

# DESTINATIONS- MARKETING FÜR HAMBURG



Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Partner,

wer objektiv den Hamburger MICE- und Veranstaltungsmarkt betrachtet, wird schnell einen positiven Eindruck dieser Branche in der Stadt bekommen. Eine gesunde Mischung aus Angebot, Attraktivität und Potenzial zeichnet ein gutes und interessantes Bild der Elbmetropole. Ein herausstechender Faktor ist das gemeinschaftliche Handeln und der kollegiale Kontakt der Hotels, Locationanbieter und Dienstleister untereinander. Ein Pluspunkt der Branche, den man nicht hoch genug einordnen kann, wenn man den Standort gemeinsam voranbringen möchte. Trotz erfreulicher Voraussetzungen gibt es viele Felder, in denen Hamburg nachbessern muss, um auf Augenhöhe mit den international führenden Destinationen zu sein. Gezielte Kongressakquise und kreative Live-Kommunikation sind Werkzeuge, um dieses Ziel zu erreichen – gemeinsame fokussierte Arbeit, belastbare Netzwerke, eine adäquate Infrastruktur und aktive Internationalisierung der Destination bilden das Fundament für den Erfolg.

Um diese wichtige Vernetzung innerhalb der Stadt weiter voranzutreiben, hat das HCB sein Partnerprogramm überarbeitet und der Zielsetzung angepasst. Durch die neue Strukturierung werden die Player in Hamburg stärker vernetzt und haben die Möglichkeit, gemeinsam an der Verbesserung des Standorts mitzuwirken. Auf internationaler Ebene sind Partnerschaften beispielsweise mit der International Association of Professional Congress Organisers (IAPCO) oder dem European Cities Marketing (ECM) wichtige Verbindungen, um Hamburg bei den für uns relevanten Zielgruppen auf die Karte zu bringen und die Stadt im Wettbewerb der internationalen Metropolen kontinuierlich zu stärken.

Das HCB ergreift zahlreiche Maßnahmen, Hamburg als optimalen Standort für Veranstaltungen zu präsentieren. Ihnen steht dabei eine große Bandbreite an Beteiligungsmöglichkeiten offen. Neben bereits bewährten Aktivitäten wie beispielsweise Präsenzen auf internationalen Leitmesse stehen auch exklusive Kunden- und Live-Kommunikations-Events auf dem Programm.

Hamburg soll international zu einem der gefragtesten Premiumstandorte für Veranstaltungen werden. Ihre Kompetenz und eine gute Kooperation in der Stadt sind dazu ein wichtiger Schlüssel. Lassen Sie uns gemeinsam Hamburgs Potenziale heben.

Michael Otremba, Geschäftsführer

Hamburg Convention Bureau GmbH | Hamburg Tourismus GmbH

4	Das Hamburg Convention Bureau
6	Partnerprogramm
8	Akquise und Destinationsmarketing
10	Netzwerke und Mitgliedschaften
12	Markt im Fokus: Großbritannien
14	Hamburg on Tour
16	Aktivitäten in den Märkten
18	Beteiligungsmöglichkeiten 2017
20	Veranstaltungsticket der Deutschen Bahn
20	HVV-Kombiticket
20	Hamburg Spezial
20	Zielmarkt China
21	Blue Port Hamburg
22	Eventlotse Hamburg
23	Messen, Kongresse und Events 2017 in Hamburg
23	Impressum

Stand 09.2016

#### **ANSPRECHPARTNER** FÜR BETEILIGUNGEN UND KOOPERATIONEN

Sabine Frykmer  
Hamburg Convention Bureau GmbH  
Wexstraße 7 | D - 20355 Hamburg  
Tel +49 (0)40 / 30051-611 | Fax +49 (0)40 / 30051-618  
sabine.frykmer@hamburg-convention.com | [www.hamburg-convention.com](http://www.hamburg-convention.com)

DAS **HAMBURG CONVENTION BUREAU** IST ZENTRALER ANSPRECHPARTNER FÜR DIE VERANSTALTUNGSBRANCHE UND BOTSCHAFTER DER DESTINATION.

Mit dem breit gefächerten Angebot Hamburgs sorgen wir auf den internationalen Märkten für eine imagegerechte Positionierung der Metropole. In unseren Geschäftsbereichen Conventions und Eventmarketing arbeiten wir an der weiteren Stärkung der Destination als Premiumstandort für B2B-Veranstaltungen sowie an der internationalen Profilierung der Elbmetropole über bildstarke Publikums-Events.



**AKQUISE VON VERANSTALTUNGEN** Wir steuern aktiv Bewerbungsprozesse und gehen Biddings strategisch an, um clusterrelevante Tagungen und Kongresse nach Hamburg zu holen.



**NETZWERKE** Wir arbeiten stetig an der Erweiterung unserer Netzwerke und pflegen die enge Zusammenarbeit mit Dienstleistern, Partnerunternehmen und Flächengebern.



