

Markeds- og potentialeanalyse
for international mødeturisme



Destination

VisitSydsjælland og Møn

T&N
HOSPITALITY
ADVISORS

 MeetDenmark

Indhold

Introduktion & Læsevejledning	3
Læsevejledning	5
Executive Summary	8
Markedskrav for international mødeturisme	10
Afgørende faktorer for valg af mødedestination	11
Trends og tendenser som påvirker efterspørgslen	13
Udvikling i efterspørgslen	15
Destinationens synlighed i mødemarkedet	17
Markedsanalyse	19
Infrastruktur og tilgængelighed	20
Overnatningsudbud	22
Møde- og konferenceudbud	27
Erhvervsliv	31
Vidensinstitutioner	33
Oplevelser og attraktioner	34
Opsummering	36
Markedspositionering	37
Efterspørgsels- og segmentanalyse	37
SWOT-analyse	40
Mødesegmenter	42
Anbefalinger	43
Bilag	45



FOTO: Per Rasmussen og Visit Sydsjælland & Møn

Introduktion & Læsevejledning

Markeds- og potentieanalyse har til formål at skabe indsigt i de lokale markedsforhold og udbud i destinationen, der hører under Visit Sydsjælland & Møn, bestående af kommunerne Næstved, Vordingborg, Stevn og Faxe, med relevans for arbejdet med tiltrækning af international mødeturisme.

Denne rapport er udarbejdet som en del af MeetDenmarks samlede analyse af de 11 medlemsdestinationer, der arbejder strategisk med international mødeturisme uden for storbyerne. Formålet er at give et nuanceret billede af destinationens aktuelle udbud, markedsposition og udviklingspotentiale overfor det internationale mødemarked – med afsæt i både kvantitative data, kvalitative vurderinger og lokale aktørindsigter.

Arbejdet med at styrke international mødeturisme uden for storbyerne rummer et betydeligt økonomisk potentiale – både for de enkelte destinationer og for Danmark som helhed. En forsigtig beregning viser, at en vækst på 5–20 % i erhvervs- og mødeturismen uden for de store byer kan løfte den samlede årlige turismeomsætning i MeetDenmarks 11 medlemsdestinationer med cirka 200–800 mio. kr., baseret på døgnforbrug pr. erhvervsturist. Og det vil typisk være omsætning uden for weekender og højsæsonen grundet forretningsområdets karakteristika.

Effekten stopper imidlertid ikke ved den direkte omsætning: Øget erhvervsturisme skaber typisk afledte effekter i værdikæden (leverandører, transport, restauranter, kulturudbud og detail), og turisme har ofte en relativt høj multiplikatoreffekt sammenlignet med anden lokal serviceøkonomi. Samtidig er der tydelige arbejdsmarkedsperspektiver: flere gæster giver flere lokale job (service, logistik, kultur og gastronomi), job med lav mobilitet der forankrer beskæftigelsen i de respektive lokalområder, og erhvervsturisme kan bidrage til sæsonudjævning, som giver mere stabil drift og beskæftigelse.

Derudover viser flere internationale undersøgelser, at øget international erhvervs- og mødeturisme ikke blot skaber mere aktivitet for overnatningssteder, venues og øvrige led i turismens værdikæde; det gavner også destinationernes virksomheder og vidensinstitutioner på flere områder. Det gælder blandt andet gennem styrkede internationale relationer, øget tiltrækning af specialiseret arbejdskraft, profilering mv.

Analysen vurderer destinationens styrker og udfordringer på tværs af seks centrale områder: infrastruktur og tilgængelighed, overnatningsudbud, møde- og conferencefaciliteter, erhvervsliv, vidensinstitutioner samt oplevelser og attraktioner. Den helhedsorienterede tilgang viser, hvordan fysiske rammer og kapaciteter, erhvervsmæssige ressourcer og vidensmiljøer påvirker destinationens evne til at tiltrække og fastholde international mødeturisme.

For hver faktor er der foretaget en modenhedsvurdering, som angiver, i hvilket omfang destinationen kan imødekomme internationale markedskrav og skabe efterspørgsel på tværs af mødesegmenterne. Vurderingerne bygger på destinationselskabets egen kortlægning, desk research og aktørinput, udformet gennem lokal sparring med det respektive destinationselskab.

Dernæst vil destinationens markedsposition blive gennemarbejdet i en SWOT-analyse, som samler indsigterne fra de foregående analyser. SWOT-analysen danner grundlag for en vurdering af, hvilke mødesegmenter destinationen er bedst rustet til at tiltrække og facilitere.

Afslutningsvis vil der, med udgangspunkt i konklusionerne fra markedspositioneringen, blive præsenteret konkrete og handlingsorienterede anbefalinger, som destinationen kan anvende til videreudvikling af indsatser og tiltag i arbejdet med international mødeturisme.

Destinationen har udarbejdet en udtalelse, der sætter ord på den nuværende organisering og prioritering af international mødeturisme, hvilket ses nedenstående:

Et møde er aldrig kun et møde. Det er et øjeblik, hvor mennesker samles, ideer opstår, beslutninger formes, og nye retninger tager deres begyndelse.

Rammerne omkring mødet er derfor ikke blot en praktisk foranstaltning – de er en aktiv medspiller, der kan forstærke energi, kreativitet og nærvær.

På Sydsjælland og Møn ligger mødefaciliteterne ikke gemt bag kønsløse facader og hvide vægge i anonyme erhvervs-områder. De ligger midt i landskaber, der trækker vejret, midt i skovens dybde, tæt på kystens stille bevægelser og under den stjerneklare nattehimmel, som funkler ekstra meget netop her. Det er omgivelser, der inviterer til fordybelse, refleksion og nye perspektiver – længe efter mødet er slut.

I dag står vi et sted, hvor det er naturligt at løfte blikket yderligere. Verden har åbnet sig, og det samme har behovet for mødesteder, der kan noget udover det sædvanlige. Den internationale mødeturisme spiller direkte ind i det, Sydsjælland og Møn allerede er kendt for: naturens ro, det nære værtskab, den lokale autenticitet og (ude)rum, der giver plads til, at både mennesker og tanker kan flyve frit.

Mødeturisme har i mange år været en naturlig del af Visit Sydsjælland & Møns arbejde med at skabe liv, helårsoplevelser og nye forbindelser på tværs af vores fire kommuner. Gennem det danske mødemarked har vores fire kommuner opbygget stærke relationer og værdifulde erfaringer – erfaringer, som har medvirket til at forme vores forståelse af destinationens potentiale som ramme for professionelle møder, konferencer og netværk.

Formålet med denne potentieanalyse er at skabe et klart billede af destinationens nuværende position på mødemarkedet, belyse aktuelle tendenser og identificere de styrker og muligheder, som Sydsjælland og Møn kan bygge videre på. Analysen udgør et fælles strategisk afsæt for de kommende års prioriteringer og indsatser og markerer samtidig begyndelsen på en mere målrettet og langsigtet strategi for at styrke vores position som en attraktiv og konkurrencedygtig mødedestination – både nationalt og internationalt.

Disclaimer: Det er vigtigt at være opmærksom på, at analysen udgør et øjebliksbillede baseret på den tilgængelige viden og data på analysetidspunktet, pr. januar 2026. Indsigterne er målrettet international erhvervs- og mødeturisme og skal læses inden for dette scope.

Læsevejledning

For at sikre en grundig forståelse af analysens struktur, begreber og argumentationsgrundlag præsenteres følgende læsevejledning.

Mødesegmenter

Analysen fokuserer primært på mødeturisme og vil afdække, hvilke mødesegmenter der potentielt kan være relevante for destinationens fremtidige udvikling. Der tages udgangspunkt i fem centrale segmenter inden for erhvervs- og mødeturisme, med særligt fokus på mødeaktiviteter. Individuelle forretningsrejsende behandles kun i begrænset omfang, da analysens formål er at belyse destinationens muligheder for at tiltrække og facilitere møder, konferencer og lignende arrangementer.

Møder	Møder, konferencer, kurser m.v. med min. 10 deltagere og en varighed på min. 4 timer afholdt på mødesteder der udlejer lokaler mod betaling. Et mødes formål er forudbestemt og har som dagsorden at adressere og evt. løse en udfordring eller mål for virksomheden ^[1] .
Belønningsrejser	Virksomhedsarrangerede grupperejser for udvalgte medarbejdere. Typisk med det formål at anerkende, belønne, motivere, eller fastholde medarbejdere, samarbejdspartnere eller kunder gennem unikke rejseoplevelser. Destinationerne er ofte mere prestigøse og afslappede end det sædvanlige arbejdsmiljø ^[2] .
Kongresser	Større events der har til formål at udvikle, dele og debattere ny viden inden for akademiske discipliner eller erhvervsfelter. Varighed spænder fra en dag til flere døgn og deltagerdiversiteten er høj. Der fremkommer oplæg fra forskellige talere suppleret med andre aktiviteter såsom paneldebatter og workshops^[3]. Det skal bemærkes, at der anvendes en betragtning af forskellen mellem kongresser og konferencer, som tager udgangspunkt i, at kongresser typisk er større og mere formelle end konferencer, og at deltagerne ved kongresser typisk består af faglige sammenslutninger, politiske partier eller internationale organisationer
Messer	Større udstillinger der kan agere som platforme for brancheaktører i fælles branche. Her fremvises nye produkter/services inden for samme industri. Yderligere vil der være mulighed for networking og kontakt til potentielle nye og eksisterende kundedkontakter ^{[4][5]}
Individuelle forretningsrejsende og projektarbejdere	Kunde- og salgsmøder samt rejsende håndværkere. Dette segment udgør dog et mindre fokus, da det er et segment, som kun påvirkes i begrænset omfang, særligt i et internationalt perspektiv.

1. <https://hospitalityinsights.ehl.edu/what-is-mice?>

2. <https://tourismnotes.com/what-is-mice-tourism/>

3. <https://hospitalityinsights.ehl.edu/what-is-mice?>

4. https://www.hospitalitynet.org/news/4100274.html?utm_source=chatgpt.com

5. <https://tourismnotes.com/what-is-mice-tourism/>

Kortlægning og analyse af destinationen

For at kunne analysere destinationens udgangspunkt for arbejdet med tiltrækning af international mødeturisme har destinationsselskabet gennemført en kortlægning med fokus på at identificere væsentlige aktører og forhold inden for udvalgte fokusområder. Hvert fokusområde udgør en afgørende faktor for destinationens evne til at fremstå attraktiv og dermed tiltrække international mødeturisme inden for de fem mødesegmenter som beskrevet ovenfor. Destinationens modenhed inden for hver faktor er blevet vurderet på baggrund af analyser af de enkelte fokusområder med udgangspunkt i data fra kortlægningen. Kortlægning og analyse omfatter følgende fokusområder:

Infrastruktur	Gode transportforbindelser (vej, tog, lufthavn) gør det nemt for mødedeltagere at ankomme og komme rundt, hvilket er afgørende for tilgængelighed, logistik, koordinering og omkostningsniveau.
Udbud af overnatningssteder	Et varieret overnatningstilbud med stor kapacitet sikrer, at både små og store grupper kan indkvarteres komfortabelt og tæt på mødestederne.
Udbud af møde-, kongres-, og eventsteder	Moderne og fleksible faciliteter er nødvendige for at kunne afholde alt fra små møder til store kongresser og events med professionel standard.
Erhvervsliv	Et aktivt erhvervsliv skaber efterspørgsel efter møder og netværk og tiltrækker faglige arrangementer. Særligt virksomheder med international markedstilstedeværelse og aktiviteter er afgørende for at kunne tiltrække internationale mødedeltagere.
Vidensinstitutioner	Vidensinstitutioner spiller en central rolle i international mødeturisme, særligt når det gælder kongresser. Universiteter, forskningscentre og hospitaler fungerer som faglige fyrtårne, der tiltrækker internationale eksperter, forskere og beslutningstagere til faglige samlinger og konferencer.
Oplevelser, attraktioner og møderelevante forhold	Sociale aktiviteter, shopping, kultur og gastronomi øger destinationens samlede positionering og tiltrækningskraft og kan bidrage til at gøre destinationen mere attraktiv for både arrangører og deltagere.

De fremviste markedsdata og oplysninger i analyserne stammer fra destinationens egen kortlægningsindsats og i nogle tilfælde yderligere desk research. Der tages forbehold for, at priser, kapacitet og øvrige markedsdata kan være ændret siden dataindsamlingen i sommeren 2025.

Modenhedsanalyse

For at opnå en ensartet model til at analysere, vurdere og sammenligne de 11 destinationers evne til at imødekomme de seks afgørende faktorer, er der udarbejdet en modenhedsanalyse. Denne vurderer dermed hver destination inden for de seks faktorer. Analyseindsigterne og de individuelle bedømmelser præsenteres i afsnittet *Markedsanalyse*, hvor der afslutningsvis findes en opsummering, som giver et visuelt overblik over styrker og svagheder inden for de seks faktorer.

Parametrene for modenhedsanalysen er fastlagt på baggrund af indsigter fra en omfattende mængde interviews, nærmere bestemt 740 besvarelser fra mødeplanlæggere samt personer med øvrig tilknytning til mødeturisme.

Markedskrav fra mødeplanlæggere

For at indsamle indsigt i tidssvarende markedskrav inden for international mødeturisme er der som led i markeds- og potentialeanalysen gennemført interviews med personer, der arbejder med at planlægge, afvikle og indkøbe møder, kongresser, messer og belønningsrejser.

Disse interviews består af dybdegående telefoninterviews og online spørgeskemaundersøgelser med respondenter fra Danmark, Norge, Sverige, Tyskland og Storbritannien. Formålet er at afdække både nationale aktører, der håndterer efterspørgsel fra udlandet, samt udenlandske aktører fra de primære internationale markeder som lejlighedsvis står for planlægning af arrangementer i Danmark. Metoden for denne dataindsamling fremgår af bilag 1.

Med den samlede interviewindsats er der blevet indsamlet indsigter indenfor de markedskrav, behov og forventninger, som professionelle møde- og konferenceplanlæggere prioriterer, når de skal planlægge og afvikle mødeturisme. Det samlede datagrundlag er baseret på 740 besvarelser fra mødeplanlæggere samt personer med øvrig tilknytning til mødeturisme. De væsentligste indsigter samt perspektiveringer til destinationen findes i afsnittet om *Markedskrav ved international mødeturisme*.

Efterspørgsels- og segmentanalyse

Udover destinationens kortlægning er der indhentet øvrige relevante markedsoplysninger omhandlende overnatningstal og sæsonmæssige udsving, med henblik på at identificere efterspørgsel fra mødeturismen på destinationen. Denne data er indhentet fra VisitDenmarks Statistikbank.

Her er der særligt fokus på corporate gruppesegmentet. Dette segment repræsenterer en gruppe på mere end 10 personer, hvis hovedmål er konferencer, møder, messer og lign.

Det er denne gruppe, som vil indeholde internationale mødeturister. Dette segment er særligt interessant i en turismekontekst, da det ikke blot genererer høj overnatningsvolumen, men også skaber afledt omsætning i lokalområdet gennem brug af mødefaciliteter, restauranter, transport og kulturelle oplevelser. Dette segments tydelige sæsonudsving, med efterspørgsels peak-perioder i forårs- og efterårsmånederne, giver destinationerne mulighed for at udnytte kapaciteten uden for de klassiske ferieperioder.



FOTO: Mads Tolstrup og Visit Sydsjælland & Møn

SWOT-analyse og anbefalinger

Med afsæt i de indsamlede indsigter fra markedsanalysen er der udarbejdet en SWOT-analyse, som ved at fremhæve destinationens styrker, svagheder, muligheder og trusler, identificerer hvor potentialet ligger for destinationens fremadrettede arbejde med international mødeturisme. Dette potentiale danner grundlag for vurderingen af, hvilke mødesegmenter der er relevante for destinationen, og uddybes yderligere i afsnittet med anbefalinger, hvor det beskrives, hvordan analysens samlede indsigter bør omsættes til konkrete og prioriterede handlinger.

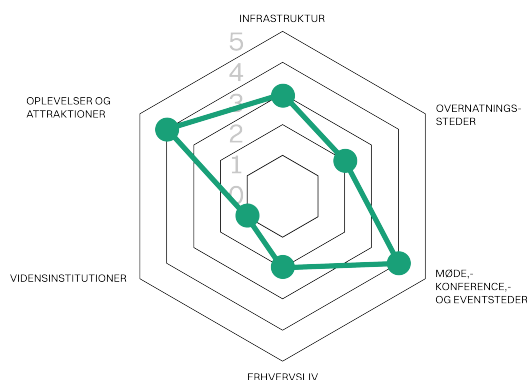
Analysens mest væsentlige indsigter og anbefalinger opsummeres og præsenteres i executive summary.



