



HCB-PARTNERPROGRAMM GEMEINSAM FÜR HAMBURG

IHRE **SCHNITTSTELLE** FÜR STANDORTKOMPETENZ

Neben der internationalen Vermarktung Hamburgs als Premiumstandort für Kongresse, Tagungen und imagefördernde Publikumsevents ist der Netzwerkausbau am Standort ein Leitgedanke in der Unternehmensphilosophie des Hamburg Convention Bureaus (HCB). Seit der Gründung als Public Private Partnership im Jahr 2009 liegt daher unser Fokus auf der engen Kooperation und dem kommunikativen Austausch mit Partnern und Dienstleistern aus der Metropolregion.

Als zentraler Ansprechpartner für die Veranstaltungsbranche verstehen wir uns zugleich als koordinative Schnittstelle zu Wirtschaft, Tourismus, Behörden und Politik. Von unserer gebündelten Standortkompetenz und den vorhandenen Netzwerken profitieren sowohl Veranstaltungskunden als auch HCB-Partner. Auf kurzem Weg ermöglichen wir eine schnelle und unbürokratische Kontaktvermittlung.

Im Zuge der Umstrukturierung des Hamburg Convention Bureaus als 100-prozentige Tochter der Hamburg Marketing GmbH ist mit dem Eventmarketing neben dem Bereich Conventions ein neues Geschäftsfeld hinzugekommen. Die Erweiterung des HCB-Profiles macht eine Anpassung des bisherigen Partnerprogramms mit Blick auf neue Potenziale und Chancen erforderlich. Damit eröffnen sich für Partner weitere Möglichkeiten, sich gemeinsam mit dem HCB unter dem Dach der Marke Hamburg zu positionieren und das eigene Marketingspektrum zielgerichtet auszubauen.

Wir freuen uns, Sie als HCB-Partner zu begrüßen.

Kai Dieterich, Leiter Abteilung Strategie & Kommunikation



Hamburg Convention Bureau GmbH



NEUES PARTNERMODELL FÜR NACHHALTIGE WERTSCHÖPFUNG

Unser Netzwerk spiegelt die Dienstleistungsbreite und Kompetenz der Veranstaltungsbranche in der Metropolregion Hamburg wieder. Ziel unseres Partnerprogramms ist es, diese Kooperationen weiter auszubauen und damit die Profilierung der Destination voranzutreiben.

Das neue Partnermodell gliedert sich in die drei Stufen: die Strategische Partnerschaft, die Premium-Branchenpartnerschaft und die Branchenpartnerschaft. Mit dieser Differenzierung können auch mittlere und kleinere Betriebe als HCB-Partner von den Vorteilen profitieren.

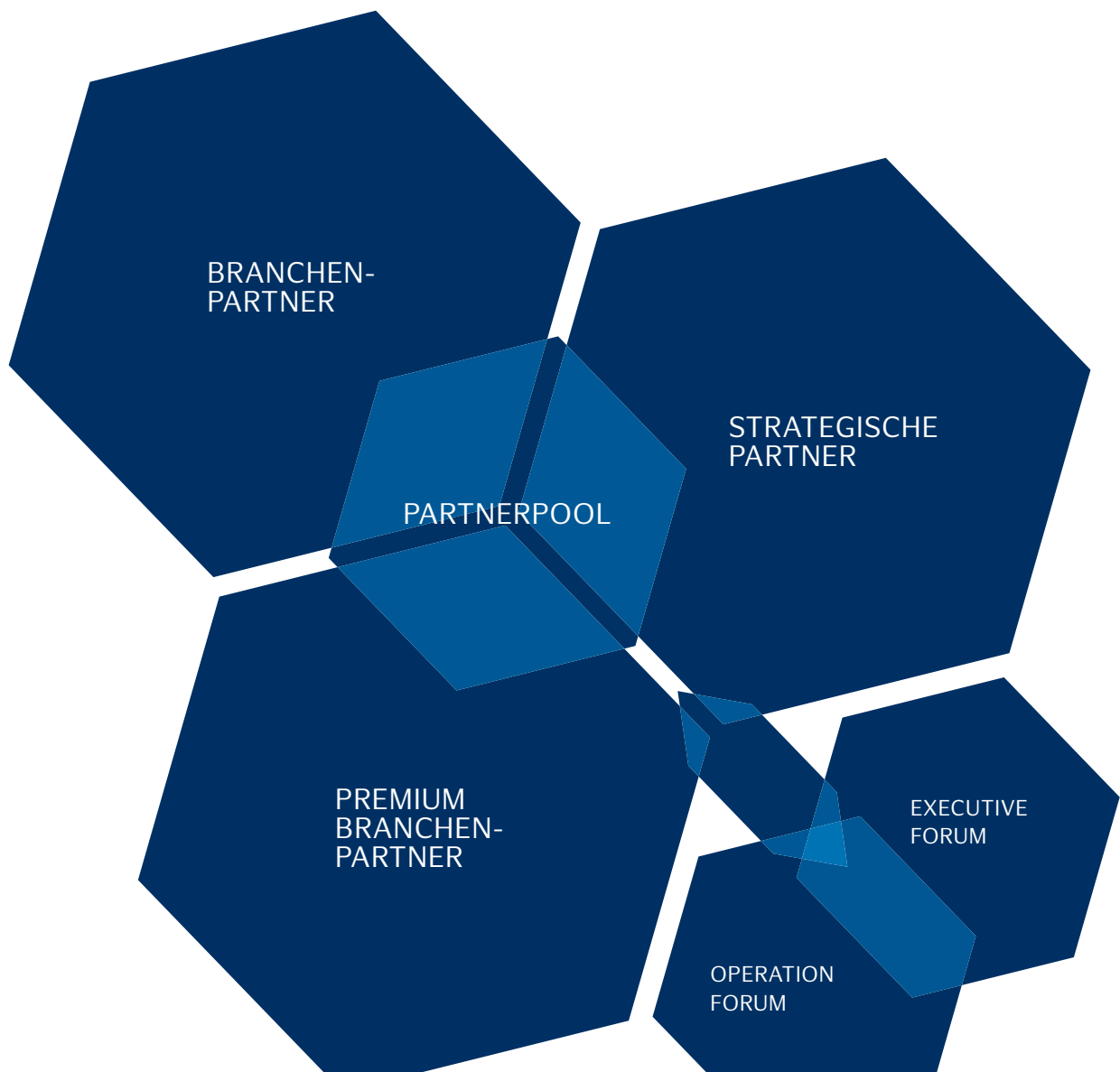
Im Bereich der Strategischen Partner arbeitet das HCB mit Unternehmen und Institutionen zusammen, die als tragende Säulen den Standort und die Veranstaltungswirtschaft stärken. Als Premium-Branchenpartner sind HCB-Mitglieder Teil eines starken Netzwerkes, das den hohen Anspruch, die Hansestadt zu einer weltweit gefragten Metropole für Business- und Publikumsveranstaltungen weiterzuentwickeln, aktiv verfolgt und mitgestaltet. Eine weitere Möglichkeit, sich gemeinsam mit dem HCB zu engagieren, ist die Kooperation als Branchenpartner.