**LIVE-KOMMUNIKATION** Mit unseren Live-Kommunikations-Events in Metropolen unserer Zielmärkte sorgen wir für Aufsehen und Medienreichweite und zeichnen ein positives Bild von Hamburg.



**DESTINATIONSMARKETING** Als Spezialist für B2B-Veranstaltungen werben wir auf Messen und Branchentreffen sowie mit eigenen Kunden-Events in unseren Zielmärkten für die Destination.



**MARKE HAMBURG** Wir handeln bei allen unseren Tätigkeiten im Sinne der „Marke Hamburg“.



**STANDORTENTWICKLUNG** Wir arbeiten daran, den wirtschaftlichen Nutzen und die Bedeutung der Branche für die Region noch stärker ins allgemeine Bewusstsein zu rücken.



**MARKTBEOBACHTUNG** Das Hamburg Convention Bureau verfügt über detaillierte Kenntnisse der MICE- und Veranstaltungsstruktur Hamburgs und der damit verbundenen Wertschöpfung.



**BERATUNG** Das HCB ist erster Ansprechpartner für Kunden, die eine Veranstaltung in Hamburg planen. Hier weisen wir eine weitreichende und umfangliche Beratungskompetenz auf.

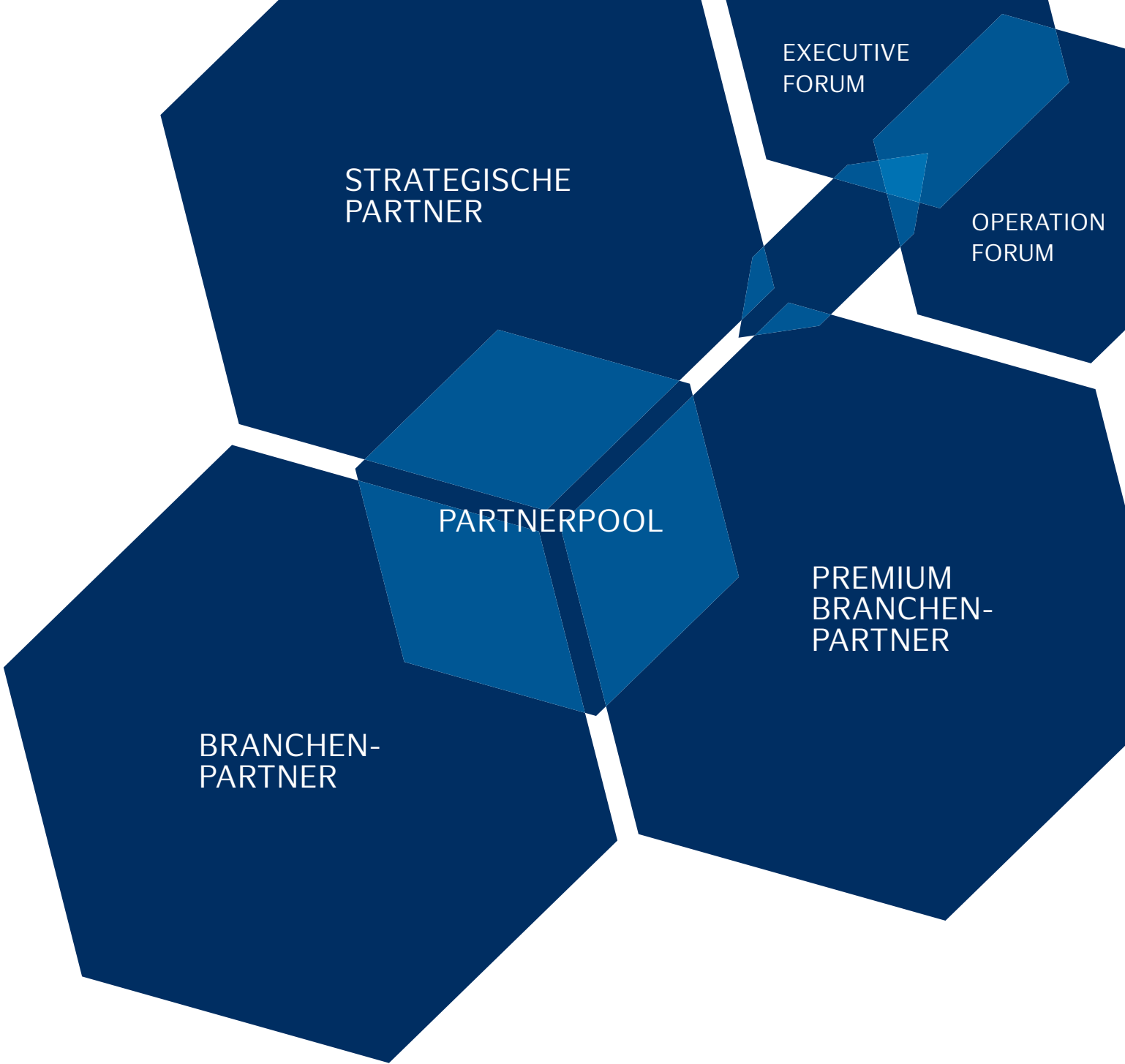
## DER NETZWERKAUSBAU AM STANDORT IST SEIT AN-BEGINN EIN LEITGEDANKE IN DER UNTERNEHMENS-PHILOSOPHIE DES HAMBURG CONVENTION BUREAUS.