FOTO: Rødvig Kro & Badehotel fotograf Frame & Work

Executive Summary

Destinationens modenhedsanalyse ser således ud.



Kombineret med rapportens SWOT-analyse fremstår destinationen med et betydeligt potentiale for at tiltrække international mødeturisme, men står over for væsentlige udfordringer, der kræver strategisk indsats. Analysen viser, at destinationen har stærke oplevelsesmæssige aktiver – herunder UNESCO-verdensarv, unikke naturomgivelser og venues med høj kapacitet i Næstved – som kan differentiere området på det internationale marked. Samtidig er der igangværende investeringer i overnatningskapacitet, der vil styrke udbuddet på sigt.

Dog er der væsentlige svagheder: begrænset hotelkapacitet i de større byer, stor geografisk spredning af udbuddet, få vidensinstitutioner med international tiltrækningskraft og lav kendskabsgrad blandt nationale og internationale mødeplanlæggere. Disse forhold reducerer destinationens muligheder for at tiltrække større konferencer og kongresser. Corporate gruppe-overnatninger er faldet med 43 % siden 2017, hvilket understreger behovet for en målrettet indsats, selvom om der i samme periode er oplevet en vækst i antallet af corporate individuelle overnatninger på 72 %, som samlet set giver en vækst i antallet af corporate overnatninger på 25 %.

Markedet efterspørger primært kvalitet i mødefaciliteter og overnatning, konkurrencedygtige priser og god tilgængelighed. Danmark opfattes som et dyrt marked, hvilket stiller krav om tydelig værdi og oplevelsesprofil. Femern Bælt-forbindelsen åbner nye muligheder mod det tyske marked, men konkurrence fra mere etablerede destinationer er en reel trussel.

Samlet set bør indsatsen fokusere på at styrke destinationens synlighed, udvikle helhedsorienterede mødepakker med lokal forankring og sikre bedre logistiske løsninger. Potentialet vurderes størst inden for mindre og mellemstore møder, konferencer og belønningsrejser med oplevelsesværdi.

Rapporten sammenfatter en række anbefalinger til den videre markedsbearbejdning og tiltrækning af international mødeturisme. Hovedpunkterne herfra omfatter:

Styrke relationen til erhvervslivet

- Kortlæg og engager lokale virksomheder med international aktivitet som ambassadører og samarbejdspartnere.

Udvikle helhedsorienterede mødepakker

- Skab pakkeløsninger med transport, overnatning og oplevelser (UNESCO-sites), gastronomi, natur) for at øge destinationens attraktivitet.

Synliggøre belønningsrejser

- Udarbejd inspirationskatalog og rejseplaner med fokus på naturbaserede oplevelser og unikke venues.

Forbedre logistisk overblik

- Udarbejd rejseplaner og indgå aftaler med transportleverandører for at reducere kompleksitet for mødeplanlæggere.

Undersøge potentialet for messer efter Femern Bælt

- Analysér muligheder for at tiltrække grønne messer og udstillinger målrettet det tyske marked.

Øge kendskabsgraden

- Planlæg fam-trips og markedsføringsindsatser rettet mod nationale og internationale mødeplanlæggere.



FOTO: Kim Matthai Leland

Markedskrav for international mødeturisme

For at samle indsigt i de markedskrav som gør sig gældende for international mødeturisme er der indhentet ca. 743 besvarelser fra personer, der arbejder med at indkøbe, planlægge og afvikle møder, kongresser, messer og belønningsrejser fra Danmark, Norge, Sverige, Tyskland og Storbritannien. Formålet har været at afdække krav, behov, forventninger og markedstendenser blandt både nationale og internationale aktører og på baggrund af disse indsigter udarbejde en analyse af destinationens forudsætninger for at kunne imødekomme disse markedskrav.

Personerne som har bidraget med indsigter kan inddeles i to grupper:

1. Professionelle mødeplanlæggere som håndterer eksterne forespørgsler herunder PCO selskaber (Professional Congress Organizer), DMC selskaber (Destination Management Company), Erhvervsrejsebureauer mm^[6].

2. Interne mødeplanlæggere som primært håndterer organisationens egne arrangementer. Disse omfatter både virksomheder og institutioner samt øvrige private eller offentlige organisationer^[7].

De professionelle mødeplanlæggere har delt deres indsigter og erfaringer gennem dybdegående interviews, og de interne mødeplanlæggere har delt deres indsigter og erfaringer gennem online spørgeskemaer. Begge interviewformer har fulgt samme spørgeramme, men de dybdegående interviews har givet mulighed for mere begrundelse og baggrundsviden.

De nedenstående indsigter tager udgangspunkt i respondenternes erfaringer og markedsindsigter – både generelt om international mødeturisme og i enkelte spørgsmål mere konkret om det danske udbud samt individuelle destinationer.

6. N = Danmark 17, Norge 10, Sverige 10, Tyskland 13, Storbritannien 13

7. N = Danmark 261, Norge 110, Sverige 103, Tyskland 100, Storbritannien 106

Afgørende faktorer for valg af mødedestination

På tværs af både nationale og internationale mødeplanlæggere nævnes en række faktorer og parametre som udslagsgivende, når valg af mødelokation foretages. De to parametre som i højest grad udpeges som værende de markant vigtigste er **udbud og kvalitet af mødefaciliteter** samt **udbud og kvalitet af overnatningssteder**. Tredjevigtigst er **prisniveau** – det at kunne tilbyde konkurrencedygtige priser opholdt imod overnatning, mødefaciliteter og den samlede oplevelse. Slutteligt nævnes **samlet rejsetid** som afgørende faktor, hvor der her kan tilkobles **infrastrukturelle forhold** som central rolle, eksempelvis nærhed til international lufthavn og direkte flyforbindelser som begge har stor betydning for samlet rejsetid.

Disse er nøglefaktorer, som alle har essentiel betydning for valget af mødedestination, både hos nationale og internationale mødeplanlæggere.

Kilde: Q12 - Hvor vigtige vurderer I, at følgende faktorer er for virksomheder/aktører, når de skal udvælge en lokation eller facilitet til arrangementer?

Dog skal det bemærkes at inden disse faktorer kommer i betragtning, må det antages at der ligger et mere grundlæggende forhold: Der skal først opstå et konkret behov for at afholde en mødeaktivitet, før valg af destination bliver relevant. Efterspørgslen opstår typisk, fordi en virksomhed, organisation eller vidensinstitution har et fagligt, strategisk eller driftsmæssigt anliggende, som kræver fysisk samling af deltagere.

Sådanne bagvedliggende behov kan bl.a. udspringe af:

- afholdelse af faglige eller videnskabelige konferencer, hvor nye forskningsresultater skal præsenteres
- bestyrelses- og ledelsesmøder i internationale virksomheder
- produktlanceringer, hvor markeder eller partnere skal aktiveres
- uddannelses- og træningsaktiviteter på tværs af lande eller afdelinger
- netværks- og branchemøder, der samler medlemsorganisationer, NGO'er eller fagfæller

Det er således først, når dette grundlæggende behov er identificeret, at mødeplanlæggerne går videre til at vurdere de øvrige faktorer såsom mødefaciliteter, overnatningskvalitet, prisniveau og samlet rejsetid.

Denne forståelsesrækkefølge er vigtig, da det understreger, at valget af destination er en konsekvens og ikke en årsag af et eksisterende mødebehov.

Udbud og kvalitet af mødefaciliteter samt overnatningssteder

Kvaliteten og udbuddet af overnatnings- og mødefaciliteter har den mest centrale rolle i valget af destination for mødeaktiviteter med international deltagelse, helt præcist er dette angivet som den vigtigste faktor i 32 % af tilfældene. Internationale mødegæster stiller høje krav til komfort og standard, og der efterspørges typisk faciliteter med minimum 3-stjerners niveau. Samtidig er kapaciteten en udfordring, særligt uden for de større byer, hvor det kan være vanskeligt at finde overnatningssteder med over 200 værelser samlet ét sted. Dette skaber begrænsninger for større arrangementer, da mødeplanlæggere helst undgår at sprede deltagerne på flere hoteller. Både nationale og internationale professionelle mødeplanlæggere peger på udbud og kvalitet af overnatningssteder som en væsentlig udfordring i planlægningen af internationale møder i Danmark.

Ved mindre og mere intime møder, konferencer og belønningsrejser, kan alternative overnatningsformer dog anvendes, så længe oplevelsesværdien er høj.



Udfordring kan være størrelsen af overnatningskapacitet. Folk vil gerne bo på samme overnatningssted. Vil helst undgå at dele overnatninger ud på flere hoteller. Det er svært at finde 200 værelser ude i provinsen” – National professionel mødeplanlægger

Kilde: Q14 - Har I oplevet nogle af de nedenstående udfordringer ved at imødekomme internationale virksomheders behov og anmodninger i forbindelse med erhvervsturisme – generelt set på det danske marked?

Prisniveau

Størstedelen af de adspurgte professionelle mødeplanlæggere, både nationalt og internationalt angiver pris og økonomi generelt til at have markant betydning for valg af destination til afholdelse af mødeaktiviteter. I Danmark opfattes prisniveauet generelt som højt blandt både nationale og internationale mødeplanlæggere, særligt i sammenligning med Sverige og Tyskland. Danmark vurderes fortsat som konkurrencedygtig i forhold til Norge og har et mere balanceret omkostningsniveau sammenlignet med Storbritannien. Overordnet tegner der sig dog et tydeligt billede af, at Danmark generelt opfattes som et dyrere land end de fleste konkurrenter med Storbritannien som den eneste markante undtagelse. Kun en mindre andel af respondenterne betragter Danmark som et billigere alternativ. Dette billede gentager sig blandt de professionelle mødeplanlæggere, både nationale og internationale, som anser prisniveauet som en tilbagevendende udfordring, når internationale firmaer overvejer Danmark i forbindelse med mødeturisme.



Prisstigningerne efter Covid har været voldsomme både når det gælder hoteller, restauranter og transport. Her taber vi tit til Sverige og Norge – National professionel mødeplanlægger



Danmark kan være udfordrende for internationale kunder på grund af de højere omkostninger – Professionel mødeplanlægger Storbritannien

Kilde: Q14 - Har I oplevet nogle af de nedenstående udfordringer ved at imødekomme internationale virksomheders behov og anmodninger i forbindelse med erhvervsturisme – generelt set på det danske marked?

Kilde: Q23 - Hvilken faktor udgør prisstruktur og øvrige økonomiske forhold for valg af destination?

Kilde: Q24 - Hvordan vurderer du omkostningsniveauet ved at afholde arrangementer i Danmark sammenlignet med Norge, Sverige, Tyskland og Storbritannien.

Infrastrukturelle forhold

Infrastrukturen spiller en væsentlig rolle i international mødeturisme, hvor tilgængelighed via større lufthavne, særligt København, er afgørende. Internationale mødedeltagere er vant til transport fra lufthavn til venue og overnatningssted. Offentlig transport kan være en mulighed, men det afhænger af mødesegmentet. Det er væsentligt at bemærke, at afstande opfattes forskelligt og Danmark fremstår overordnet set som let tilgængeligt og overskueligt sammenlignet med større europæiske destinationer.



Tilgængeligheden er høj og landet er småt, så det er nemt at komme rundt – National professionel mødeplanlægger



Destinationer vælges ud fra infrastruktur, tilgængelighed, omkostninger, bæredygtighed og oplevelser – Professionel mødeplanlægger Storbritannien



Valget træffes ud fra pris og infrastruktur – Professionel mødeplanlægger Tyskland

Kilde: Q22 - Hvad har gjort udslaget for at Danmark er blevet valgt frem for andre destinationer?

Kilde: Q22B - Er der bestemte barrierer, som går igen – fx pris, infrastruktur, kendskab?

Trends og tendenser som påvirker efterspørgslen

Flere tendenser påvirker efterspørgslen inden for mødeturisme, både i stigende og faldende grad. Sikkerhed og tryghed, lokale oplevelser og økonomisk usikkerhed nævnes som faktorer med voksende betydning, mens hybridmøder generelt opleves som en aftagende tendens, dog med fortsat relevans ved interne arrangementer. Bæredygtighed fremhæves desuden som en mindre afgørende faktor ved valg af destination.

Stigende:

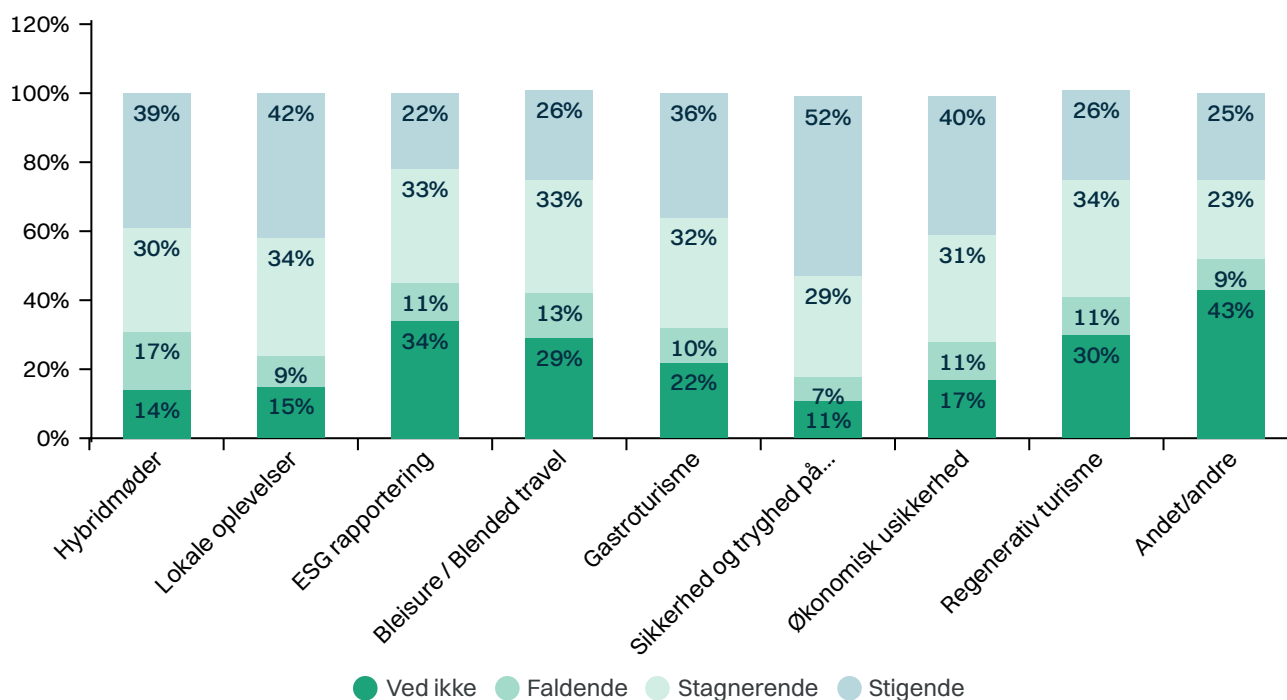
Sikkerhed og tryghed fremhæves samlet set som den mest voksende tendens, der i stigende grad påvirker efterspørgslen. Helt konkret markerer 356 ud af 743 respondenter, at behovet er stigende. Tendensen afspejler, at destinationen vurderes ud fra landets politiske og økonomiske stabilitet samt ud fra, om aftaler og deadlines opfattes som pålidelige.

Lokale oplevelser nævnes især af nationale professionelle og interne mødeplanlæggere samt af internationale professionelle mødeplanlæggere som en tendens, der i stigende grad påvirker efterspørgslen. Tendensen afspejler et ønske om at inddrage lokalt forankrede oplevelser, der tydeliggør det unikke ved den respektive destination.

Økonomisk usikkerhed nævnes af 276 nationale og internationale mødeplanlæggere samt internationale interne mødeplanlæggere som en tendens, der i stigende grad påvirker efterspørgslen. Usikkerheden kan medføre strammere budgetter, øget fokus på omkostningseffektivitet og i nogle tilfælde nedskalering eller udskydelse af internationale mødeaktiviteter. Dog opfattes Danmark generelt som et land med høj stabilitet og sikkerhed, hvilket er en fordel i perioder med økonomisk og politisk uro.

