MICE Trend-Briefing 2027

Sechs Trends, die Zahlen dahinter und fünf Budgetposten für Veranstalter, DMOs und Convention Bureaus. Alle Zahlen am 4. November 2026 an der Quelle geprüft.

Kennzahlen für 2027

Zahl	Was sie bedeutet	Quelle (Stand)
93 %	der Planungsverantwortlichen sind für 2027 optimistisch; sehr optimistisch nur 45 %, nach 62 % im Vorjahr	Amex GBT 2027 Global Meetings and Events Forecast (Okt. 2026), 500 Befragte
91 %	erwarten 2027 höhere Ausgaben für Meetings und Events; jeder Zehnte mehr als 11 %	Amex GBT 2027 Forecast (Okt. 2026)
Platz 5	für die Kosten unter den Herausforderungen 2027 (im Vorjahr Platz 1), obwohl die Kosten pro Teilnehmer für jedes Format steigen sollen	Amex GBT 2027 Forecast (Okt. 2026)
395 Mio.	Teilnehmende bei rund 2 Mio. Präsenzveranstaltungen in Deutschland 2025, 4,6 % mehr als 2024; 11,7 % aus dem Ausland	Meeting- und EventBarometer 2025/2026, EITW und GCB (Mai 2026)
87 %	der Veranstalter erwarten für 2026 eine gute oder sehr gute Lage, 61 % der Anbieter	Meeting- und EventBarometer 2025/2026 (Mai 2026)
10,86 %	jährliches Wachstum des globalen MICE-Markts bis 2034 laut Prognose; Europa 2025 mit 51,71 % Marktanteil	Fortune Business Insights (Stand Okt. 2026)
690 Mio.	internationale Ankünfte im ersten Halbjahr 2026, plus 0,4 %; Europa plus 3 %, Naher Osten minus 22 %	UN Tourism, World Tourism Barometer (Sept. 2026)
12.438	internationale Verbandskongresse im ICCA-Ranking 2025; Deutschland auf Platz 3 der Länder	ICCA Country and City Rankings 2025 (Mai 2026)
27 %	der Messeunternehmen erwarten mehr als 5 % Umsatzwachstum pro Jahr, 38 % stabile Umsätze	UFI Global Exhibition Barometer, 37. Ausgabe (Juli 2026)
96.000	geplante Meetings auf der IMEX America 2026, mit mehr als 6.000 Einkäufern, davon rund 4.800 Hosted Buyer	IMEX (Okt. 2026)

Sechs Trends und was Sie einplanen sollten

Trend	Planungskonsequenz
1. Aus Kosten wird Wert	Ertrag beziffern: Kosten pro qualifiziertem Buyer-Seller-Meeting ausweisen, statt die Gesamtrechnung zu verteidigen.
2. KI wird Personalisierung	Jeden Plattformanbieter fragen, warum zwei Personen gematcht wurden. Kann das niemand erklären, fragen Ihre Buyer Sie.
3. Wirkung bekommt einen Maßstab	Die ICCA plant bis Mitte 2028 einen validierten Wirkungsrahmen. Jetzt Personalzeit reservieren und Daten über die Registrierung erheben.
4. Die Landkarte bewegt sich	Bewerbungspipeline für rotierende Kongresse aufbauen und eine kleine Reserve für kurzfristige Gelegenheiten halten.
5. Teilnehmer wählen strenger	Meetings pro Teilnehmer zur Leitkennzahl machen und Registrierung, Profile und Terminplanung danach ausrichten.
6. Green Claims brauchen Belege	Seit dem 27. September 2026 verbietet die EU unbelegte pauschale Umweltaussagen. Belege budgetieren statt Adjektive.

Fünf Posten für den Budgetentwurf 2027

1. Ergebnis-Kennzahlen und Meeting-Infrastruktur: Kosten pro qualifiziertem Meeting als Leitkennzahl, dazu die Matchmaking- und Terminplanungsebene, die diese Zahl erzeugt.

2. Kostenpuffer und Sponsorenmix: höhere Kosten pro Teilnehmer für jedes Format; früh festlegen, welche Sponsorenpakete sie auffangen.

3. Mess-Infrastruktur: Registrierung, Meeting-Protokoll und Follow-up-Berichte vor Einlass verbinden.

4. Bewerbungsreserve: ein kleines flexibles Budget für Rotationsfenster und abwandernde Kongresse.

5. Compliance-Belege: Green-Claims-Dokumentation und KI-Transparenzhinweise.

Messekalender 2027 für Einkäufer (Termine der Veranstalter, geprüft am 4. November 2026)

ITB Berlin: 16. bis 18. März, Berlin. IMEX Frankfurt: 11. bis 13. Mai, Frankfurt am Main. IMEX America: 28. bis 30. September, Las Vegas. ITB Americas: 9. bis 11. November, Guadalajara. IBTM World, Barcelona: jedes Jahr im November (2026: 17. bis 19. November).

Marktprognosen messen unterschiedliche Abgrenzungen und sind nicht direkt vergleichbar. Dieses Briefing ist eine Zusammenfassung für die Planung; prüfen Sie die Originalquellen, bevor Sie Zahlen extern zitieren.

Erstellt von Converve, der B2B-Matchmaking-Plattform für Tourismusmessen und Destinations-Events. Kostenlos nutzbar und weitergebbar.
www.converve.com/de/loesungen/tourismus