Dies spiegelt sich vor allem in unserem Partnerprogramm wider, das für die Branche attraktive Möglichkeiten bietet, sich gemeinsam mit dem HCB unter dem Dach der Marke Hamburg zu positionieren. Das Modell sieht Differenzierungen in drei Stufen vor, sodass auch mittlere und kleinere Betriebe über eine Branchenpartnerschaft von den Vorteilen profitieren können.

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. Für Strategische Partner und Premium-Branchenpartner gibt es mit dem Executive Forum und dem Operation Forum zwei zentrale Kommunikationsplattformen.

Die dritte Stufe stellt die Branchenpartnerschaft dar. Sie steht allen Unternehmen und Einrichtungen aus dem Veranstaltungssektor der Metropolregion offen, die mit dem HCB kooperieren und ihr eigenes Marketingspektrum erweitern wollen. 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. Als Branchenpartner haben Sie Zugang zu dem lokalen Netzwerk und können sich an unseren Marketingaktivitäten im B2B- und B2C-Bereich zu vergünstigten Konditionen beteiligen.

Als zentrales Networkingevent organisiert das HCB exklusiv für alle Mitglieder zweimal im Jahr einen Partnerpool. Die Partnerschaftsverträge haben eine Laufzeit von zwei Jahren.









# DIE AKQUISE VON BUSINESS-VERANSTALTUNGEN GEHÖRT ZU UNSEREN KERNKOMPETENZEN. UNSERE VERMARKTUNGSSTRATEGIE IST DABEI AUF EINZELNE ZIELGRUPPEN UND RELEVANTE QUELLMÄRKTE ABGESTIMMT.

So liegt beim Destinationsmarketing der Fokus auf der strategischen, zielgruppenorientierten Erschließung und Bearbeitung ausgewählter Märkte. Als Botschafter für die gesamte MICE-Destination Hamburg werben wir unter anderem auf Messen sowie in Fachmedien und auf Branchenveranstaltungen für die Metropolregion. Einen weiteren Schwerpunkt bildet die Akquise von B2B-Veranstaltungen mit Fokus auf die Hamburger Wirtschaftscluster. Um die Destination in diesem Bereich auch international weiter zu stärken, engagiert sich das HCB in Bewerbungsprozessen und Biddings. Eines der vorrangigen Ziele ist es dabei, verstärkt Kongresse mit mehr als 250 Teilnehmern nach Hamburg zu holen.

Als Basis für die clusterfokussierte Akquise hat das HCB für die Länder UK, Schweden, Dänemark, Finnland, Norwegen, Russland, Belgien, Niederlande, Österreich, Schweiz, USA, Frankreich und China umfassende Studien erstellen lassen. Die Erhebung und Analyse von fundierten Daten ist eine wesentliche Grundlage und Entscheidungshilfe für die Markterschließung. So wird anhand der gesammelten Zahlen und Fakten die Bedeutung und das Ranking der Hamburger Wirtschaftscluster innerhalb der Top-Wirtschaftsbranchen der Märkte konkret ermittelt. Hiermit ergibt sich ein genaues Bild, welche clusterrelevanten Wirtschaftszweige in den jeweiligen Ländern besonders stark ausgeprägt sind und Anknüpfungspunkte für die Akquise von Kongressen und Tagungen bieten. Die Studien erleichtern und beschleunigen somit die clusterbezogene und effiziente Bearbeitung der Quellmärkte.

**NATIONALE UND INTERNATIONALE NETZWERKE** SIND FÜR DAS HAMBURG CONVENTION BUREAU WICHTIGE WERKZEUGE, UM STARKE VERBINDUNGEN ZU SCHAFFEN. DAS UNTERNEHMEN VERFOLGT DURCH DIE AKTIVE MITGLIEDSCHAFT PRIMÄR ZWEI ZIELSETZUNGEN, UM DIE MEETING-DESTINATION HAMBURG STETIG ZU VERBESSERN.

Ziel eins ist es, durch den engen und unmittelbaren Kontakt zur relevanten Zielgruppe der Planer und Veranstalter Destinationsmarketing und gezielte **Akquise**  für Hamburg zu betreiben. Ziel zwei ist es, in den **Netzwerken**  Wissen und Erfahrungen auszutauschen und dadurch von Marktbegleitern zu lernen, um sowohl das HCB als auch den Veranstaltungsstandort in seiner Entwicklung voranzubringen.