Faldende:

Hybridmøder opleves særligt af de professionelle mødeplanlæggere som en tendens, der i faldende grad påvirker efterspørgslen. Dog nævnes de af interne mødeplanlæggere, hos 31 % af de nationale og 44 % af de internationale, som værende stigende. Det kan derfor betragtes som et behov, der i højere grad eksisterer ved planlægning af interne events, f.eks. i virksomheder. Hybridmøder består typisk af en kombination af fysisk fremmøde og virtuel deltagelse, hvilket giver fleksibilitet og mulighed for at inkludere deltagere på tværs af geografiske placeringer.



N = 743

Kilde: Q15 - Hvilke nuværende trends og tendenser påvirker behov, markedskrav og efterspørgsel fra internationale virksomheder - Både i Danmark og internationalt?

International efterspørgsel på bæredygtighed

Internationale mødeplanlæggere tillægger bæredygtighed stor betydning, når de vælger mødedestinationer. I flere af Danmarks vigtigste markeder anses bæredygtighed ligefrem som en vigtig til meget vigtig faktor:

- 78 % af mødeplanlæggere fra Storbritannien
- 69 % af mødeplanlæggere fra Tyskland
- 59 % af mødeplanlæggere fra Sverige
- 46 % af mødeplanlæggere fra Norge

På trods af denne tydelige internationale tendens og det forhold, at en stor del af de danske professionelle mødeplanlæggere selv angiver bæredygtighed som en væsentlig faktor, oplever flere af dem samtidig, at bæredygtighed fylder relativt lidt i de forespørgsler, de modtager fra internationale kunder. Nogle beskriver endda, at bæredygtighed sjældent nævnes som et afgørende parameter:



Bæredygtighed gøres ofte vigtigere i DK end den er for de internationale kunder. Vi er langt foran i DK. – National professionel mødeplanlægger



Bæredygtighed fylder ikke noget i efterspørgslen fra internationale, da det ikke er et afgørende punkt på prioriteringslisten” – National professionel mødeplanlægger

Det er uklart, hvad denne kontrast mellem de internationale mødeplanlæggeres egne udsagn og de danske DMC'er og Incoming bureaux oplevelse skyldes. En mulighed kan være, at internationale kunder netop har valgt Danmark på grund af vores image inden for bæredygtighed og derfor forventer at bæredygtighed er et integreret element. Det kan dog også være, at de internationale mødeplanlæggere – ligesom det typisk er tilfældet herhjemme (jf. de årlige mødekøberanalyser fra Optimeet og MeetDenmark) – har begrænset viden om, hvordan man konkret stiller krav til bæredygtighed.

Det anbefales at grave dybere i denne kontrast for at blive klogere på, hvordan de internationale mødekøbere ser på bæredygtighed, og hvad de mere præcist vægter.

Uanset kontrasten er bæredygtighed en dansk styrkeposition, som bør udnyttes, vedligeholdes og videreudvikles. Man kan f.eks. med fordel gå mere målrettet efter internationale mødekøbere, der særligt vægter bæredygtighed, da man her har en markant konkurrencefordel på de danske mødedestinationer. Dette anerkendes også af flere danske mødeplanlæggere, der ser bæredygtighed som en konkurrencefordel, vi med fordel kan udnytte endnu mere:



Vi skal blive endnu bedre til de ting vi gode til, herunder bæredygtighed.” – National professionel mødeplanlægger

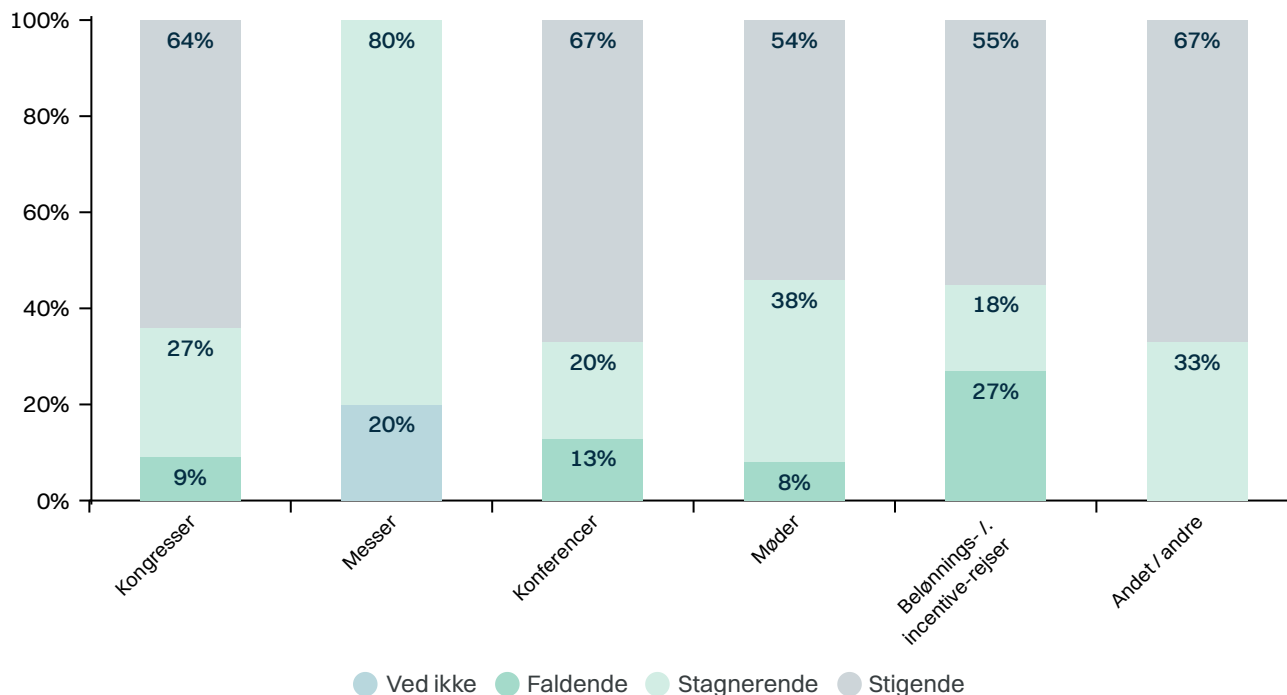
Udvikling i efterspørgslen

Efterspørgslen på mødeaktiviteter med international deltagelse i Danmark udvikler sig forskelligt på tværs af mødesegmenter, brancher og internationale markeder.

Mødesegmenter

Hos de professionelle nationale mødeplanlæggere ses en tydelig vækst i efterspørgslen fra internationale kunder og virksomheder på møder i Danmark på tværs af alle mødesegmenter, med undtagelse af messer, hvor udviklingen af flest opleves som stagnerende. Ingen af de nationale professionelle mødeplanlæggere nævner nogle af mødesegmenterne som værende stærkt stigende.

Nationale professionelle mødeplanlæggere



N = 17

Kilde: Q10 - Hvordan oplever du udviklingen af efterspørgslen fra internationale kunder og virksomheder sig i forhold til at afholde arrangementer i Danmark?

Stærkt stigende (mørkeblå), stigende (grå), stagnerende (lysegrøn), faldende (grøn), stærkt faldende (rød).

Note: Der er ikke modtaget 17 afgivne svar i hver kategori, eksempelvis er datagrundlaget isoleret for messer blot 5 respondenter, hvor det for konferencer er 15.

Brancher

Overordnet ses der størst efterspørgsel på mødeaktiviteter i Danmark fra virksomheder i brancherne:

1. IT / Teknologi / Software,
2. Energi / Miljø / Bæredygtighed
3. Pharma / Life Science.

N = 468

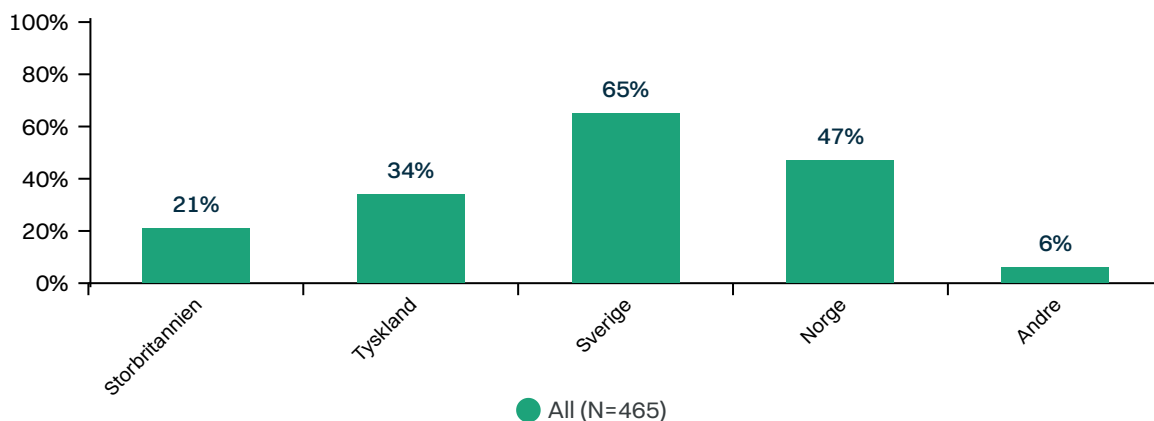
Internationale markeder

Blandt de nationale professionelle mødeplanlæggere er der flest, der oplever efterspørgsel fra Tyskland, efterfulgt af Norge, Sverige og Storbritannien. Derudover nævnes også betydelig interesse fra USA, Holland og Sydeuropa.

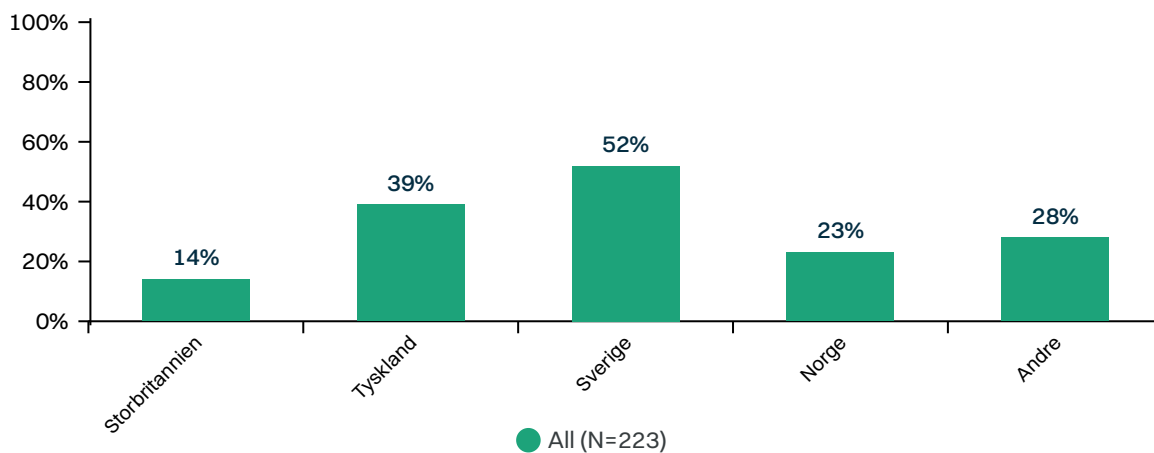
Kilde: Q11 - Hvilke internationale markeder(lande) oplever I efterspørgsel til Danmark fra?

Størstedelen af de adspurgte nationale og internationale professionelle mødeplanlæggere og interne mødeplanlæggere nævner Sverige som den største konkurrent til Danmark, når der skal afholdes arrangementer i Skandinavien. Det gælder også isoleret set for respondenterne i Sverige, Norge og Tyskland, som betragtes som nære markeder.

Internationale professionelle og interne mødeplanlæggere



Nationale professionelle og interne mødeplanlæggere



Kilde: Q20 - Hvilke øvrige lande er Danmark typisk i konkurrence med?

Destinationens synlighed i mødemarkedet

Kendskabet til danske mødedestinationer varierer betydeligt blandt nationale professionelle mødeplanlæggere.

For destinationen Sydsjælland & Møn er det gældende, at blandt de 17 adspurgte nationale professionelle mødeplanlæggere er det kun fire, som nævner, at de har "godt kendskab" til destinationen og dets udbud. Derimod svarer syv, at de har "begrænset kendskab" og seks, at de slet "intet kendskab" har til destinationen og dets udbud.

Derudover er det blot to ud af de 17, som har afholdt/planlagt arrangementer med international deltagelse i destinationen.

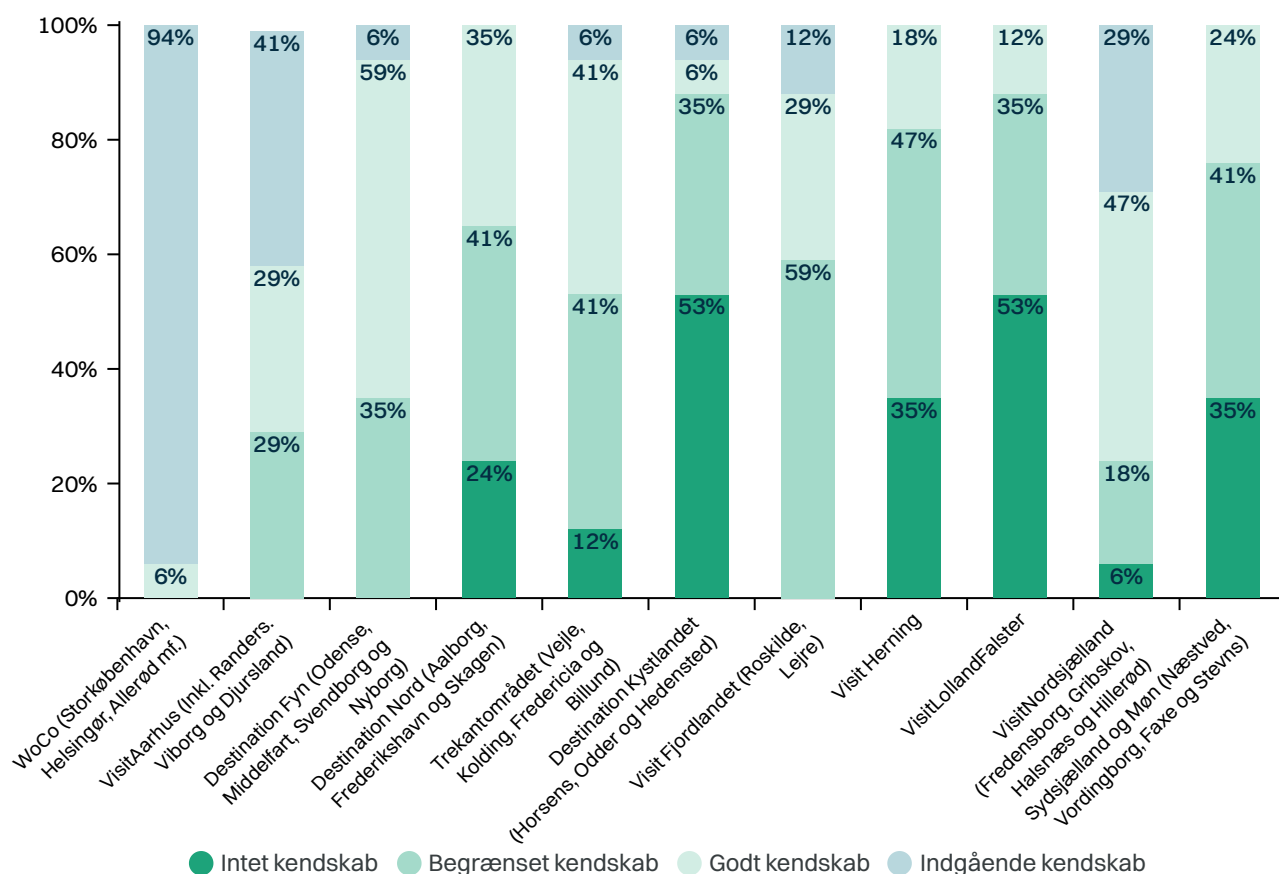
Synligheden for destinationen må derfor konkluderes til at være i den lave ende, og at det vil være en af hovedopgaverne for destinationsselskabet at styrke denne synlighed blandt de nationale mødeplanlæggere.

For destinationerne fremgår det af besvarelserne fra de nationale professionelle mødeplanlæggere, hvad der har fungeret godt og mindre godt i forhold til at imødekomme markedskrav i forbindelse med international mødeturisme i destinationen.

