

**REGION
STAVANGER**®

Visitors & Convention Bureau

**EDGE
OF
NORWAY**®

**MICE & ARRANGEMENTSTURISME
VERDISKAPNING FOR REGIONEN**

KVITSØY / RANDABERG / STAVANGER / SANDNES
SOLA / KLEPP / TIME / HÅ / GJESDAL / BJERKREIM
EIGERSUND / SOKNDAL / LUND / SIRDAL

© Ruben Soltvedt, Edit:Lars Korvald

REGION STAVANGER CONVENTION BUREAU

Region Stavanger Convention Bureau arbeider målrettet med å tiltrekke internasjonale kongresser til regionen, og er en sentral driver for økt hotellbelegg, lengre opphold og høy verdiskaping.

Gjennom tett samarbeid med næringsliv, akademia og offentlige aktører sikres arrangementer som genererer betydelige overnattingsdøgn og stabil etterspørsel i hotellmarkedet.

MICE

Meetings, Incentives, Conferences and Exhibitions utgjør helheten i arbeidet, men det er særlig internasjonale kongresser som skaper størst ringvirkninger for næringsliv og utvikling.



Ole Unger Weierholt
Sales Manager MICE
Region Stavanger

EDGE
OF
NORWAY[®]



NØKKELTALL 2025

Aktivitetsnivå i 2025

✓ 12 – Gjennomførte kongresser i Stavanger-regionen

👉 140 MNOK – I estimert verdiskaping

Salgsarbeid og resultater i 2025

\$ 14 - Gjennomførte salg

👉 133 MNOK – I estimert verdiskaping

🍷 29 – Salgsprosjekter i pipeline

🤝 400+ Internasjonale kundemøter



MICE-MARKEDET I NORGE







MICE-markedet er en betydelig driver for verdiskaping i Norge. I 2024 ble det gjennomført over 300 kongresser med mer enn 200 000 deltakere, hvor en betydelig andel var internasjonale. Disse deltakerne genererte et samlet forbruk på rundt 2,3 milliarder kroner og bidro til om lag 1 400 årsverk.

En stor del av verdiskapingen tilfaller reiselivsnæringen, særlig gjennom overnatting og servering, som utgjør over halvparten av det totale forbruket. Internasjonale kongressdeltakere har i tillegg et høyt døgnforbruk og lengre opphold, noe som gjør segmentet særlig attraktivt.

Mange kongresser roterer mellom destinasjoner, og det er derfor betydelig internasjonal konkurranse om å tiltrekke arrangementene. Dette understreker viktigheten av målrettet salgsarbeid og samarbeid mellom næringsliv og fagmiljøer for å sikre fremtidig aktivitet.



HVA KJENNETEGNER MICE-MARKEDET

-  5971 NOK – Gjennomsnittlig dagsforbruk per internasjonale deltaker
-  4624 NOK – Gjennomsnittlig dagsforbruk per nasjonale deltaker
-  84 % – Andel delegater som bor på hotell
-  87% – Andel delegater reiser med fly
-  3,2 dager – Gjennomsnittlig oppholdslengde per konferansedeltaker
-  42 % – Andel delegater som forlenger oppholdet utover konferansen



STAVANGER I DET INTERNASJONALE MICE-MARKEDET

Stavanger er en etablert, men fortsatt voksende destinasjon i det internasjonale MICE-markedet. Sammenlignet med de største norske byene har Stavanger et mindre omfang av lokale fagmiljøer representert i internasjonale organisasjoner, noe som påvirker tilgangen på arrangementer.

Samtidig viser analyser at Stavanger har en sterk evne til å omsette sitt potensial til konkrete arrangementer. Destinasjonen har en høy grad av gjennomføringsevne og utnytter tilgjengelige ressurser effektivt i konkurransen om internasjonale kongresser.

Dette indikerer et betydelig vekstpotensial. Ved å styrke samarbeidet med næringsliv, forskningsmiljøer og ambassadører, kan Stavanger øke sin andel av det internasjonale markedet ytterligere.



EFFEKTIV UTNYTTELSE AV NETTVERK OG FAGMILJØER

I et internasjonalt marked med sterk konkurranse om arrangementer er tilgangen på faglige nettverk og internasjonale styreverv avgjørende for å tiltrekke kongresser. Stavanger viser en særlig sterk evne til å omsette slike relasjoner til konkrete arrangementer.

