragen 2024	Jan/Feb	Mar/Apr	Mai/Jun	Jul/Aug	Sep/Okt	Nov/Dez	Total	Conv. rate
Offeriert	-	-	-	-	-	-	-	44.6%
Zusagen	11	12	8	6	17	8	62	
Absagen	19	18	10	11	14	5	77	
Total	30	30	18	17	31	13	139	

Anfragen 2023	Jan/Feb	Mar/Apr	Mai/Jun	Jul/Aug	Sep/Okt	Nov/Dez	Total	Conv. rate
Offeriert	-	-	-	-	-	-	-	42%
Zusagen	6	17	10	6	19	15	73	
Absagen	19	19	15	9	23	17	102	
Total	25	36	25	15	42	32	174	

Offeriert: Antwort Kunde pendent
Zusagen: Definitiv zugesagte Anlässe
Absagen: Durch Kunde abgesagt

Auswertung Beratungen per 31.12.2025

Art der Beratung 2025	Jan/Feb	Mar/Apr	Mai/Jun	Jul/Aug	Sep/Okt	Nov/Dez	Total
am Telefon	2	2	-	-	1	0	5
schriftlich (Brief/E-Mail)	43	37	46	40	46	19	231
vor Ort (intern)	4	-	-	-	2	0	6
Messen / Workshops	103	47	199	20	472	178	1'019
Sales Calls	-	-	-	-	-	-	-
FamTrips / Site Inspections	9	72	7	34	70	31	223
Total	161	158	252	94	591	228	1'484

Anzahl Kontakte / Beratungen per 31.12.2024

Art der Beratung 2024	Jan/Feb	Mar/Apr	Mai/Jun	Jul/Aug	Sep/Okt	Nov/Dez	Total
am Telefon*	3	1	4	4	2	3	17
schriftlich (Brief/E-Mail)	55	31	30	23	30	20	189
vor Ort (intern)	2	2	-	1	-	4	9
Messen / Workshops	20	82	146	58	342	196	844
Sales Calls	-	2	-	7	8	16	33
FamTrips / Site Inspections	21	3	37	-	13	65	139
Total	101	121	217	93	395	304	1'231

Anzahl Kontakte / Beratungen per 31.12.2023

Art der Beratung 2023	Jan/Feb	Mar/Apr	Mai/Jun	Jul/Aug	Sep/Okt	Nov/Dez	Total
am Telefon	3	2	4	3	7	5	24
schriftlich (Brief/E-Mail)	41	27	34	19	32	23	176
vor Ort (intern)	2	2	4	2	-	2	12
Messen / Workshops	55	118	361	230	429	173	1'366
Sales Calls	-	6	14	4	15	-	39
FamTrips / Site Inspections	-	64	27	15	15	74	195
Total	101	219	444	273	498	277	1'812

* Telefonische Anfragen, welche eine schriftliche Korrespondenz zur Folge haben, werden jeweils in der Zeile „schriftlich (Brief/E-Mail)“ erfasst.