Styrkepunkter	Svagheder
Naturomgivelser i nær afstand nævnes som meget tilfredsstillende	Afstand til lufthavn og flytilgængeligheden er meget utilfredsstillende

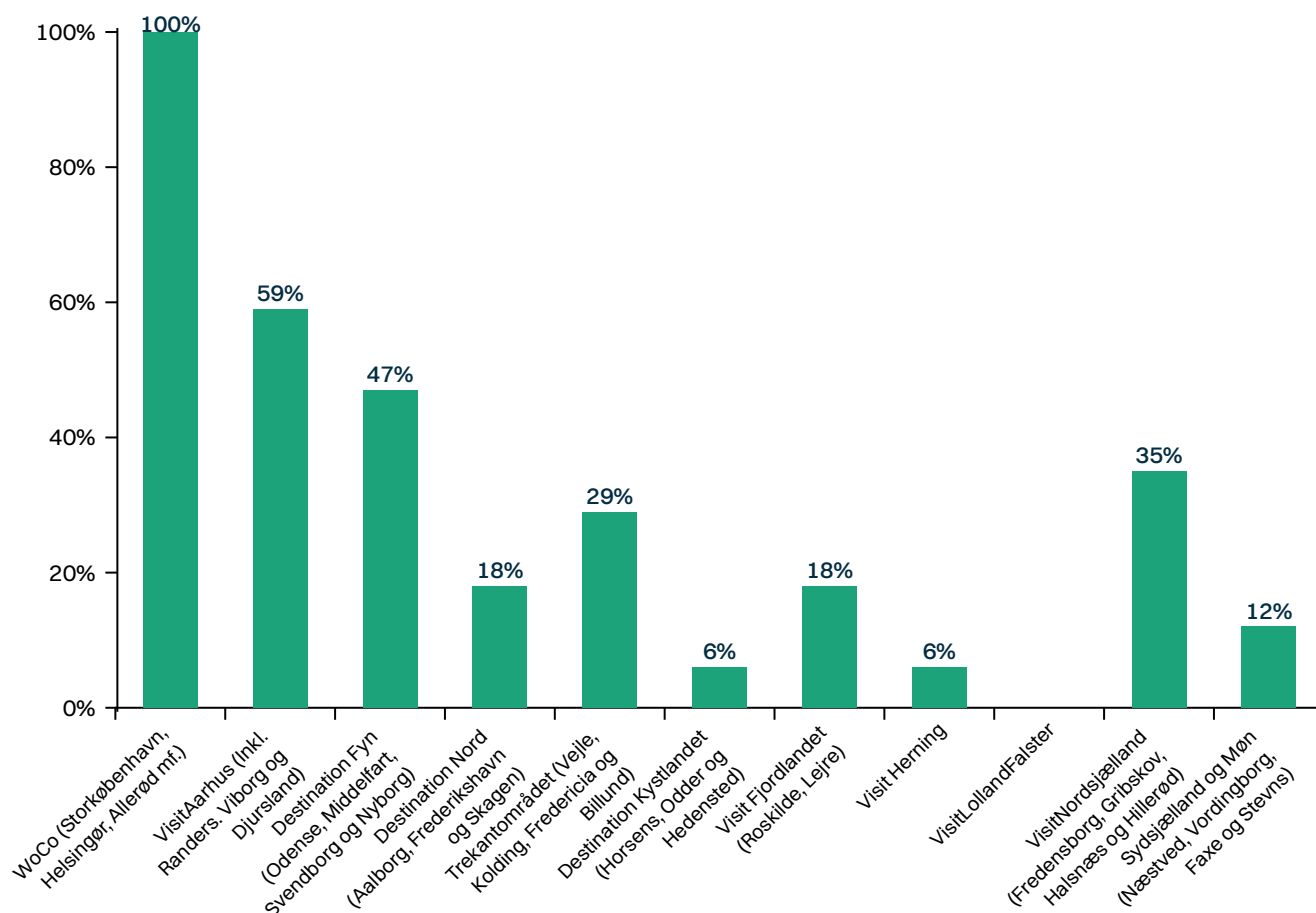
N = 1: Obs. begrænset datagrundlag

Kilde: Q18_11 - Hvad fungerede godt/mindre godt ved Sydsjælland & Møn (Næstved, Vordingborg, Faxe og Stevns)?



N = 17

Kilde: Q16 - Hvordan vil du betegne dit kendskab til nedenstående 11 destinationer og deres udbud?



N = 17

Kilde: Q17 - Hvilke af de nedenstående destinationer har I afholdt/planlagt arrangementer fra internationale kunder/virksomheder?

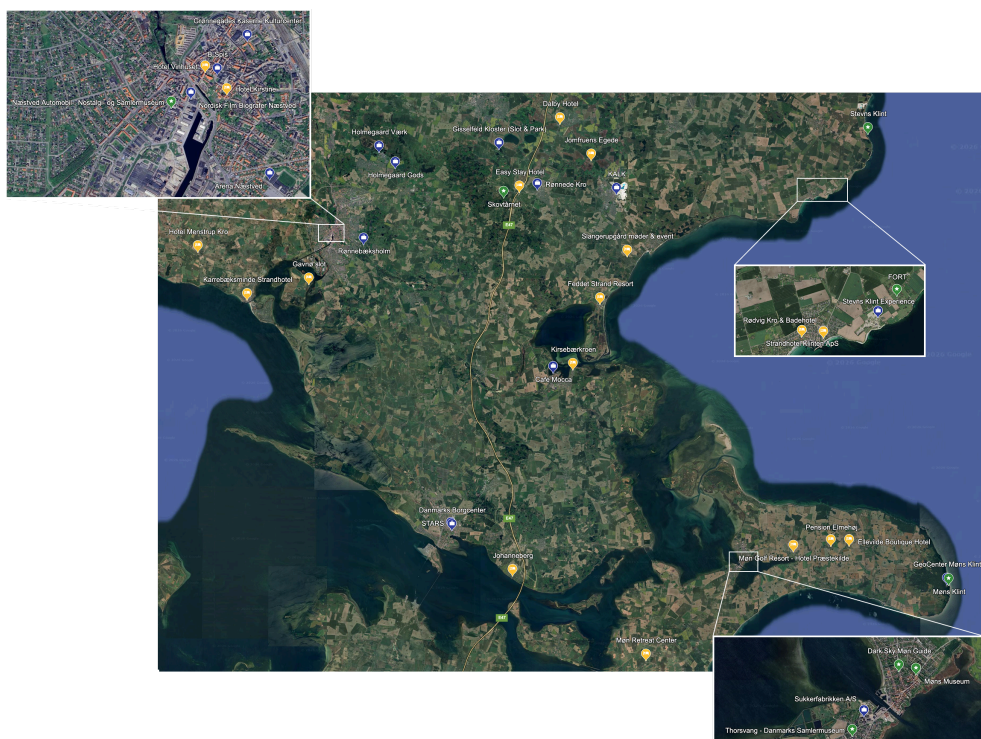


FOTO: Mads Tolstrup og Visit Sydsjælland & Møn

Markedsanalyse

Markedsanalysen præsenterer en vurdering af de infrastrukturelle forhold, det eksisterende udbud af overnatningsmuligheder, venues, erhvervslivet, vidensinstitutioner samt oplevelser og attraktioner i destinationen under Visit Sydsjælland & Møn. På baggrund af indsigterne fra disse seks fokusområder præsenteres og begrundes en modenhedsanalyse, der angiver, i hvilket omfang destinationen kan imødekomme markedskrav og skabe efterspørgsel inden for international mødeturisme.

De fremviste markedsdata og oplysninger i analyserne stammer hovedsagelig fra destinationens egen kortlægningsindsats og omfatter kommunerne Næstved, Vordingborg, Stevn og Faxe. Der tages forbehold for, at priser, kapacitet og øvrige markedsdata kan være ændret siden dataindsamlingen i sommeren 2025.



Note: Kortet viser et udvalg af de aktører som vurderes at have potentiale ift. international mødeturisme. Aktørerne er identificeret af destinationsselskaber.

Infrastruktur og tilgængelighed

Aktørernes afstand til lufthavne og togstationer er inddelt i tre kategorier, henholdsvis: lav, mellem og høj.

	Lav	Mellem	Høj
Lufthavn	> 60 km	60-100 km	100 km <
Togstation	> 2 km	2-15 km	15 km <

Ovenstående vurderinger er med til at afdække, hvor belejligt og nemt tilgængeligt den transportmæssige offentlige infrastruktur er for den internationale mødeturist i destinationen. I forhold til togstationer vurderes det, at en afstand på under 2 km er gå-tilgængelig, en afstand på 2-15 km er ensbetydende med brug af enten bus eller taxa til togstationen, og at en afstand på mere end 15 km oftest vil medføre, at den besøgende vil undersøge andre muligheder end tog.

Nedenstående tabeller viser antallet af aktører inden for både overnatningsudbud samt møde- og konferenceudbud, opdelt efter afstand til lufthavne og togstationer i henholdsvis lav, mellem og høj kategori.

Det ses for de 37 overnatningsudbud, som er kortlagt af Visit Sydsjælland & Møn, at den gennemsnitlige afstand til international lufthavn, Københavns Lufthavn, er 88 km. For afstand til togstationer er gennemsnittet 17 km.

Overnatningsudbud	Lav	Mellem	Høj
Lufthavn	3	24	10
Togstationer	7	16	14

For møde- og konferenceudbuddet i destinationen er der kortlagt 18 steder, hvor gennemsnitlig afstand til lufthavn er 86 km, og gennemsnitlig afstand til togstation er 5 km.

Møde- og konferenceudbud	Lav	Mellem	Høj
Lufthavn	0	16	2
Togstationer	7	5	6

Nedenstående ses transporttider til Københavns Lufthavn fra destinationens større byer.

Transporttid	Københavns Lufthavn	
	Bil	Offentlig
Vordingborg	1 time, 7 min.	1 time, 19 min.
Næstved	1 time, 9 min	1 time, 5 min.
Haslev	50 min	1 time, 8 min.
Strøby Egede	50 min	1 time, 1 min.

Afstanden til Københavns Lufthavn er mellem til høj, med gennemsnitlige afstande på omkring 88 km for overnatningsudbud og 86 km for møde- og konferenceudbud. For de fleste mødeplanlæggere og deltagere vil transporttiden dog være overskuelig, særligt fra de større byer i destinationen, hvor bil- og offentlig transport ligger inden for rimelige tidsrammer. Dog kræver det øget koordinering, især for udbud placeret uden for de større byer og infrastrukturelle knudepunkter.

Infrastrukturelle udviklingsprojekter

Infrastrukturelle udviklingsprojekter og udviklingen af disse kan bidrage til at bibeholde og forbedre udbuddenes tilgængelighed for mødeplanlæggere samt destinationens samlede konkurrencedygtighed.

For destinationen Sydsjælland & Møn kommer Femernprojektet på sigt til at indbefatte et potentielt højere kundegrundlag fra særligt det Nordtyske marked. Femern er det største infrastrukturprojekt i Danmark og består bl.a. af verdens længste sænketunnel. Målet er at reducere rejsetiden mellem Danmark og Tyskland. Tunnelen forventes at være færdig i 2029 med første tunnelelementer nedsænket i 2025.

Når den står færdig, vil rejsetiden mellem Danmark og Tyskland blive reduceret markant. Eksempelvis vil tog- og bilrejsen mellem Hamburg og København kunne foretages på 2,5 timer fremfor de nuværende 4,5-5 timer^[8]. Dette styrker ikke blot samhandlen, men også Danmarks position som møde- og erhvervsdestination. Især destinationer som Sydsjælland & Møn forventes at få glæde af den øgede tilgængelighed fra det tyske marked, hvor flere gæster vil kunne vælge Danmark til korte forretningsophold, møder og konferencer.

Med Femernprojektet skabes en ny direkte forbindelse til centraleuropæiske markeder og dermed et stærkere fundament for international turisme og mødeaktivitet i hele landet. Ifølge en analyse fra Visit Lolland-Falster forventes åbningen af tunnelen at give en markant stigning i antallet af tyske gæster i Danmark, især dem, der rejser i bil og er interesserede i natur, kortere ophold og mødeaktiviteter tæt på grænsen^[9]. Dette betyder, at de sjællandske destinationer, herunder Sydsjælland & Møn, bør forberede sig på øget tysk efterspørgsel, både hvad angår turisme og erhvervsturisme.^[10]

Ydermere planlægges der en ny motorvejsstrækning mellem Næstved og Rønnede, hvilket forventes at forbedre adgangen til København, Sydsverige samt Jylland og Fyn markant. Projektet igangsættes i 2026 og forventes færdigt i 2031^[11]. Den præcise reduktion af rejsetid foranlediget af dette findes ikke endnu.

De ovenstående indsigter om infrastrukturelle udviklingsprojekter er baseret på destinationsselskabets kortlægning samt yderligere desk research.

Modenhedsanalyse

Modenhedsscore: 3

0: Meget begrænset adgang; dårlig offentlig transport og ingen nærliggende international lufthavn (<100 km).	
1: Begrænset adgang med få transportmuligheder og lang rejsetid.	
2: Rimelig adgang, men med logistiske udfordringer for større grupper.	
3: God adgang med flere transportformer, men ikke optimal for internationale gæster.	3
4: Meget god adgang med effektiv offentlig transport og nærhed til lufthavn.	
5: Fremragende tilgængelighed nationalt og internationalt, med høj kapacitet og fleksibilitet.	

Styrkepunkter:

- Gennemsnitsafstand til nærmeste internationale lufthavn er 90 km og generelt en forholdsvis god infrastruktur med hoveddelen af aktørerne i kategorien "lav" til "mellem" afstand og transporttid til både lufthavn og togstationer.
- Udviklingen med Femern Bælt-forbindelse vil åbne op for muligheder for at henvende sig yderligere til det tyske marked.
- Næstved kunne isoleret set score højere, da infrastrukturen hertil fremstår som særligt velfungerende.

Svagheder:

- Internationale mødedelegerede, som ankommer til Københavns lufthavn, skal transporteres til venues med bil, bus, tog eller en kombination af disse. Særligt hvis arrangementet skal afholdes hos aktørerne uden for de større byer i destinationen (Næstved og Vordingborg), vil det være udfordrende at løse transporten med offentlig transport.
- Det komplette rejseforløb vil dermed kræve en højere grad af koordinering fra arrangører, hvilket er en svaghed, som bl.a. påvirker omkostningsniveauet og dermed konkurrenceforholdet.

8. <https://femern.com/da/derfor-bygger-vi-femern-baelt-tunnelen/>
9. <https://www.visitlolland-falster.dk/corporate/ny-analyse-aabning-af-femern-baelt-tunnel-vil-tiltraekke-tyskere-i-stort-tal-0>
10. <https://turisme24.dk/ruster-sig-til-tyske-turister-en-helt-unik-mulighed/>
11. <https://www.vejdirektoratet.dk/pressemeddelelse/2024/naestvedmotorvejen-tager-naeste-skridt>

Overnatningsudbud

I nedenstående tabel angives de eksisterende steder, der udbyder overnatning i destinationen, og som er blevet kortlagt af destinationsselskabet med henblik på, at udbyderen rummer et potentiale ift. international mødeturisme. Tabellen angiver overnatningsstedets opførelsesår, år for seneste renovering, udbud af overnatningsenheder (værelser, lejligheder m.v.), antal møde- og konferencelokaler samt maksimum kapacitet ved største lokalekonfiguration.

Der ses en bred diversitet af udbud for destinationens overnatningsudbud, eksempelvis udbydes både et slot fra primo 1400-tallet og et nyetableret digitalt hotel, der blev færdigbygget i 2024. Den samme brede vifte af udbud gør sig gældende ift. maksimal kapacitet, hvor destinationen byder på overnatningslokationer, der strækker sig fra 211 værelser til 3 værelser. Samlet set består overnatningsudbuddet i destinationen af 1.147 værelser.

Overordnet set fremgår det, at overnatningsudbuddet primært består af aktører med under 100 overnatningsenheder, og at kun to ud af 37 har over 100 værelser, hvilket kan være en udfordring for større konferencer og kongresser, da det vil betyde, at de delegerede fordeles på flere overnatningssteder.