Harnessing Ratio måler hvor effektivt en destinasjon omsetter faglige nettverk, inkludert personer med verv i internasjonale styreverv, komiteer og fagorganisasjoner, til faktiske arrangementer. En høy ratio indikerer målrettet salgsarbeid og sterk gjennomføringsevne.

500+ deltakere

Stavanger har en Harnessing Ratio på 92,3 %, som er blant de høyeste i Norge. Dette viser svært høy uttelling på tilgjengelige muligheter, til tross for færre internasjonale styreverv enn større byer.

200–499 deltakere

I segmentet for mellomstore konferanser er Harnessing Ratio 27,8 %, høyere enn flere av de største norske destinasjonene. Dette indikerer et solid grunnlag for videre vekst, særlig gjennom økt mobilisering av fagmiljøer og ambassadører.

Stavanger utmerker seg som en effektiv destinasjon som i stor grad lykkes med å omsette faglig kompetanse og internasjonale nettverk til konkrete arrangementer. Internasjonale styreverv gir direkte påvirkning på hvor kongresser legges

STORE INTERNASJONALE KONGRESSER (500+ DELTAKERE)

Intellectual Capital Indicators	Oslo	Trondheim	Bergen	Stavanger	Tromsø	Kristiansand
Available intellectual capital on boards of associations (500+)	233	51	38	13	10	7
International meetings (500+) since January 2021	36	9	13	12	2	1
Harnessing Ratio (500+)	15.5%	17.6%	34.2%	92.3%	20.0%	14.3%

MELLOMSTORE KONGRESSER (200–499 DELTAKERE)

Intellectual Capital Indicators	Oslo	Trondheim	Bergen	Stavanger	Tromsø	Kristiansand
Available intellectual capital on boards of associations (200-500)	404	81	63	18	21	7
International meetings (200-500) since January 2021	93	22	30	5	9	6
Harnessing Ratio (200-500)	23.0%	27.2%	47.6%	27.8%	42.9%	85.7%

REGION STAVANGER CVB

Vertskap for møter og kongresser




Region Stavanger arbeider målrettet med å tiltrekke nasjonale og internasjonale møter og kongresser til Stavanger-regionen. Som offisiell representant for destinasjonen har organisasjonen en sentral rolle i konkurransen med andre byer og land, i tett samarbeid med næringsliv, akademia og offentlige aktører.

I innsalgprosjekter har Region Stavanger en tydelig lederrolle, i nært samspill med en lokal ambassadør. Som nøytral og samlende aktør settes det sammen skreddersydde team i søknadsprosessen, med relevante aktører koblet på etter behov. Innsalg er ofte langsiktige prosesser, og ved tilslag koordineres samarbeidet med underleverandører som hoteller, konferansesentre, transportører og PCO-er.




Ambassadørprogrammet

Ambassadørnettverket, etablert i 2006, er en strategisk satsing hvor ressurspersoner fra næringsliv, akademia og fagmiljø bidrar til å tiltrekke nasjonale og internasjonale møter og kongresser til regionen. Programmet bygger på at deltakerne benytter sine faglige og profesjonelle nettverk for å identifisere muligheter,

Hva vi gjør

-  Identifiserer og vurderer relevante arrangementer
-  Leder innsalg i samarbeid med lokale fagmiljøer
-  Kobler arrangører med hoteller, arenaer og leverandører

Hvordan vi jobber

-  Langsiktig salgsarbeid (2–8 år horisont)
-  Internasjonal tilstedeværelse (messer, B2B-workshops)
-  Strukturert prosjektarbeid og pipeline

RESULTATER AV MICE-SATSNINGEN 2025

Region Stavanger har i løpet av 2025 bidratt til å sikre 14 internasjonale og nasjonale MICE-arrangementer (133 MNOK), og jobber tett med arrangørene for å sikre verdiskaping og fordeling til Region Stavanger sine partnerbedrifter.