Das **EUROPEAN CITIES MARKETING (ECM)** ist eine Non-Profit-Organisation, die es sich zum Ziel gesetzt hat, die Wettbewerbsfähigkeit und die Leistung der führenden Städte Europas zu verbessern. ECM bietet eine Plattform für Spezialisten aus den Sektoren Convention-, Leisure- und Stadtmarketing zum Austausch von Wissen und Best-Practice-Modellen sowie zum Aufbau neuer Netzwerke.

➤ *102 europäische Städte*



Die **INTERNATIONAL ASSOCIATION OF PROFESSIONAL CONGRESS ORGANISERS (IAPCO)** ist eine gemeinnützige Vereinigung professioneller Kongressorganisatoren, die weltweit Veranstalter und Manager von nationalen und internationalen Kongressen, Konferenzen, Tagungen und anderen Veranstaltungen repräsentiert. Das Ziel der IAPCO ist es, die Service-Standards seiner Mitglieder und anderer Bereiche der Meeting-Branche durch Weiterbildung und Interaktion mit anderen Spezialisten zu erhöhen.

➤ *120 Mitglieder aus 41 Ländern (65% aus Europa),  
davon 80% President, CEO, Managing Director und  
20% Head of Business Development & Sales and Marketing Director*



Die **PROFESSIONAL CONVENTION MANAGEMENT ASSOCIATION (PCMA)** ist die erste Adresse in den Bereichen Bildung, Business-Networking und Community Engagement für Führungskräfte in der globalen Meeting-, Kongress- und Business-Event-Industrie. Ziel der PCMA ist es, qualitatives und relevantes Wissen zur Verfügung zu stellen und den Wert von professionellem Convention-Management zu fördern und bekannt zu machen.

➤ *Mehr als 6.500 Mitglieder (primär aus Nordamerika),  
davon rd. 42% Kunden und rd. 44% Dienstleister*



Die **INTERNATIONAL CONGRESS AND CONVENTION ASSOCIATION (ICCA)** ist die weltweite Dachorganisation für die Kongress- und Meeting-Industrie. Sie ist der einzige Verband, dessen Mitglieder aus den wichtigsten Leistungsträgern der Bereiche Veranstaltungsplanung und -durchführung, Transport und Beherbergung bestehen. Ziel der ICCA ist es, zentraler Anlaufpunkt und Wissensknotenpunkt für die internationale Verbands-Meeting-Industrie zu sein. Wettbewerbsvorteile und Geschäftsmöglichkeiten sollen generiert werden und Verbandsveranstaltungen sollen stetig erfolgreichere Resultate bringen.

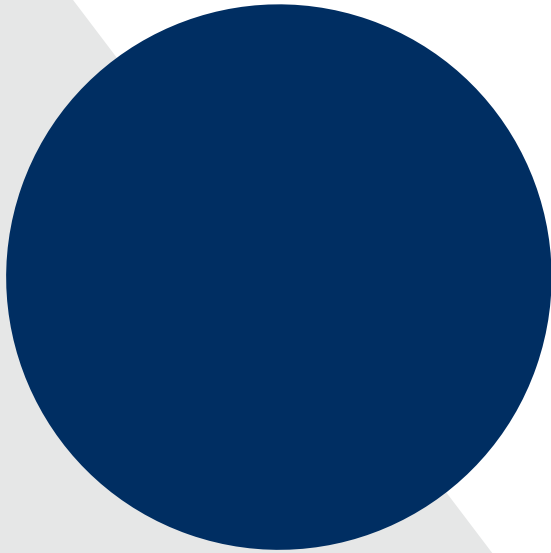
➤ *Über 1.000 Mitglieder (Unternehmen und Organisationen der VA-Branche) aus über 90 Ländern weltweit*



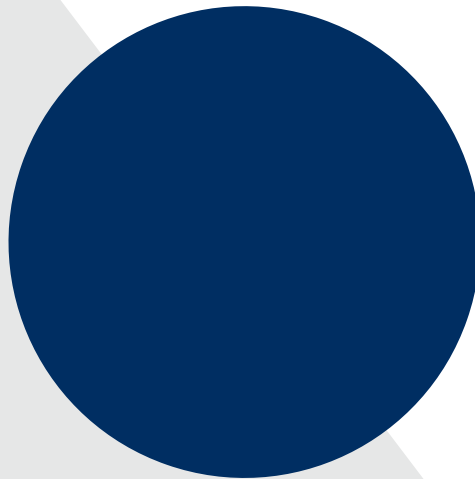
Das **GERMAN CONVENTION BUREAU (GCB)** steht nach außen Veranstaltungsplanern weltweit für Tagungen, Kongresse und Events in Deutschland zur Seite und fungiert als Impulsgeber der Branche. Darüber hinaus unterstützt das GCB seine Mitglieder und Partner aus der MICE-Branche mit einer Vermittlungsplattform, fundiertem Fachwissen über die Branche sowie einem breiten Netzwerk an Kontakten.