Ejendom	Kommune	Opført	Seneste renovering	Antal værelser	Antal møde og konference lok.	Maks. kapacitet
Dalby Hotel	Faxe Kommune	1959	2024	38	3	70
Easy Stay Stop 37	Faxe Kommune	2024	-	27	4	12
Edelsminde Bed & Breakfast	Faxe Kommune	1930	Løbende	7	1	26
EMMAUS Bed & Breakfast	Faxe Kommune	1923	Løbende	78	4	200
Feddet Resort	Faxe Kommune	1999	Løbende	62	2	250
Hesede hovedgaard	Faxe Kommune	1827	2025	9	3	40
Hotel Fjordkroen	Faxe Kommune	1869	Løbende	15	1	80
Jomfruens Egede	Faxe Kommune	1700	Løbende	100	-	-
Slangerupgaard Hotel og Kursuscenter	Faxe Kommune	1857	Løbende	30	5	60
The Woodland Lodge	Faxe Kommune	1806	Løbende	9	1	16
De Hvide Svaner Camping	Næstved Kommune	1978	Løbende	27	5	300
Fuglebjerg Kro	Næstved Kommune	1500-tallet		6	0	0
Gavnø Slot	Næstved Kommune	1402	2020	5	1	300
Hotel Kirstine	Næstved Kommune	1950	2021	56	4	200
Hotel Menstrup Kro	Næstved Kommune	1825	Løbende	79	7	500
Hotel Vinhuset	Næstved Kommune	1500	2006	56	3	140
Karrebæksminde Strandhotel	Næstved Kommune	-	2026	211	2	-
Vesterhave Vingaard B&B	Næstved Kommune	2002	Løbende	12	1	150
Rødvig Feriebys Bed & Breakfast	Stevns Kommune	2004	2025	7	3	80
Rødvig Kro & Badehotel	Stevns Kommune	1900	Løbende	16	3	100
Stevns Klint Strandpension	Stevns Kommune	1936	2013	10	1	25
Strandhotel Klinten	Stevns Kommune	1890	2020	55	13	80
The Norrmans Farmhouse	Stevns Kommune	-	Løbende	13	2	40

Ellevilde boutique hotel	Vordingborg Kommune	1895	2025	12	1	80
Holberggård Bed & Breakfast	Vordingborg Kommune	1914	Løbende	3	2	70
Hotel Frederiksminde	Vordingborg Kommune	1870	2007	19	3	200
Johanneberg	Vordingborg Kommune	-	Løbende	24	3	80
Jungshoved Præstegaard	Vordingborg Kommune	1791	2010	7	1	80
Rosenfeldt Gods	Vordingborg Kommune	1870	Løbende	7	1	80
Saftstationen	Vordingborg Kommune	1929	Løbende	3	1	150
Øbjerggaard Bed & Breakfast	Vordingborg Kommune	1848	2015	8	1	50
Elmehøj Pension	Vordingborg Kommune	1926	Løbende	23	1	60
Kirsebærkroen - The Inn Between	Vordingborg Kommune	1780	Løbende	23	3	135
Liselund Ny Slot Hotel	Vordingborg Kommune	1887	1989	17	2	-
Møn Golf Resort - Hotel Præstekilde	Vordingborg Kommune	1966	Løbende	45	3	150
Møn Retreat & Kursuscenter	Vordingborg Kommune	1791	2010	20	1	20
Villa Huno Hotellejligheder	Vordingborg Kommune	2019	Løbende	8	1	24
Total				1.147	93	3.848

Karrebæksminde Strandhotel gennemgår pt. en omfattende renovering, hvilket vil øge overnatningsudbuddet til 211 værelser, en forøgelse af værelsesantallet, som vil gøre en mærkbar forskel for destinationens samlede udbud. Det forventes, at strandhotellet står færdigt i 2026^[12]. Det skal dog bemærkes, at det største mødested i destinationen, Arena Næstved, er placeret med væsentlig afstand fra Karrebæksminde Strandhotel. Dette vil medføre yderligere transport og koordinering, hvilket kan påvirke det samlede omkostningsniveau.

Derudover er der også en igangværende udvikling ved Rådmandshaven i Næstved. Det planlægges, at arealet udvikles med et 12-etager højt hotel med 120 værelser. Projektet er godkendt både af Næstveds byråd samt Hartmann-koncernen, som agerer bygherre på projektet. Det formodes, at byggeriet igangsættes ultimo 2026^[13], ^[14] Projektets gennemførelse vil betyde en bedre sammenhæng mellem destinationens største møde- og conferenceudbydere, som alle er placeret i Næstved.

Yderligere er EasyStay ved at bygge kædens andet hotel, som får lokation i Næstved. Hotellet bliver opført i tæt afstand til Næstved centrum og Næstved station. Hotellet er planlagt til at åbne ved Påsken 2026.^[15]

Prissætning

Nedenstående tabel viser gennemsnitspriser på kommunalt niveau for de fire kommuner i destination Sydsjælland & Møn. Det skal nævnes, at The Norrmans House ikke er inkluderet i nedenstående tabel, da faciliteterne ikke kan lejes enkeltvis, men kun som samlet pakke, hvilket ville vise et forkert billede af gennemsnittet i Stevns kommunes gennemsnit.

Det ses, at Næstved har destinationens laveste gennemsnitspris på 990 kr., og at Vordingborg gennemsnitligt tager de højeste priser for overnatning, hvilket antages at være forårsaget af konkurrencesituationen på de pågældende markeder.

Kommune	Gennemsnitspris
Faxe Kommune	955 kr.
Næstved Kommune	990 kr.
Stevns Kommune	1.236 kr.
Vordingborg Kommune	1.331 kr.
Hele VISM	1.166 kr.

Sammenlignes destinationens gennemsnitlige værelsespris og pris for et konferencedøgn med gennemsnittet for de øvrige MeetDenmark-destinationer, fremgår det, at destinationen Visit Sydsjælland & Møn i begge kategorier befinder sig under MeetDenmark gennemsnittet.

Destination	Værelsespris	Konferencedøgn
VISM	1.166 kr.	1.829 kr.
MeetDenmark gennemsnit	1.236 kr.	2.023 kr.

Det fremgår, at 20 ud af 37 aktører benytter sig af dynamisk prissætning og dermed justerer priserne efter sæson og efterspørgsel. Den gennemsnitlige prisvariation på tværs af høj- og lavefterspørgselsperioder er 368 kr. inkl. moms.

Bilag 2 viser prisniveauer for februar og september, hvilket har til mål at eksemplificere lavsæson og højsæson. Dataene inkluderer både minimums- og maksimumspriser og giver indblik i sæsonmæssige udsving sammenkoblet med laveste og højeste pris i disse udsving, dermed fremvises den maksimale prisdifference. Flere felter er tomme, hvilket skyldes manglende data grundet, at aktørerne ikke har offentliggjort deres priser.

12. https://www.building-supply.dk/article/view/1130497/fra_kursuscenter_til_strandhotel_her_er_planen

13. <https://www.tv2east.dk/naestved/hotel-i-12-etager-skal-gore-byen-til-en-turismagnet-9afcc>

14. Sjællandske nyheder, 12. juli 2025

15. <https://easy-stay.dk/hotel-naestved/>

Gæstetilfredshed og certificeringer

Hvis der udregnes et gennemsnit for overnatningsstedernes ratings via de største OTA'er: Booking.com, Tripadvisor, og Hotels.com, fremgår der en samlet tilfredshedsscore på 83% ift. maksimalt antal point akkumuleret gennem de tre hjemmesider. Her ses det, at destinationen befinder sig over MeetDenmark gennemsnittet.

Gennemsnitlig gæstetilfredshedsscore - Overnatning	
Destination Visit Sydsjælland & Møn	83%
MeetDenmark (gns.)	81%

I destinationen er det kun fire ud af 37 overnatningssteder, der adskiller sig med officielle bæredygtighedscertificeringer (GreenKey, Svanemærket eller det økologiske spisemærke). Dermed er det altså kun ca. 11 % af overnatningsudbuddet, som kan dokumentere deres bæredygtighedstiltag med de gængse certificeringer.

Certificering	Antal aktører
GreenKey	3
Svanemærket	0
Økologiske spisemærke	1

Hotel Frederiksminde har modtaget både den prestigøse Michelin-stjerne for gastronomi på højt niveau samt den grønne Michelin-stjerne for en særlig indsats og ydelse indenfor bæredygtighed^[16]. Yderligere er både Hotel Vinhuset og Vesterhave Vingård inden for hver deres område økologisk certificerede^[17].^[18] Slutteligt skal Møn nævnes, da det, som Danmarks første og eneste område, er udpeget som UNESCOs biosfæreområde, hvilket har til formål at lægge vægt på den rolle, lokalbefolkningen spiller i at fremme bæredygtig udvikling i samspil med naturen^[19].

Modenhedsanalyse

Modenhedsscore: 2

0: Næsten ingen overnatningsmuligheder	
1: Meget få og lav kapacitet, begrænset kvalitet	
2: Nogle muligheder, men ikke tilstrækkeligt til større arrangementer	2
3: Godt udvalgt, men med begrænset variation i pris og standard	
4: Bredt udvalg i forskellige prisklasser og god kapacitet.	
5: Meget stort udvalg og varieret udbud med høj kvalitet og fleksibilitet	

16. <https://guide.michelin.com/en/zealand/praesto/restaurant/frederiksminde>. Yderligere er både Hotel Vinhuset og Vesterhave Vingård inden for

17. <https://www.sydsjaellandmoen.dk/sydsjaelland-moen/soeg-efter-oplevelser/vesterhave-vingaard-gdk1077811>

18. <https://www.hotelvinhuset.dk/#:~:text=Det%20%C3%B8kologiske%20spisem%C3%A6rke%20Hotel%20Vinhuset%20er%20registreret,indk%C3%B8bte%20f%C3%B8de%2D%20og%20drikkevarer%2C%20der%20er%20%C3%B8kologiske.>

19. <https://xn--biosfre-qxa.vordingborg.dk/om-moen-unesco-biosfaere>

Styrkepunkter:

- Flere store projekter med fokus på at tilføre yderligere overnatningskapacitet er på vej i Næstved Kommune (Rådmandshaven og Karrebæksminde)
- Flere unikke slotte og herregårde, som kan skabe en særlig oplevelse, hvilket særligt er relevant for belønningsrejser samt møder og mindre konferencer.
- Højt antal af udbydere med stor adspredelse i produktet og dermed gæsteoplevelsen.

Svagheder:

- Stor geografisk spredning på udbuddet, hvilket vil kræve yderligere koordinering og transport ved større konferencer og kongresser.
- Begrænset kapacitet i destinationens større byer, hvilket begrænser tiltrækningen af større konferencer og kongresser.
- Aktør med største kapacitet (211 værelser) er placeret i Karrebæksminde og er først klar til åbning i 2026 og med en placering lidt isoleret ift. Næstved og dermed de større møde- og konferencesteder.
- Begrænset antal aktører med officielle bæredygtighedscertificeringer.

Møde- og konferenceudbud

I nedenstående tabel angives de eksisterende steder, der udelukkende udbyder lokaler til møder, konferencer, kongresser og messer i Destination Sydsjælland & Møn. Af den grund fremgår der ikke udbud, som indeholder både overnatningsenheder og mødelokaler, de fremgår i forrige afsnit.

Tabellen angiver udbuddets opførelses år, år for seneste renovering, udbud af antal møde- og konferencelokaler samt maksimum kapacitet ved brug af største lokale.

Det fremgår, at der i destination Sydsjælland & Møn udbydes 58 møde- og konferencelokaler, og at der samlet set er kapacitet til 8.931 deltagere, hvor Arena Næstved er klart den største udbyder med kapacitet på 4.500 deltagere. Sukkerfabrikken i Vordingborg Kommune, mere præcist i Stege, har en maksimal kapacitet på 600 deltagere, hvilket også gør stedet relevant til afholdelse af mellemstore konferencer.

Stevns kommune fremgår med det mindste udbud af møde- og conferencefaciliteter, både ift. antal udbydere totalt set, med to kortlagte steder, og totalt set med en kapacitet på op til 230 mødedeltagere fordelt på de to steder. Samlet kapacitet for møder i Stevns kommune er dog 555, når mødelokaler for overnatningsudbuddet medregnes.

Dermed er det Næstved Kommune, der for hele destinationen repræsenterer den største kapacitet, og dermed muligheden for at facilitere større arrangementer såsom kongresser og større konferencer.

Ejendom	Kommune	Opført	Seneste renovering	Antal møde- og konferencelokaler	Maks. kapacitet
KALK	Faxe	2007	2022	2	150
Gisselfeld Kloster	Faxe	1500	2000	6	550
Rønnede Kro	Faxe	1825	2008	5	120
Arena Næstved	Næstved	2015	2015	4	4.500
Bio Næstved	Næstved	1951	2018	5	160
B-spis	Næstved	2019		1	70
Grønnegades Kaserne Kulturcenter	Næstved	1900	2000	7	1.200
Holmegaard Gods	Næstved	1635		3	130
Holmegaard Værk	Næstved	1838	2020	3	150
Nordisk Film Biografer Næstved	Næstved	1900	2013	6	141
Rønnebæksholm	Næstved	1890		2	130
Gjorslev Slot	Stevns	1800		3	80
Stevns klint experience	Stevns	2022	2022	3	150
Cafe mocca	Vordingborg	2005	2013	2	70
Danmarks Borgcenter	Vordingborg	2014	2014	1	150
GeoCenter Møns Klint	Vordingborg	2007		2	150
STARS	Vordingborg	1998		2	430
Sukkerfabrikken	Vordingborg	1870		1	600
Total				58	8.931

Prissætning

Det ses, at gennemsnitlig pakkepris pr. deltager for et dagsmøde er 446 kr. inkl. moms.

Sammenlignes den gennemsnitlige pris pr. person for et dagsmøde i destinationen med gennemsnittet for de øvrige MeetDenmark-destinationer fremgår det, at destinationen Visit Sydsjælland & Møn befinder sig under MeetDenmark gennemsnittet.

Destination	Dagsmøde pr. person
VISM	446 kr.
MeetDenmark gennemsnit	621 kr.

Bilag 3 viser destinationens mødeudbuds priser, første kolonne er pris pr. deltager for et dagsmøde, hvor de to følgende kolonner illustrerer laveste og højeste pris for leje af lokale. Der ses en andel af tomme felter i oversigten, hvilket skyldes, at en andel af de kortlagte udbydere ikke har offentliggjorte listepreiser på udlejning. I stedet henvises der til opkald og specialpriser, hvor prisen determineres ud fra størrelse, udstyr og præferencer.

Gæstetilfredshed og certificeringer

For at kortlægge en gæstetilfredshedsscore for det samlede møde- og conferenceudbud er der brugt Google og Tripadvisor, hvor udbuddene samlet set på destinationsniveau opnår en rating på 82 % sammenlignet med den potentielle maksimale score akkumuleret på Google og Tripadvisor. Her ses det, at destinationen befinder sig under MeetDenmark gennemsnittet.

Gennemsnitlig gæstetilfredshedsscore - Venues	
Destination Visit Sydsjælland & Møn	82%
MeetDenmark (gns,)	83%

Der er i kortlægningen ikke angivet certificeringer for destinationens møde- og conferenceudbud.

Sammenligning af destinationens udbud

Nedenstående tabel viser en oversigt, der har til formål at skabe et overblik over Sydsjælland & Møn som destination, dens udbud af overnatningsfaciliteter samt møde- og konferencesteder, da disse må ses i sammenhæng for at kunne vurdere potentialet for international mødeturisme. Den opdeler de respektive kommuners rolle, deres kapacitetsandel sammenlignet med hele destinationen, deres gæstetilfredshedsscore samt sammenligning af gennemsnitspriser.

Overnatningstilbud					Møde- og conferenceudbud				
Kommune	Antal værelser	Kommunal andel af destination	Gennemsnitspris overnatning	Gæstetilfredshed overnatning	Antal møde- og konference-lokaler	Maks. kapacitet	Kommunal andel af destination	Dagsmødepris pr. person	Gæstetilfredshed møde og konference-lokaler
Faxe Kommune	375	33%	955 kr.	84%	37	1.574	12,3%	NA	86%
Næstved Kommune	452	39%	990 kr.	71%	54	8.071	63,2%	508 kr.	82%
Stevns Kommune	101	9%	1.236 kr.	83%	28	555	4,3%	NA	84%
Vordingborg Kommune	219	19%	1.331 kr.	90%	32	2.579	20,2%	405 kr.	80%
Total VISM	1.147				151	12.779			

Det fremgår, at Faxe og Vordingborg kommune ligger i top målt på gæstetilfredshed, hvor Næstved kommune scorer en lavere gæstetilfredshed på specielt overnatningsudbuddet. Det ses dog også, at Næstved kommune udbyder den største andel af overnatningsenheder samt møde- og konferencelokaler, henholdsvis 39 % og 63,2 % af destinationens samlede udbud.