RESULTATER 2025



133 436 400 MNOK
TOTAL VERDISKAPNING



21 106
FLYREISENDE



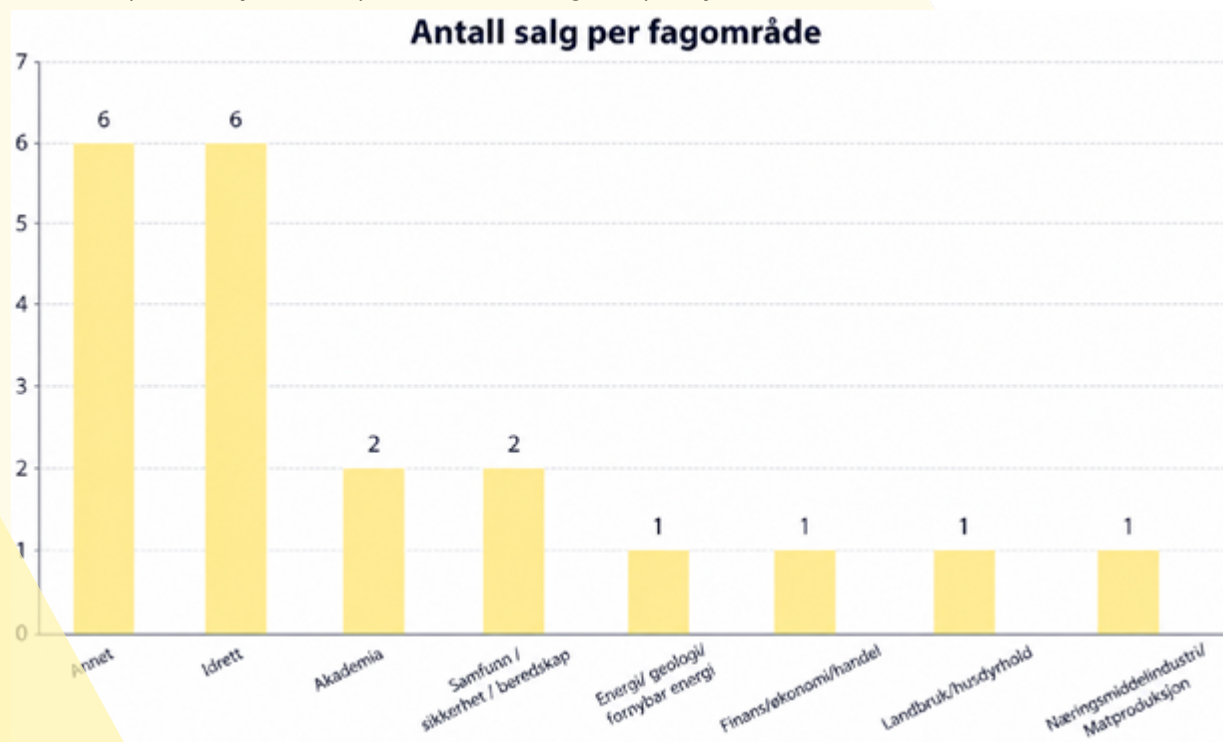
24 630
ROMDØGN



12 150
DELEGATER

PIPELINE 2026-2036

Per 01.05.2026 består pipelineen av 20 potensielle MICE-, idretts- og kulturarrangementer for perioden 2026–2036, med en samlet estimert verdi på over 156,5 MNOK. Dette gir et solid bilde av fremtidig aktivitetsnivå i regionen, med en portefølje som spenner fra tidligfaseprosjekter til allerede bekreftede



NØKKELTALL PIPELINE



156 466 380 MNOK
TOTAL VERDISKAPNING



23 144
FLYREISENDE



24 029
ROMDØGN



13 301
DELEGATER

VEIEN VIDERE

Region Stavanger har et sterkt utgangspunkt for videre vekst innen MICE og arrangementsturisme, med dokumenterte resultater og en solid pipeline som gir forutsigbarhet i fremtidig aktivitet. Samtidig viser analysen et behov for tydeligere prioriteringer, særlig knyttet til å videreutvikle etablerte segmenter og utløse potensialet innen akademisk og næringsliv.

VIDEREUTVIKLING AV AMBASSADØRNETTVERKET

For å vinne flere fagkonferanser i segmentet 500+ deltakere er det avgjørende å øke tilgangen på personer med internasjonale styreverv, da disse i stor grad påvirker valg av vertsdestinasjon. I segmentet 250–499 deltakere ligger det et konkret potensial i å aktivere eksisterende ressurspersoner og faglige nettverk. Region Stavanger og Innovasjon Norge kartla i 2025 totalt 20 nøkkelpersoner med internasjonale styreverv, og denne leadlisten utgjør et strategisk fundament for videre vekst, forutsatt målrettet oppfølging og aktiv mobilisering.