➤ *Rund 170 Mitglieder*





KONFERENZEN, KONGRESSE, SEMINARE 37%



TRADITIONELLE GESCHÄFTSREISEN 32%



AUSSTELLUNGEN, MESSEN 26%

INCENTIVES 4%



ART DER **GESCHÄFTSREISEN**  
**DER BRITEN** BEZOGEN AUF  
GANZ DEUTSCHLAND (2014)

DER **UK-MARKT** ZÄHLT ZU DEN INTERESSANTEN UND WICHTIGEN EUROPÄISCHEN REGIONEN FÜR DIE HAMBURGER VERANSTALTUNGSINDUSTRIE. MIT ZAHLREICHEN SALES- UND MARKETINGMASSNAHMEN SOWIE GEZIELTER KOMMUNIKATION WIRBT DAS HCB FÜR DIE DESTINATION.

Als Reiseziel gewinnt Hamburg für britische Geschäftsleute und Touristen weiter an Bedeutung. Dafür spricht auch das Netz direkter Linienverbindungen im Flugverkehr nach London, Birmingham, Manchester und Edingburgh. In der Statistik rangiert Großbritannien im Bereich Besucher aus dem Ausland mit 278.000 Übernachtungen auf Platz 3.

Für den Hamburger Veranstaltungsmarkt belegen Marktstudien aus dem Jahr 2016 zudem, dass allein 27 Prozent der MICE-induzierten Übernachtungen aus dem Ausland auf britische Gäste zurückzuführen sind. Damit ist Großbritannien einer der wichtigsten ausländischen Quellmärkte für Hamburg. Auch die Zahl der Anfragen von Veranstaltungsplanern beim HCB ist deutlich gestiegen und hat sich 2015 im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppelt.

Im Destinationsmarketing hat das HCB durch die Medienkooperation mit Clareville Communications die kontinuierliche Berichterstattung in der internationalen Fachpresse erfolgreich ausgeweitet. Einen Schwerpunkt bilden dabei branchenweit führende Online-Portale. Allein in den ersten sieben Monaten 2016 wurden insgesamt 41 Artikel über zehn verschiedene Plattformen publiziert. In der Spitze lag die monatliche Reichweite bei 261.601 Seitenaufrufen.

## EINMAL IM JAHR GEHT „HAMBURG ON TOUR“ UND VERANSTALTET IN EINER INTERNATIONALEN METROPOLE EIN KREATIVES LIVE-KOMMUNIKATIONS-EVENT.

Bereits zum dritten Mal zeigte Hamburg in einer europäischen Stadt, was es in punkto Szene, Kultur, Tourismus, Wirtschaft und auf dem Veranstaltungssektor zu bieten hat. Nach Wien und Kopenhagen war Göteborg vom 9. bis 10. September 2016 der Ankerplatz für das bunte Gastspiel. Im Mittelpunkt des kreativen Programms standen die Elbphilharmonie und die Metropolregion Hamburg.

Ziel des Veranstaltungsformats ist es, die Marke Hamburg in den relevanten Zielmärkten über ein öffentlichkeitswirksames Event imagegerecht und emotional zu inszenieren. Bilder und Eindrücke dieses Hamburg-Erlebnisses sollen von den Besuchern über soziale Netzwerke transportiert bzw. geteilt werden und liefern zugleich die Basis für aktuelle Berichte aus der Stadt und über die Veranstaltung.

So wurde mit dem Event in Wien rein rechnerisch jeder Österreicher zweimal über die Medien angesprochen. Insgesamt nahmen 230.000 Besucher vor Ort die verschiedenen Programmpunkte wahr. Das Event in Kopenhagen erreichte 42 Millionen Medienkontakte in Dänemark und löste bei 38 Prozent der befragten Eventteilnehmer den Impuls aus, Hamburg zu besuchen.

Für Partner, Institutionen und Unternehmen aus den Bereichen Kultur, Medien, Musik, Innovation und Wirtschaft bietet Hamburg on Tour vielfältige Möglichkeiten, sich unter dem Dach der Marke Hamburg einem großen Publikum zu präsentieren. Auch Hotels, Agenturen, Locations und Dienstleister aus der Veranstaltungsbranche können sich beteiligen.

Hamburg on Tour wird vom Eventmarketing-Team des Hamburg Convention Bureaus organisiert. Dieser Bereich ist spezialisiert auf bildstarke Publikumsevents, die das internationale Profil und das positive Image der Elbmetropole international stärken.