Nedenstående tabeller sammenligner forholdet imellem kommunens maksimale antal deltagere i møde/konference versus antal overnatningsparate værelser, der udbydes i den respektive kommune. Her fremgår det, at Næstved har den laveste ratio på 5,6 % eller med andre ord, at der er 18 mødepladser i kommunen for hvert hotelværelse. For Faxe kommune er ratioen 24 %, altså fire mødedeltagere pr. tilgængeligt værelse.

Område	Ratio
Faxe Kommune	24%
Næstved Kommune	5,6%
Stevns Kommune	18%
Vordingborg Kommune	8,5%
VISM total	9%

Område	Antal deltagere pr. værelse
Faxe Kommune	4
Næstved Kommune	18
Stevns Kommune	5,5
Vordingborg Kommune	12
Total	11

Det fremgår dermed, at destination Sydsjælland & Møn generelt er underrepræsenteret af overnatningsenheder ift. deltagere, særligt i Næstved Kommune, der som bekendt tilbyder den største kapacitet og dermed størst potentiale for at tiltrække større konferencer og kongresser.

Udbuddets konfiguration

Det er væsentligt at fremhæve Næstveds største udbyder, målt på maksimal kapacitet: Arena Næstved. Denne facilitet løfter alene omtrent halvdelen af destinationens samlede mødekapacitet og er dermed en essentiel aktør ved arrangementer af en vis størrelse. Når hotelprojektet ved Rådmandshaven står færdigt, vil det gavne de store møde- og conferenceudbydere, da der i Næstved by vil være et centralt placeret hotel med kapacitet til at huse større grupper af deltagere.

Derudover er det værd at fremhæve Stevns Klint, herunder Stevns Klint Experience, og Møns Klint, herunder GeoCenter Møns Klint. Stevns Klint blev optaget på UNESCOs Verdensarvsliste i 2014. Møns Klint er Danmarks højeste klint på 128 meter og er pr. 13. juli 2025 optaget på UNESCOs Verdensarvsliste^[20]. Både Stevns og Møns klint bærer på en kulturmæssig kapital og kan inkorporeres som en del af belønningsrejser og mindre mødeaktiviteter samt som unikke venues.

20. <https://naturstyrelsen.dk/nyheder/2025/juli/moens-klint-udnaevnt-til-unesco-verdensarv>

Modenhedsanalyse

Modenhedsscore: 4

0: Ingen relevante faciliteter	
1: Meget få og små faciliteter uden moderne udstyr	
2: Nogle faciliteter, men begrænset kapacitet og fleksibilitet	
3: Gode faciliteter til mellemstore arrangementer	
4: Flere moderne og veludstyrede steder med god kapacitet	4
5: Stor udvalg af topmoderne faciliteter til alle typer arrangementer	

Styrkepunkter:

- Særligt udbuddet i Næstved by består af nyetablerede venues med høj kapacitet og stærk tiltrækningsevne, hvilket yderligere understøttes af, at Næstved by har en høj tilgængelighed.
- To ud af 16 venues er placeret i lokaliteter med Unesco-prædikat, hvilket vurderes at kunne anvendes til at skabe brandingværdi og positionering på det internationale marked.
- Stort udbud af venues med særlig oplevelsesfaktor i form af slotte, herregårde og placeringer med unik natur, som gør det muligt at skabe unikke omgivelser for internationale møder og belønningsrejser.

Svagheder:

- Det er primært Næstved by, som tilbyder venues, som kan understøtte større konferencer og kongresser, men samtidigt tilbyder Næstved en begrænset overnatningskapacitet til at løfte potentielt høje deltagerantal, hvilket begrænser tiltrækningen af store internationale arrangementer.
- Det tredjestørste venue er i Stege, hvilket kan rumme infrastrukturelle udfordringer og krav til øget koordinering.

Erhvervsliv

Et stærkt og aktivt lokalt erhvervsliv er en central drivkraft for at tiltrække internationale møder og konferencer til en destination. Virksomheder med international tilstedeværelse skaber naturlig efterspørgsel efter faglige arrangementer, netværk og videndeling – og fungerer samtidig som lokale værter og samarbejdspartnere. Deres engagement og aktiviteter kan være afgørende for, om en destination fremstår relevant og attraktiv for internationale mødeplanlæggere og deltagere.

Fremhævede styrkepositioner

I kortlægningen er følgende brancher og klynger identificeret som særlige styrkepositioner i forhold til tiltrækning af mødeaktiviteter med international deltagelse:

- Fødevarerproduktion
- Kultur, events og oplevelsesøkonomi

Af de kortlagte virksomheder fremstår det, at virksomhedernes størrelse målt på antal medarbejdere i destination Sydsjælland & Møn strækker sig bredt. Med virksomhedsstørrelser, som strækker sig fra 13 til 1.500 medarbejdere, er der et muligt potentiale i at skabe et behov for overnatnings-, møde- og konferenceudbud på forskellige størrelsesniveauer og med forskellige målgrupper målt på kapacitet.

Ud af de 26 kortlagte virksomheder er der tre, som har markeret, at de afholder begivenheder med international mødedeltagelse. I flere af tilfældene bemærkes det af det lokale erhvervsliv, at overnatningsudbuddet ikke er tilstrækkeligt, og der eksempelvis søges mod Køge og Ringsted for at sikre overnatningskapacitet. Flere kommenterer direkte, at udbuddet specielt i Næstved er for lavt.

Det er altså kun ganske få af de kortlagte virksomheder, som giver udtryk for, at de har aktiviteter, som medfører international deltagelse. Det vurderes dog, at der kan ligge et potentiale i at få kortlagt virksomhederne i destinationen yderligere med henblik på at afklare, om der kunne være potentiale i at arrangere faglige arrangementer, som kan tiltrække deltagere fra de omkringliggende lande eller øvrige relevante markeder.

Der kan således være et såkaldt "mørketal" i efterspørgslen, ved at virksomhederne i destinationen fravælger at afholde arrangementer med mange deltagere på grund af den mangelfulde kapacitet.

Nedenstående ses en tabel, der viser antal medarbejdere for de kortlagte virksomheder med adresse i destinationen. Her fremgår det, at 42 % af de 26 kortlagte virksomheder har en medarbejderbase på over 100 ansatte.

Lav: 1-49 medarbejdere	9
Mellem: 50-99 medarbejdere	6
Høj: +100 medarbejdere	11 ^[21]

21. <https://www.proff.dk/>

Modenhedsanalyse

Modenhedscore: 2

0: Ingen erhvervsaktivitet eller relevante virksomheder	
1: Meget begrænset erhvervsliv uden relation til mødeturisme	
2: Nogle relevante virksomheder, men lavt aktivitetsniveau	2
3: Aktivt erhvervsliv med potentiale for netværk og samarbejde	
4: Stærkt erhvervsliv med brancheklynger og faglige miljøer	
5: Dynamisk erhvervsøkosystem med international tiltrækningskraft	

Styrkepunkter:

- Nærheden til hovedstadsområdet medfører et potentiale for at kunne tiltrække virksomheder og arrangementer fra et større opland, med deltagelse af internationale mødedeltagere, som søger en unik mødeoplevelse uden for storbyen.

Svagheder:

- Af de kortlagte virksomheder er der kun tre virksomheder, der efterspørger arrangementer med international mødedeltagelse.
- Begrænset feedback fra erhvervslivet i kortlægningsfasen kan skyldes et potentielt lavt aktivitetsniveau i forhold til international mødeaktivitet, eller at der endnu ikke er etableret tilstrækkelige relationer i erhvervslivet til at kunne udvikle et muligt samarbejde omkring international mødeturisme.

Vidensinstitutioner

Vidensinstitutioner spiller en central rolle i tiltrækningen af international mødeturisme, særligt når det gælder kongresser. Universiteter, forskningscentre og hospitaler fungerer som faglige fyrtårne, der tiltrækker internationale eksperter, forskere og beslutningstagere til faglige samlinger og konferencer. Deres tilstedeværelse skaber faglig tyngde, hvilket gør en destination attraktiv som vært for internationale kongresser.

Derudover ses ofte, at nøglepersoner hos f.eks. universiteter (professorer m.v.) fungerer som ambassadører og interessenter i forbindelse med internationale fora. Disse personer fungerer ofte som nøglepersoner i forbindelse med tiltrækning af arrangementer som kongresser m.v.

I destinationen Sydsjælland & Møn er der identificeret to vidensinstitutioner. Det er dog kun den ene, som på nuværende tidspunkt vurderes til at have potentiale for at generere arrangementer med international deltagelse, grundet forskningsaktiviteter og internationale relationer.

Kommune	Vidensinstitutioner
Vordingborg Kommune	Life Lab Sjælland Skoleelever fra Sjælland og Lolland-Falster kan fra begyndelsen af 2025 eksperimentere med naturvidenskab og teknologi i laboratoriet, som etableres af LIFE Fonden i samarbejde med Professionshøjskolen Absalon. Ikke umiddelbart identificeret internationale forskningssamarbejde.
Næstved Kommune	Næstved Sygehus Deltager i Videns- og forskningscenter for multisygdom og kronisk sygdom. Projekter om patientcentrerede behandlingsmodeller og tværsektorielt samarbejde. Flere forskningsprojekter med internationale deltagere. Omfanget er dog ukendt.

Modenhedsanalyse

Modenhedsscore: 1

0: Ingen vidensinstitutioner	
1: Få vidensinstitutioner, men uden internationalt engagement	1
2: Nogle relevante vidensinstitutioner, men lavt aktivitetsniveau	
3: En eller flere vidensinstitutioner med potentiale for internationalt netværk og samarbejde	
4: Stærke vidensinstitutioner med internationalt anerkendte fagmiljøer	
5: Vidensinstitutioner som er spydspids inden for deres felt og globalt anerkendt	

Styrkepunkter:

- Næstved Sygehus har forskningsaktiviteter, den afledte mødeaktivitet er dog ukendt.

Svagheder:

- Der er identificeret et begrænset antal vidensinstitutioner, med et ukendt potentiale for at generere mødeaktiviteter med international deltagelse. Vidensinstitutioner kan dermed ikke forventes at bidrage med betydelig tiltrækningskraft.

Oplevelser og attraktioner

Oplevelser og attraktioner spiller en vigtig rolle i mødeturisme ved at tilføre oplevelsesværdi og lokal forankring til professionelle arrangementer. Unikke attraktioner kan skabe inspirerende rammer og styrke deltagernes relationer gennem uformelle aktiviteter. Samtidig formidler de lokal kultur og identitet, og egner sig særligt godt til teambuilding og sociale oplevelser, der komplementerer det faglige program.

Nedenstående tabel fremhæver nogle af de kortlagte udbud inden for oplevelser, attraktioner og øvrige møderelevante forhold i destinationen, som vurderes at kunne have betydning for international mødeturisme.

Udbud	Kendetegn	Møderelevans
Skovtårnet	Skovtårnet i Faxe Kommune er et 45 meter højt tårn, der strækker sig op over trætoppene og giver udsigt udover naturområdet. Tårnet er en attraktiv destination for arrangementer, hvor aktiv teambuilding og netværk kan foregå i særlige rammer.	Belønningsrejser Møder
Naturområder	Naturområder, der kan benyttes til walk-and-talk, refleksion og aktive pauser, herunder UNESCO-beskyttede områder som Stevns klint og Møns klint. Som beskrevet ovenfor er disse knudepunkter, ikke blot for geologiinteresserede, men også for naturelskere. De sætter området på verdenskortet med to ud af de ni UNESCO-lokationer, som befinder sig på dansk jord. Camønoen er en 175 km lang vandrørte, som snor sig rundt på de tre sydsjællandske øer Møn, Nyord og Bogø. Alternative naturoplevelser kan fås på hesteryg hos Guldhest, der tilbyder rideture i skoven, kajakroning omkring Faxe eller en bådture via Klintetours.	Belønningsrejser Positionering
Gastronomi	Der er mulighed for at kombinere gastronomi, kulinarisk- og vininteresse med mødeaktiviteter og læring i teams. Der findes flere vinproducenter i destination Sydsjælland & Møn, som tilbyder rundvis-ninger, vinsmagninger og praktiske aktiviteter i vinmarken.	Møder Belønningsrejser
Museer	Destinationen rummer flere museer, herunder Geocenter Møns Klint, KALK, Holmegaard Værk, Næstveds Automobilmuseum, Koldkrigsmuseet ved Stevns FORT, Danmarks Borgcenter, Thorsvang Samlermuseum samt Møn Museum. Museer kan spille en værdifuld rolle i mødeturisme ved at tilbyde unikke rammer og kulturelt indhold, der kan styrke møder, konferencer, netværksarrangementer og belønningsrejser. Museer kan fungere som eventlokationer og samtidig bidrage med faglige oplevelser gennem rundvisninger, oplæg og udstillinger, der relaterer sig til lokalområdet eller sågar mødets tema.	Møder, konferencer og Belønningsrejser

Modenhedsanalyse

Modenhedsscore: 4

0: Ingen nævneværdige oplevelser eller attraktioner	
1: Få og ikke relevante for mødeturisme	
2: Nogle oplevelser, men begrænset appel til mødedeltagere	
3: Gode muligheder for sociale aktiviteter og fritid	
4: Mange attraktive oplevelser og kulturelle tilbud	4
5: Unikke og varierede oplevelser, der styrker destinationens brand og tiltrækning internationalt	

Styrkepunkter:

- Med to lokationer på Unesco verdensarvslisten er der mulighed for international eksponering og mulighed for at styrke destinationens brandværdi, hvilken allerede er godt etableret på de nærliggende internationale markeder.
- Skovtårnet har fået international bevågenhed og fremstår som et turismemæssigt fyrtårn i regionen.
- Restaurant med både den røde og grønne Michelin-stjerne.
- Mulighed for at inkorporere vinoplevelser i mødeaktiviteterne gør det muligt at tilbyde noget unikt fra lokalegnen.
- Unikke naturomgivelser, som ikke findes andre steder i landet.
- Møn som en anerkendt destination med høj tiltrækningsevne.

Svagheder:

- Forholdsvis stor afstand mellem attraktionerne, som vil kræve både koordinering og transporttid.

Opsummering

Infrastruktur

Sydsjælland & Møn har generelt god infrastruktur med forholdsvis kort afstand til internationale lufthavne og togstationer, og Femern Bælt-forbindelsen åbner nye muligheder mod det tyske marked. Dog kræver transport fra Københavns Lufthavn til venues uden for de større byer omfattende koordinering, hvilket kan øge omkostninger og reducere destinationens konkurrenceevne.

Overnatningsudbud

Destinationen har et varieret og oplevelsesrigt overnatningsudbud med flere nye overnatningsprojekter på vej og unikke steder som slotte og herregårde, der egner sig godt til belønningsrejser og møder. Dog er udbuddet geografisk spredt, kapaciteten i de større byer begrænset, og bæredygtighedscertificeringer er få, hvilket kan udfordre tiltrækningen og afviklingen af større konferencer og kongresser.

Møde og konferenceudbud

Destinationen har et attraktivt og oplevelsesrigt udbud af mødesteder, herunder nyetablerede venues i Næstved med høj kapacitet og unikke lokationer som slotte og Unesco-sites, der kan styrke international tiltrækning. Dog er kapaciteten til store arrangementer koncentreret i Næstved, som samtidig har begrænset overnatningsmuligheder, og enkelte større venues ligger i områder med infrastrukturelle udfordringer.

Erhvervslivet

Destinationen har et strategisk potentiale i sin nærhed til hovedstadsområdet, hvilket kan tiltrække virksomheder og internationale mødedeltagere, der søger alternative mødeoplevelser uden for storbyen. Dog er der kun få lokale virksomheder med international mødeaktivitet, og manglende relationer til erhvervslivet begrænser mulighederne for samarbejde og udvikling af mødeturisme.

Vidensinstitutioner

Der er ikke identificeret nogen vidensinstitutioner i Destination Sydsjælland & Møn med dokumenterbart potentiale for internationale mødeaktiviteter, hvilket udgør en svaghed i forhold til at understøtte kongres- og konferenceaktiviteter.

Oplevelser og attraktioner

Destinationen byder på internationalt anerkendte attraktioner som Unesco-sites, Skovtårnet og Michelin-restaurant, samt unikke natur- og vinoplevelser, der styrker destinationens brand og tiltrækningskraft. Dog er attraktionerne geografisk spredt, hvilket kræver koordinering og transport, som kan påvirke planlægning og deltagernes oplevelse.