**REGION
STAVANGER™**
Visitors & Convention Bureau

**EDGE
OF
NORWAY™**



PUSH
THE EDGE



WELCOME TO THE EDGE OF NORWAY

WHY THE EDGE OF NORWAY?

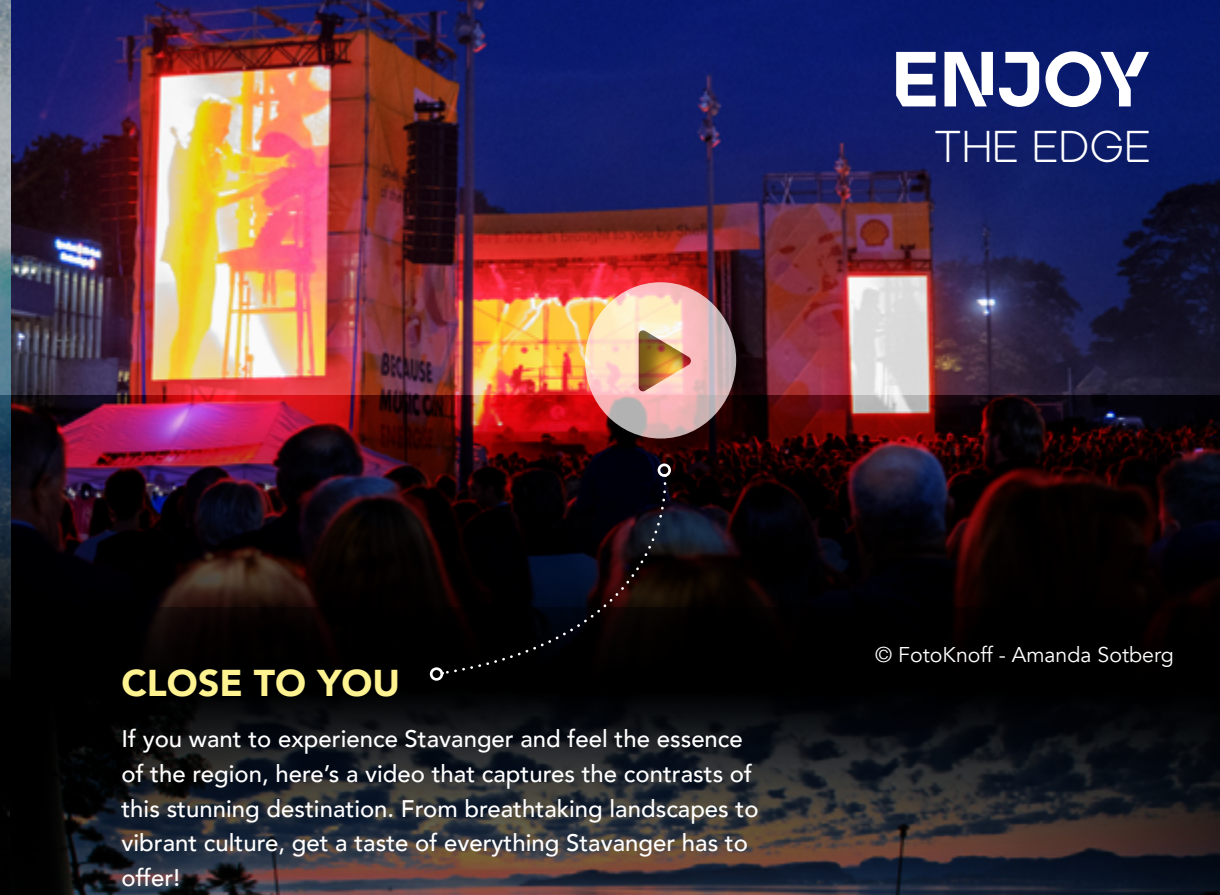
Jæren originally signifies edge. Combined with the several spectacular landscapes and natural phenomena we have in this region; **the name edge of Norway is a fitting match.**



EXPLORE
THE EDGE

© Tommy Ellingsen

ENJOY
THE EDGE



CLOSE TO YOU

If you want to experience Stavanger and feel the essence of the region, here's a video that captures the contrasts of this stunning destination. From breathtaking landscapes to vibrant culture, get a taste of everything Stavanger has to offer!

© FotoKnoff - Amanda Sotberg



STEP BACK
FROM THE EDGE

©Flor&Fjære