Alle Partner werden auf der Internetseite des HCB mit ihrem Firmennamen bzw. Logos aufgeführt. Die HCB-Partnerschaften werden vertraglich besiegelt und haben eine Laufzeit von zwei Jahren.

VERNETZUNG ÜBER EXKLUSIVE VERANSTALTUNGEN

Für Strategische Partner und Premium-Branchenpartner gibt es mit dem Executive Forum und dem Operation Forum zwei zentrale Kommunikationsplattformen. Während das Executive Forum den Kontakt auf Geschäftsführungsebene ermöglicht, ist das Operation Forum Treffpunkt für die operative Managementebene. Beide Gremien arbeiten eng zusammen, sodass Anregungen und Prozesse schneller umgesetzt werden können. Auf diese Weise soll der Know-how-Transfer und der Erfahrungsaustausch gefördert werden. HCB-Partner können ihre Vorschläge und Anregungen über die Foren einbringen und Brancheninteressen direkt vertreten.

Das Hamburg Convention Bureau organisiert für alle HCB-Mitglieder zudem zweimal im Jahr einen Partnerpool, um den Austausch der Branche in der Metropolregion zu fördern. Die Treffen dienen dem intensiven Networking und der Diskussion aktueller Themenstellungen.



WELCHE **VORTEILE** GENIESSEN HCB-MITGLIEDER?

Premium-Branchenpartner

- Gestaltungsmöglichkeiten durch aktive Mitarbeit in den Gremien Executive- und Operation Forum
- Einladung zu exklusiven Netzwerkveranstaltungen und Erweiterung der persönlichen Kontakte
- Vorkaufsrecht für die Teilnahme an internationalen Messen, Branchen- und medienwirksamen Publikumsveranstaltungen gemäß HCB-Beteiligungsplan zu vergünstigten Konditionen (-10%)
- Zugang zu Brancheninfos, Marktdaten und Ergebnissen der HCB-Marktforschung
- Darstellung der Firmenlogos auf der HCB-Website mit Verlinkung
- Zugang zu den HCB-Netzwerken mit Behörden, Multiplikatoren und der internationalen Branche
- Unternehmenspräsentation der Partner in hochwertigem Layout und Hamburg-Design auf allen USB-Sticks, die das HCB Kunden bei Kommunikationsmaßnahmen aushändigt, auch wenn der Partner an der Maßnahme nicht teilnimmt

Branchenpartner

- Zugang zu einem starken lokalen Branchennetzwerk
- Beteiligungsmöglichkeiten an HCB-Marketingaktivitäten im B2B- und B2C-Bereich zu vergünstigten Konditionen (-5%)
- Stärkere Wahrnehmung des Unternehmens im In- und Ausland durch Werbung unter dem Dach der Marke Hamburg
- Zugang zu den HCB-Netzwerken mit Behörden, Multiplikatoren und der internationalen Branche
- Darstellung des verlinkten Firmennamens auf der HCB-Website

WER KANN **HCB-MITGLIED** WERDEN?

Das Partnermodell steht allen Betrieben und Einrichtungen der Metropolregion Hamburg offen, die im Veranstaltungsbereich aktiv sind. Neben der Hotellerie, Locationbetreibern, Cateringunternehmen, technischen Dienstleistern, Incentive-Anbietern, Event- und Kommunikationsagenturen, Transport- und sonstigen Service-Unternehmen können auch Wissenschafts- und Kultur- sowie institutionelle Einrichtungen Mitglied des HCB werden. Wenn Sie Fragen haben oder weitere Informationen wünschen, nehmen Sie bitte Kontakt auf mit:



Sabine Frykmer

Marketing Managerin
Strategie und Kommunikation
sabine.frykmer@hamburg-convention.com
Tel +49 (0)40 / 30051-611

Hamburg Convention Bureau GmbH

Wexstraße 7

D - 20355 Hamburg

Tel +49 (0)40 / 30051-610

Fax +49 (0)40 / 30051-618

info@hamburg-convention.com

www.hamburg-convention.com