Modenhedsanalyse Destination Sydsjælland og Møn

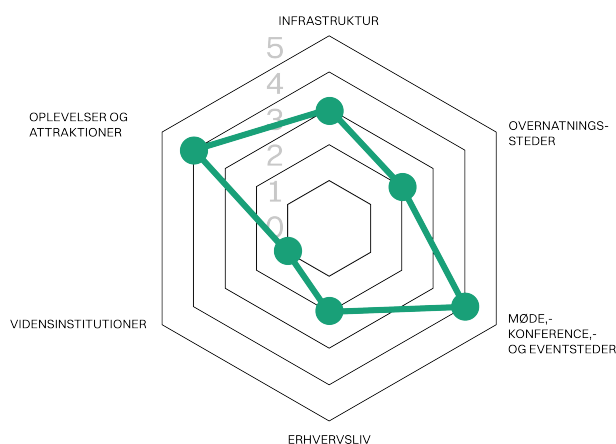




FOTO: Mads Tolstrup og Visit Sydsjælland & Møn

Markedspositionering

Efterspørgsels- og segmentanalyse

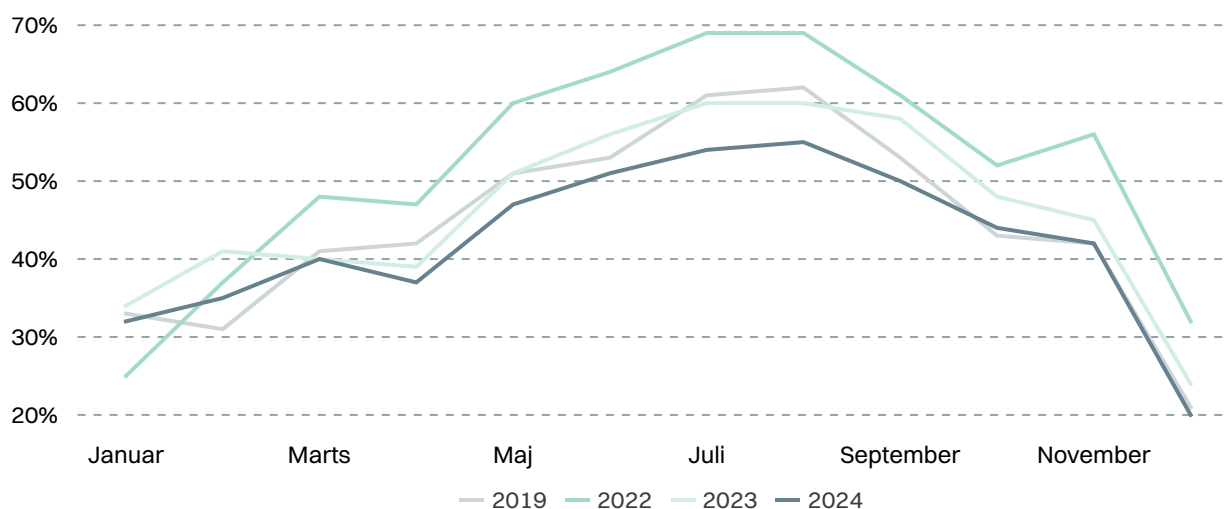
Destination Sydsjælland & Møn har en overnatningsefterspørgsel, der primært er leisure-båret med højsæson i sommermånederne. Corporate gruppe-overnatninger er faldet markant med 43 % fra 2017 til 2024, og udgør kun 9 % af overnatningerne i 2024. Den samlede corporate efterspørgsel er dog steget med 25 %, drevet af vækst i individuelle overnatninger. Begrænset erhvervsstruktur og lav international synlighed hæmmer potentialet for mødeturisme.

Efterspørgselsanalyse: Hoteller

Efterspørgselsanalysen viser kapacitetsudnyttelsen for hoteller i destination Sydsjælland & Møn, og giver et indblik i, hvordan efterspørgslen i forbindelse med mødeturisme fordeler sig over året.

Her fremgår det, at efterspørgslen er højest i perioden fra juni til og med august, hvilket vidner om en leisure-båret efterspørgsel, da en corporate-båret efterspørgsel typisk vil være placeret i løbet af foråret og efteråret.

Kapacitetsudnyttelse



Segmentfordeling: Hoteller

Corporate gruppe-segmentet er særligt interessant i en mødeturismekontekst, da dette segment består af bookinger, som omhandler mere end 10 personer, som repræsenterer en virksomhed, og hvor hovedmålet er konferencer, møder, messer og lignende.

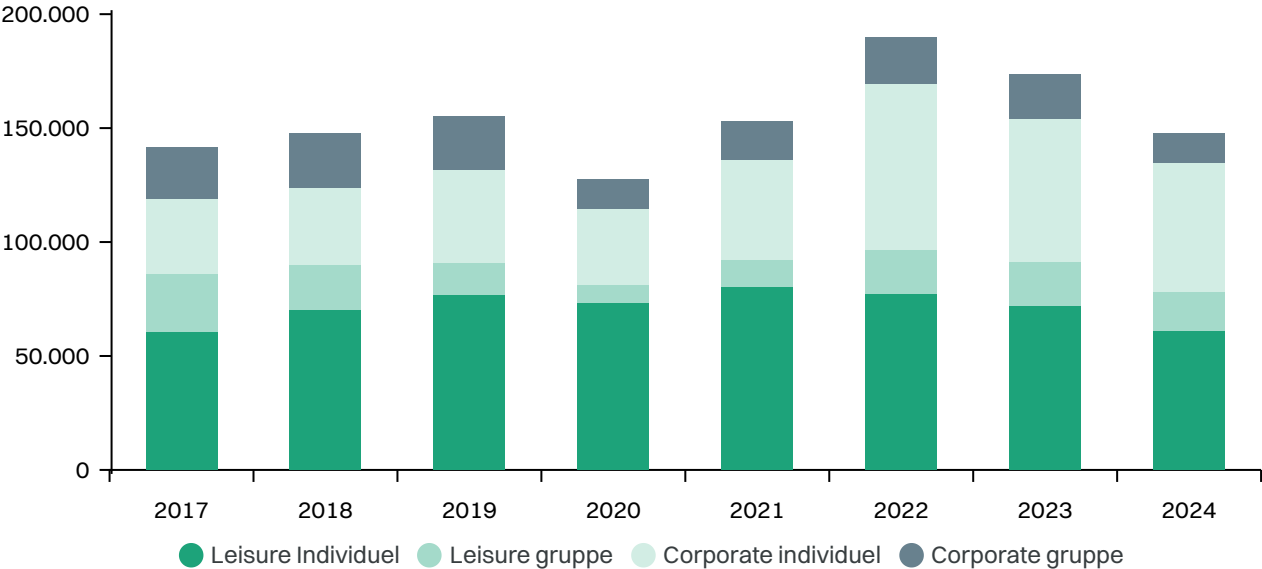
Nedenstående tabel viser, at antallet af corporate gruppe-overnatninger i destinationen falder fra 22.405 i 2017 til 12.783 i 2024, et fald svarende til 43 % for perioden. Efterspørgslen er ikke overraskende påvirket negativt i COVID-19-årene fra 2020 til 2022. Herefter kommer efterspørgslen fra corporate gruppe igen i 2022, men falder løbende i de efterfølgende år. Betragtes perioden fra 2022 til 2024, altså tiden, hvor efterspørgslen mere eller mindre er normaliseret efter COVID-19, ses et gennemsnitligt årlig fald (CAGR) på -21 %.

Dog bemærkes det, at corporate individual overnatninger for perioden 2017 til 2024 er steget med 72 %. Samlet set er corporate segmentet steget med 25 % i perioden fra 2017-2024.

SEGMENTFORDELING - Visit Sydsjælland og Møn										Udv. 2022-2024	
		2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	Antal	CAGR
Leisure	Individuel	60.803	70.400	76.933	73.633	80.601	77.175	72.270	60.940	-16.235	-11%
	Gruppe	25.243	19.580	14.224	7.577	11.627	19.650	18.999	17.355	-2.295	-6%
Corporate	Individuel	32.848	33.916	40.404	33.312	44.134	72.882	62.550	56.398	-16.484	-12%
	Gruppe	22.405	23.989	23.515	12.917	16.822	20.288	19.728	12.783	-7.505	-21%
Andre		172	63	315	269	288	370	763	290	-80	-11%
Total		141.471	147.948	155.391	127.708	153.472	190.365	174.310	147.766	-42.599	-12%

Kilde: VisitDenmark 2025
 *CAGR= Compound Annual Growth Rate (år til år)

Destination Sydsjælland og Møn

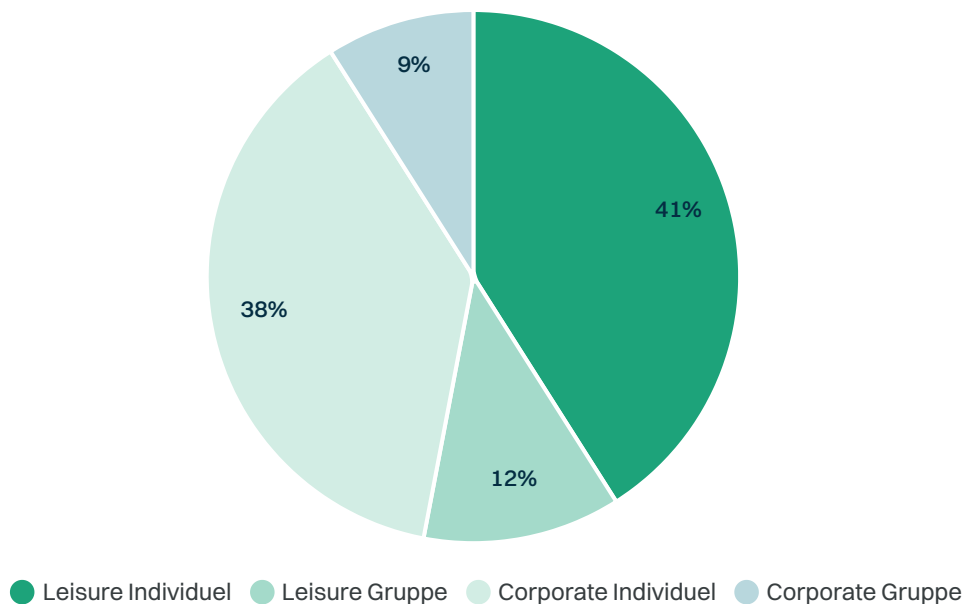


For destinationen Visit Sydsjælland & Møn ses en mindre andel corporate gruppe-overnatninger. Helt konkret for destinationen er det 9 % af overnatningerne, i 2024, og for flere af kommunerne følger billedet med endnu færre corporate gruppe-rejsende: Vordingborg (3 %), Stevns (3 %), og Næstved (8 %). Hvor stor en andel af corporate gruppe der har udenlandsk versus indenlandsk oprindelse, kan ikke angives med det nuværende datagrundlag^[22].

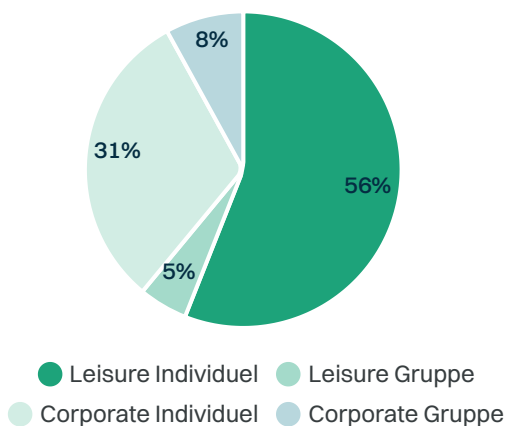
22. Note fra VisitDenmark: Splittet på nationalitet og formål er desværre en mangelvare i statistikken, da det kun registreres hver for sig. Det er et ønske, at man på sigt kan angive denne fordeling.

Selvom der ikke foreligger specifikke data, der direkte forklarer den lave andel af corporate gruppe-rejsende i førnævnte kommuner, kan en række faktorer med stor sandsynlighed spille ind. Det gælder blandt andet en begrænset lokal erhvervsstruktur, lav international synlighed som mødedestination samt konkurrence fra nærliggende byer med stærkere mødeprofiler og bedre og mere tilgængelig infrastruktur – f.eks. Roskilde og København.

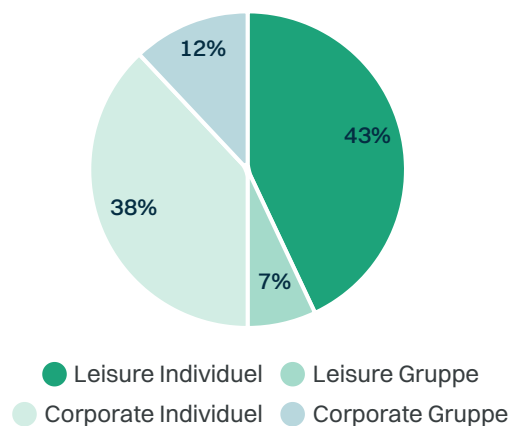
2024 - Visit Sydsjælland og Møn



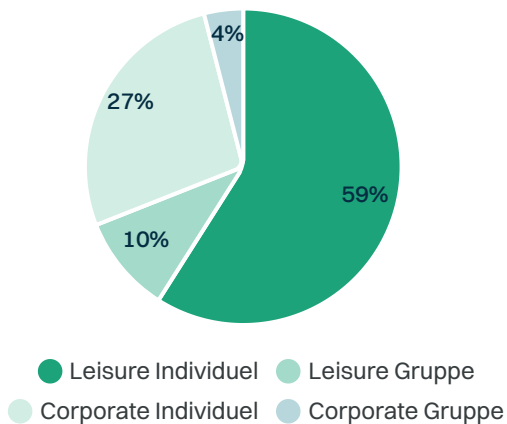
2024 - Næstved



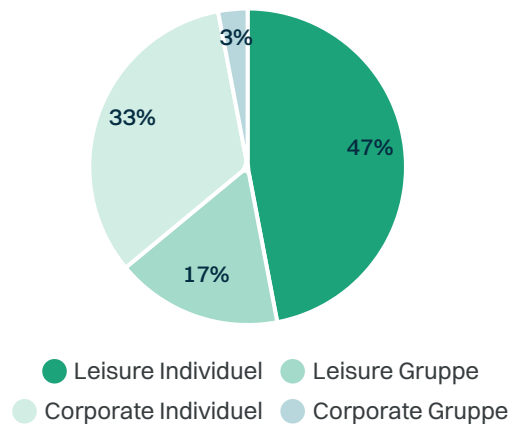
2024 - Faxe



2024 - Stevn



2024 - Vordingborg



SWOT-analyse

SWOT-analysen giver et helhedsbillede af destinationens styrker og svagheder i forhold til den internationale mødeturisme samt peger på de eksterne muligheder og trusler for det fremtidige arbejde.

Styrker • Alternative overnatningssteder som slotte og herregårde • To lokationer på UNESCO's verdensarv • Næstved tilbyder venues med høj kapacitet • Hotelkapaciteten udvides med nye og renoverede faciliteter	Svagheder • Begrænset erfaring med internationale mødeaktiviteter • Hotelkapacitet spredt over stor geografi • Få lokale virksomheder og ingen vidensinstitutioner med international tiltrækningsevne • Lavt kendskab blandt nationale professionelle mødeplanlæggere
Muligheder • Femern Bælt-forbindelsen styrker tiltrækningspotentialet fra det tyske marked. • Udnyttelse af UNESCO's verdensarv til international positionering • Samlet markedsføringsindsats for Sjællands målrettet møde- og erhvervsturisme	Trusler • Tyske erhvervsturister via Femern Bælt vælger destinationer med mere udviklet mødeprodukt • Manglende overblik over logistiske muligheder kan føre til fravalg af destinationen

Styrker

Alternative overnatningssteder som slotte og herregårde

Destinationen har flere unikke slotte og herregårde, som kan skabe en særlig oplevelse med en unik identitet og kultur, hvilket særligt er relevant for belønningsrejser samt møder og mindre konferencer.

To lokationer på UNESCO's verdensarvsliste

Med to lokationer på UNESCOs verdensarvsliste er der unikke muligheder for international eksponering og for at styrke destinationens brandværdi, og som allerede er solidt etableret på de nærliggende internationale markeder.

Næstved tilbyder venues med høj kapacitet

Næstveds udbud består af nyetablerede venues med høj kapacitet og stærk tiltrækningskraft, og som understøttes af byens gode tilgængelighed. Det er særligt relevant at fremhæve den største aktør målt på maksimal kapacitet, Arena Næstved, som dermed muliggør større arrangementer.