[www.hamburgontour.com](http://www.hamburgontour.com)



## MARKETINGAKTIVITÄTEN DES HCB OHNE BETEILIGUNGSMÖGLICHKEIT





<b>AKTIVITÄTEN</b>	<b>DATUM</b>	<b>MARKT</b>
<b>Diverse Aktivitäten im Rahmen der strategischen Markterschließung USA mit dem GCB</b>	2017	A-U-V in den USA
<b>Zwei Sales Weeks USA in Kooperation mit dem GCB</b>	Frühling/Herbst	A-U-V in den USA (Ost- und Westküste)
<b>Individuelle Besuche bei clusterrelevanten Verbänden</b>	1. – 4. Quartal	internationale Verbände mit Sitz in der EU
<b>Teilnahme an der PCMA Convening Leaders 2017</b>	08.01. – 11.01.	A-U-V in den USA
<b>IAPCO Edge, Athen</b>	17.01. – 19.01.	internationale PCOs (IAPCO-Mitglieder)
<b>GCB Association Networking Event, Brüssel</b>	30.01.	internationale Verbände mit Sitz in Brüssel
<b>IAPCO Annual Meeting &amp; General Assembly</b>	16.02. – 19.02.	internationale PCOs
<b>Sales Week UK in Kooperation mit dem GCB</b>	21.03. – 24.03.	A-U in Birmingham und Südengland
<b>Meet&amp;Travel, Stockholm</b>	27.04.	A-U in Schweden
<b>transport logistic, München</b>	09.05. – 12.05.	internationale U-V aus dem Bereich Logistik
<b>Paris Air Show</b>	19.06. – 25.06.	internationale U-V aus dem Bereich Aviation
<b>ASAE Annual Meeting &amp; Exposition, Toronto</b>	12.08. – 15.08.	V in Amerika
<b>IAPCO Advisory Board</b>	September	internationale PCOs

<b>MEDIEN &amp; PR</b>	<b>DATUM</b>	<b>MARKT</b>
<b>PR-Kampagne UK in Kooperation mit Clareville Communications</b>	2017	A-U-V in UK
<b>IAPCO Medienkooperation</b>	2017	internationale PCOs
<b>MICE-Pressereisen UK</b>	Herbst	MICE-relevante Presse aus UK

# BETEILIGUNGSMÖGLICHKEITEN CONVENTIONS 2017

MARKTÜBERGREIFEND	BETEILIGUNGSFORM	DATUM	MARKT	ZIELGRUPPEN
<b>IMEX Frankfurt</b> www.imex-frankfurt.com	eigener Hamburgstand mit Unterausstellern, 104 qm, min. 12, max. 15 Partner	16.05. – 18.05.	international	A-U-V
<b>IBTM World, Barcelona</b> www.ibtmworld.com	Beteiligung am Deutschlandstand als Unteraussteller, eigener Counter, Buchung über das GCB	14.11. – 16.11.	international	A-U-V
<b>M&amp;I Europe Spring, Paris</b> www.mi-forums.com	eine Person gemeinsam mit dem HCB am 2er Tisch, ca. 50 vorterminierte Kundengespräche, max. 1 Partner	28.03. – 01.04.	international	A-U-(V)
<b>M&amp;I Summer, Sevilla</b> www.mi-forums.com	eine Person gemeinsam mit dem HCB am 2er Tisch, ca. 50 vorterminierte Kundengespräche, max. 1 Partner	27.06. – 01.07.	international	A-U-(V)
<b>The Meetings Space Spring</b> www.themeetingsspace.com	eine Person gemeinsam mit dem HCB am 2er Tisch, ca. 20 vorterminierte Kundengespräche, max. 1 Partner	23.02. – 25.02.	UK, Deutschland	A-U
<b>The Meetings Space Autumn</b> www.themeetingsspace.com	eine Person gemeinsam mit dem HCB am 2er Tisch, ca. 20 vorterminierte Kundengespräche, max. 1 Partner	28.09. – 30.09.	BeNeLux, DACH, UK	A-U
<b>Association Congress, Wien</b> www.associationscongress.com	Beteiligung als Unteraussteller am Hamburgstand, max. 1 Partner	02.05. – 04.05.	international	V
DACH	BETEILIGUNGSFORM	DATUM	MARKT	ZIELGRUPPEN
<b>Inspiration Market</b>	Afterwork Networking Event ca. 60 Eventplaner, max. 3 Partner	23.02.	Basel	A-U-(V)
<b>Business Breakfast, Wien</b>	Business-Frühstück am Wiener Naschmarkt, 1 Tisch pro Partner ca. 30 qualifizierte Kunden, min. 4, max. 6 Partner	26.04.	Wien	A-U-(V)
<b>Sales Call CH</b>	Kundenbesuche an zwei Tagen, ca. 8 vorterminierte Kundengespräche, max. 2 Partner	06.09. – 07.09.	Zürich, Zug, Luzern	A-U-(V)
<b>Sales Call A</b>	Kundenbesuche an zwei Tagen, ca. 8 vorterminierte Kundengespräche, max. 2 Partner	04.10. – 05.10.	Wien	A-U-(V)
UK	BETEILIGUNGSFORM	DATUM	MARKT	ZIELGRUPPEN
<b>The Meetings Show</b> www.themeetingsshow.com	Beteiligung als Unteraussteller am Hamburgstand, 9-12 qm min. 2, max. 3 Partner	13.06. – 15.06.	UK	A-U-V
<b>Sales Call UK, London</b>	Kundenbesuche an zwei Tagen, ca. 8 vorterminierte Kundengespräche, max. 2 Partner	22.08. – 23.08.	Großraum London	A(-U)
<b>B2B Destinationworkshop UK, London</b>	eine Person gemeinsam mit dem HCB oder einem weiteren Partner der Metropolregion am 2er Tisch, inkl. Networkinglunch, 10-12 vorterminierte Kundengespräche, weitere 30 potenzielle Kontakte im Networking, 1 oder 3 Partner	24.08.	Großraum London	A(-U)
<b>Sales Week UK</b>	ca. 8 vorterminierte Kundengespräche, eine Lunchpräsentation, zwei Networking-Dinner mit jeweils ca. 8 weiteren Kunden, Kooperation mit München CVB, max. 2 Partner	31.10. – 03.11.	UK, Südengland	A-U