Hotelkapaciteten udvides med nye og renoverede faciliteter

Flere store projekter med fokus på at tilføre yderligere overnatningskapacitet er på vej i Næstved Kommune såsom Rådmandshaven og i Karrebæksminde. Disse projekter er medvirkende til at understøtte nye muligheder for destinationen.

Svagheder

Begrænset erfaring med internationale mødeaktiviteter

Den begrænsede erhvervsstruktur og den svage internationale synlighed begrænser aktiviteten og dermed erfaringen for tiltrækningen af mødeaktiviteter.

Hotelkapacitet spredt over stor geografi

Den brede geografiske spredning af overnatningskapaciteten medfører et behov for øget koordinering og transport, mens den begrænsede kapacitet i de større byer reducerer mulighederne for at tiltrække arrangementer af betydelig størrelse.

Få lokale virksomheder og ingen vidensinstitutioner med international tiltrækningsevne

Blot tre af de kortlagte virksomheder efterspørger arrangementer med international deltagelse. Det samlede antal vidensinstitutioner er begrænset, og deres potentiale for internationale møder er usikkert, hvorfor de ikke kan forventes at bidrage væsentligt til destinationens tiltrækningskraft.

Lav kendskabsgrad blandt nationale professionelle mødeplanlæggere

For destinationen Sydsjælland & Møn er det gældende, at blandt de 17 adspurgte nationale professionelle mødeplanlæggere er det kun fire, som nævner, at de har "godt kendskab" til destinationen og dets udbud. Derimod svarer syv, at de har "begrænset kendskab" og seks, at de slet "intet kendskab" har til destinationen og dets udbud. Destinationens synlighed vurderes således som relativt lav.

Muligheder

Femern Bælt-forbindelsen styrker tiltrækningspotentialet fra det tyske marked

For destinationen Sydsjælland & Møn kommer Femern Bælt projektet på sigt til at indbefatte et potentielt højere kundegrundlag fra særligt det Nordtyske marked, og dermed åbner det nye muligheder for destinationen.

Udnyttelse af UNESCO verdensarv til international positionering

Med to lokationer på Unesco verdensarvsliste er der mulighed for international eksponering og mulighed for at styrke destinationens brandværdi, samt tiltrække møder relateret hertil.

Samlet markedsføringsindsats for Sjælland målrettet møde- og erhvervsturisme

Grundet beliggenheden for destinationen og nærhed til hovedstaden og de øvrige destinationer på Sjælland ses et potentiale i en fælles markedsføring, der kan formidle en stærk fortælling om hele regionens muligheder og identitet.

Trusler

Tyske erhvervsturister, der kommer via Femern Bælt, kan vælge destinationer med et mere udviklet produkt

Da det nuværende tilbud endnu ikke fremstår som en samlet og konceptuelt veludviklet løsning, kan det være mere attraktivt for de tyske erhvervsturister at vælge nærliggende destinationer, der fremstår veletablerede og professionelle.

Manglende overblik over logistiske muligheder kan føre til fravalg af destinationen

Da erfaringen med international mødeturisme er relativt begrænset, og der endnu ikke foreligger tydelige rejseplaner med logistik, overnatning, venues og oplevelser, kan mødeplanlæggere vælge destinationer, hvor de har et mere indgående kendskab.

Mødesegmenter

Med udgangspunkt i den indledende analyse er der for mødesegmenterne vurderet et prioriteret potentiale, og dermed et begrundet fokus for selve udviklingen og dermed tiltrækningen af den internationale mødeturisme til destinationen.

1.

Møder & Konferencer bør være det primære fokusområde, da destinationen har stor mødekapacitet, men begrænset overnatningskapacitet, hvilket reducerer tiltrækningskraften til for eksempel kongresser. Til gengæld findes flere steder med høj oplevelsesværdi, der kan skabe intime mødeoplevelser. Der er potentiale for at tiltrække tematiserede møder og mindre konferencer, primært i Næstved og i nogen grad Stevns og Vordingborg.

Kapacitet: Mindre til mellemstore mødeaktiviteter med 50-200 deltagere. Ved over 100 deltagere er det primært Næstved, der har potentiale.

Potentiale: Der vurderes en mulighed i at tiltrække geo-relaterede konferencer og møder, eventuelt i samarbejde med Københavns Universitet, samt UNESCO-relaterede arrangementer. Mulighederne for at tiltrække mødeaktiviteter med international deltagelse bør undersøges nærmere med udgangspunkt i de lokale styrkepositioner inden for erhvervslivet, herunder fødevareproduktion, kultur, events og oplevelsesøkonomi. Særligt bør indsatsen målrettes det tyske marked.

2.

Belønningsrejser med naturbaserede oplevelser med særlige attraktioner som Dark Sky, Skovtårnet og arrangementer ved UNESCO-steder. Området rummer desuden unikke overnatningsmuligheder og venues med høj oplevelsesværdi.

Kapacitet: Mindre mødeaktiviteter med 10-50 deltagere.

Potentiale: Der ses et særligt potentiale i oplevelser med stærk lokal forankring i den unikke UNESCO-natur samt på historiske slotte, godser og herregårde. Potentialet er størst i Vordingborg, Stevns og Faxe, men findes også i mindre grad i Næstved. Indsatsen bør målrettes særligt mod det tyske marked.

3.

Messer & Udstillinger i Næstved med destinationens største venues viser et potentiale, men det er udfordret grundet den begrænsede overnatningskapacitet.

Kapacitet: Mindre til mellemstørrelse mødeaktiviteter med 50-200. (Vil blive højere med den nye overnatningskapacitet).

Potentiale: Der bør bygges videre på messer og arrangementer som for eksempel Skills, som størrelsesmæssigt passer godt til destinationen. Fokus bør være målrettet såvel det danske som det tyske marked.

4.

Kongresser vurderes at være mindre relevant, da der ikke er lokale vidensinstitutioner som hovedafsender i destinationen, hvilket typisk er afgørende for tiltrækningen af kongresser.

Potentialet er begrænset og vurderet til ikke at skulle prioriteres.

Anbefalinger

Anbefalingerne til Destination Visit Sydsjælland & Møn vurderes at have en særlig effekt i tiltrækningen af den internationale mødeturisme. Anbefalingerne til udviklingsområderne er inddelt i særlige fokusområder og derefter handlingsorienterede aktiviteter. Dermed sikres baggrund, handling og belysning af anbefalingerne.

Identificere og engagere lokale virksomheder med potentiale for international mødeaktivitet

Fokusområde

- Kortlægning af virksomheder med international mødeaktivitet.
- Etablering af samarbejde med virksomheder, der afholder møder og konferencer for at sikre, at de afholdes lokalt.
- Særligt fokus på virksomheder med aktiviteter eller relationer til det tyske marked.

Handling

- Undersøgelse af mulighederne for at involvere det lokale erhvervsliv i netværk og som ambassadører for en løbende dialog og afklaring af løbende initiativer.

Programmering af udbuddet for møder med særlige oplevelser

Fokusområde

- Der udvikles helhedsorienterede pakker med fokus på områdets unikke attraktioner og oplevelser, herunder geo-relaterede aktiviteter, kulinariske tilbud og UNESCO-temaer.
- Det kan medvirke til en øget positionering og dermed synliggøre destinationen.

Handling

- Pakkeløsninger og aktivitetsforslag, hvor alt fra transport, bagagehåndtering, overnatning og aktiviteter defineres og prissættes.
- Planlægning af Fam-trips med henblik på at uddanne DMC'ere i destinationens særegen, kultur og historie.

Forenkle og synliggøre mulighederne for belønningsrejser

Fokusområde

- Særligt for belønningsrejser med et fokus på særlige naturoplevelser, som blandt andet Dark Sky, Camønoen og Skovtårnet udarbejdes beskrivelser og i kombination med mødesteder.
- Et let tilgængeligt overblik for mødebookere for både øget kendskabsgrad og en lettere reservationsproces.

Handling

- Udarbejdelse af et inspirationskatalog med stærke fortællinger med udgangspunkt i naturoplevelserne og kulturen.
- Planlægning af Fam-trips for øget kendskabsgrad til de unikke oplevelser.
- Pakkeløsninger, hvor alt fra transport, bagagehåndtering, overnatning og aktivitet defineres og prissættes.

Udarbejdelse af rejseplaner, som overskueliggør logistiske forhold

Fokusområde

- Grundet den store geografiske spredning af det samlede udbud kan de infrastrukturelle forhold være en udfordring for nogle mødeplanlæggere.
- For at imødekomme disse forhold og udfordringer bør der udarbejdes logistiske rejseplaner med forskellige løsningsforslag og muligheder, som dermed giver et enkelt og let tilgængeligt overblik.

Handling

- Udarbejdelse af oversigter over de logistiske løsningsmuligheder med rejseplaner samt indgåelse af samarbejde med aktuelle nøgleleverandører vedr. bus, taxi, hotel, venues m.m.

En undersøgelse af potentialet for messer og udstillinger efter åbningen af Femern Bælt-forbindelsen

Fokusområde

- Det Nordtyske marked er beliggende i umiddelbar nærhed efter åbningen af Femern Bælt-forbindelsen.
- Dette kan udnyttes i tiltrækningen af messer og udstillinger indenfor grøn energi, fødevarer og landbrugsteknologi
- Det kan indgå som et centralt element i branding, og styrke fortællingen om Sydsjælland & Møn som en attraktiv, grøn destination.

Handling

- I samarbejde med de væsentligste aktører fra erhvervslivet undersøges det fremadrettede potentiale fra det Nordtyske marked.
- Der kan igangsættes et samarbejde med andre destinationer med styrkepositioner indenfor landbrugsteknologi. Disse destinationer er for eksempel Lolland-Falster, Viborg, Silkeborg og Djursland.

Disclaimer: Det er vigtigt at være opmærksom på, at analysen udgør et øjebliksbillede baseret på den tilgængelige viden og data på analysetidspunktet, pr. januar 2026. Indsigterne er målrettet international erhvervs- og mødeturisme og skal læses inden for dette scope.

Bilag

Bilag 1: Metodenotat fra Norstat

Vedhæftes i ekstern fil i endelig udgave.

Bilag 2: Prissætning for overnatningsudbuddet

Overnatningssted	Kommune	Min.pris (Feb)	Min. pris (Sept)	Max.Pris (Feb.)	Max. pris (Sept)	Konference- døgn	Maksimal prisvariation
Dalby Hotel	Faxe kommune	1.100 kr.	1.300 kr.	1.300 kr.	1.400 kr.	1.445 kr.	300 kr.
Easy Stay Stop 3	Faxe kommune	750 kr.	750 kr.	750 kr.	750 kr.		- kr.
Edelsminde Bed & Breakfast	Faxe kommune	900 kr.	1.000 kr.	1.100 kr.	1.200 kr.		300 kr.
EMMAUS Bed & Breakfast	Faxe kommune	700 kr.	700 kr.	700 kr.	700 kr.	1.650 kr.	- kr.
Feddet Resort	Faxe kommune						
Hesede hovedgaard	Faxe kommune	975 kr.	975 kr.	975 kr.	975 kr.		- kr.
Hotel Fjordkroen	Faxe kommune	720 kr.	895 kr.	960 kr.	1.495 kr.		775 kr.
Jomfruens Egede	Faxe kommune						
Slangerupgaard Hotel og Kursuscenter	Faxe kommune	700 kr.	700 kr.	700 kr.	700 kr.	1.510 kr.	- kr.
The Woodland Lodge	Faxe kommune	1.150 kr.	1.200 kr.	1.150 kr.	1.200 kr.	995 kr.	50 kr.
De Hvide Svaner Camping	Næstved kommune						
Fuglebjerg Kro	Næstved Kommune						
Gavnø Slot	Næstved kommune						
Hotel Kirstine	Næstved kommune	720 kr.	1.240 kr.	800 kr.	1.745 kr.		1.025 kr.
Hotel Menstrup Kro	Næstved kommune	608 kr.	1.119 kr.	1.053 kr.	1.170 kr.	1.195 kr.	562 kr.
Hotel Vinhuset	Næstved kommune	650 kr.	1.237 kr.	800 kr.	1.902 kr.	1.703 kr.	1.252 kr.
Karrebæksminde Strandhotel	Næstved kommune	700 kr.	700 kr.	700 kr.	700 kr.		- kr.
Vesterhave Vingaard B&B	Næstved kommune						
Konference & Hotel Klinten	Stevns kommune	950 kr.	1.050 kr.	1.350 kr.	1.650 kr.	1.995 kr.	700 kr.
Rødvig Feriebys Bed & Breakfast	Stevns kommune	990 kr.		990 kr.		1.385 kr.	990 kr.

Rødvig Kro & Badehotel	Stevns kommune	920 kr.	1.200 kr.	2.000 kr.	2.000 kr.	2.195 kr.	1.080 kr.
Stevns Klint Strandpension	Stevns kommune	900 kr.	900 kr.	1.200 kr.	1.200 kr.	2.025 kr.	300 kr.
The Norrmans Farmhouse	Stevns kommune						- kr.
Ellevilde boutique hotel	Vordingborg kommune	1.100 kr.	1.100 kr.	1.311 kr.	1.311 kr.		211 kr.
Elmehøj Pension	Vordingborg kommune	620 kr.	550 kr.	830 kr.	760 kr.		140 kr.
Fuglebjerg Kro	Vordingborg kommune						
Holberggård Bed & Breakfast	Vordingborg kommune	1.100 kr.	1.100 kr.	1.800 kr.	1.800 kr.	2.080 kr.	700 kr.
Hotel Frederiksminde	Vordingborg kommune	720 kr.	960 kr.	800 kr.	1.700 kr.		980 kr.
Johanneberg	Vordingborg kommune					1.875 kr.	
Jungshoved Præstegaard - Bed & Breakfast	Vordingborg kommune	1.500 kr.	1.500 kr.	1.500 kr.	1.500 kr.	2.225 kr.	- kr.
Kirsebærkroen - The Inn Between	Vordingborg kommune					2.595 kr.	
Liselund Ny Slot Hotel	Vordingborg kommune	1.550 kr.	1.550 kr.	2.400 kr.	2.400 kr.	2.190 kr.	850 kr.
Møn Golf Resort - Hotel Præstekilde	Vordingborg kommune	1.220 kr.	1.220 kr.	1.220 kr.	1.220 kr.	2.250 kr.	- kr.
Møn Retreat & Kursuscenter	Vordingborg kommune	450 kr.	450 kr.	450 kr.	450 kr.	1.200 kr.	- kr.
Rosenfeldt Gods - Overnatning	Vordingborg kommune	900 kr.	900 kr.	1.000 kr.	1.000 kr.		100 kr.
Saftstationen	Vordingborg kommune	1.575 kr.	1.575 kr.	1.575 kr.	1.575 kr.		- kr.
Vallø Slotskro	Vordingborg kommune	1.750 kr.	1.750 kr.	2.950 kr.	2.950 kr.		1.200 kr.
Villa Huno Hotellejligheder	Vordingborg kommune	1.250 kr.	1.250 kr.	2.450 kr.	2.450 kr.	2.400 kr.	1.200 kr.
Øbjerggaard Bed & Breakfast	Vordingborg kommune	895 kr.	895 kr.	1.195 kr.	1.195 kr.		300 kr.
Gennemsnitspris		968 kr.	1.063 kr.	1.242 kr.	1.396 kr.	1.829 kr.	368 kr.

Bilag 3: Prissætning for møde- og konferencesteder

Møde- og konferencested	Kommune	Pakkepris for dagsmøde (Pris pr. deltager)	Min. Lokaleleje (Pris pr. deltager)	Max. Lokaleleje (Pris pr. deltager)
KALK	Faxe		6.000 kr.	6.000 kr.
Gisselfeld Kloster	Faxe			
Rønnede Kro	Faxe			
Arena Næstved	Næstved	495 kr.		
Bio Næstved	Næstved			
B-spis	Næstved	520 kr.	316 kr.	820 kr.
Grønnegades Kaserne Kulturcenter	Næstved			
Holmegaard Gods	Næstved			
Holmegaard Værk	Næstved			
Nordisk Film Biografer Næstved	Næstved			
Rønnebæksholm	Næstved			
Gjorslev Slot	Stevns			
Stevns klint experience	Stevns			
Cafe mocca	Vordingborg	195 kr.	195 kr.	795 kr.
Danmarks Borgcenter	Vordingborg	625 kr.	325 kr.	625 kr.
GeoCenter Møns Klint	Vordingborg			
STARS	Vordingborg	395 kr.	395 kr.	845 kr.
Sukkerfabrikken	Vordingborg			
Gennemsnit		446 kr.	1.446 kr.	1.817 kr.