\* Alle o.g. Maßnahmen werden nur bei entsprechender Partnerbeteiligung durchgeführt. | Änderungen vorbehalten

\*\*Individuelle Beteiligungen sind möglich. Bitte sprechen Sie uns an.

Zielgruppen: A = Agenturen, U = Unternehmen, V = Verbände, Be = Belgien, Ne = Niederlande

## BETEILIGUNGSMÖGLICHKEITEN CONVENTIONS 2017

SKANDINAVIEN	BETEILIGUNGSFORM	DATUM	MARKT	ZIELGRUPPEN
<b>Sales Call Schweden</b>	Kundenbesuche an zwei bis drei Tagen, ca. 8 vorterminierte Kundentermine, max. 2 Partner	Februar	Stockholm	A-U
<b>Møde og Event, Kopenhagen</b>	Beteiligung als Unteraussteller am Hamburgstand, 14 qm, min. 3, max. 5 Partner	01.03. – 02.03.	Kopenhagen + Region	A-U
<b>Mødemekka Kopenhagen</b> www.kursuslex.dk/moedemekka	eine Person gemeinsam mit dem HCB am 2er Tisch, 10-12 vorterminierte Kundengespräche, weitere 30 potenzielle Kontakte im Networking, max. 1 Partner	01.06.	Dänemark	A-U-(V)
<b>Mødemekka Aarhus</b> www.kursuslex.dk/moedemekka	eine Person gemeinsam mit dem HCB am 2er Tisch, 10-12 vorterminierte Kundengespräche, weitere 30 potenzielle Kontakte im Networking, max. 1 Partner	25.10.	Dänemark	A-U-(V)
<b>Sales Call DK</b>	Kundenbesuche an zwei bis drei Tagen ca. 8 vorterminierte Kundentermine, max. 2 Partner	23.10. – 24.10.	Aarhus + Region	A-U-(V)
BENELUX	BETEILIGUNGSFORM	DATUM	MARKT	ZIELGRUPPEN
<b>Sales Call Niederlande</b>	Kundenbesuche an zwei Tagen, ca. 6 vorterminierte Kundengespräche, max. 2 Partner	KW 47	Amsterdam und Region	A-U
USA	BETEILIGUNGSFORM	DATUM	MARKT	ZIELGRUPPEN
<b>Successful Meetings University International, New York</b> www.successfulmeetings.com	eine Person gemeinsam mit dem HCB am 2er Tisch, ca. 20 vorterminierte Kundengespräche, max. 1 Partner	10.03. – 12.03.	USA	A-U-(V)
<b>IMEX America</b> www.imexamerica.com	Beteiligung am Deutschlandstand als Unteraussteller, eigener Counter, Buchung über das GCB	10.10. – 12.10.	Amerika (Primär USA)	A-U-(V)

## BETEILIGUNGSMÖGLICHKEITEN EVENTMARKETING 2017

VERANSTALTUNG	BETEILIGUNGSFORM	DATUM	MARKT
<b>Hamburg on Tour**</b> www.hamburgontour.de	Hamburg präsentiert sich mit dieser PR-Eventreihe auf authentische Art in seinen internationalen Zielmärkten	tba	UK
<b>Blue Port Hamburg**</b> www.blueport-hamburg.de	verschiedene Kommunikationspakete	01.09. – 10.09.	Hamburg
<b>Tag der Deutschen Einheit**</b> www.hamburgontour.de	Hamburg-Präsentation im Rahmen der offiziellen Feierlichkeiten (Bürgerfest)	02.10. – 03.10.	Mainz
<b>Hamburg Cruise Days**</b> www.hamburgcruisedays.de	verschiedene Beteiligungsformen	08.09. – 10.09.	Hamburg

\* Alle o.g. Maßnahmen werden nur bei entsprechender Partnerbeteiligung durchgeführt. | Änderungen vorbehalten

\*\*Individuelle Beteiligungen sind möglich. Bitte sprechen Sie uns an.

Zielgruppen: A = Agenturen, U = Unternehmen, V = Verbände, Be = Belgien, Ne = Niederlande



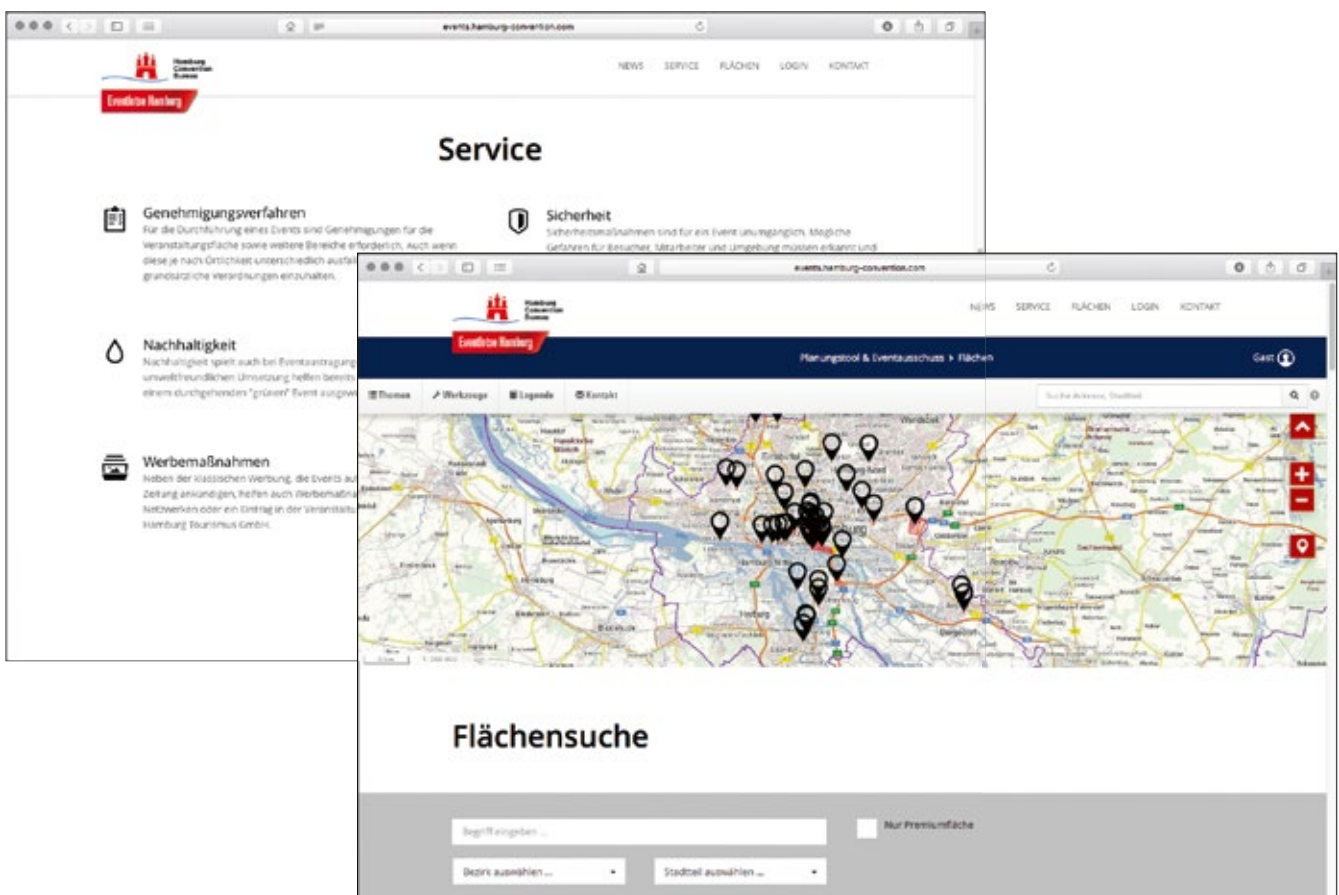
DER **BLUE PORT HAMBURG** WIRD DIE HANSESTADT VOM 1. BIS 10. SEPTEMBER 2017 IN DEN ABENDSTUNDEN WIEDER IN TIEFEM BLAU ERSTRAHLEN LASSEN.



Foto: [www.mediaserver.hamburg.de](http://www.mediaserver.hamburg.de/) / bcs Media

Seit 2008 verwandelt Michael Batz zeitgleich zu den Hamburg Cruise Days das Elbufer und den Hafen in ein urbanes Lichtkunstwerk, das die Besucher immer wieder in Erstaunen versetzt und von einem großen medialen Echo begleitet wird. Für Unternehmen bietet der Blue Port Hamburg vielfältige Möglichkeiten, sich aktiv einzubringen. Das HCB ist Hauptförderer des Lichtkunstprojektes und begrüßt es, wenn weitere Partner diese außergewöhnliche Inszenierung des Hamburger Hafens unterstützen. Über die Details informieren wir Sie gern persönlich.

## DIE NEUE ONLINE-PLATTFORM **EVENTLOTSE HAMBURG** GIBT EINE ÜBERSICHT ÜBER OPEN-AIR-FLÄCHEN FÜR GROSSVERANSTALTUNGEN.



Mit dem Eventlotsen Hamburg hat das HCB ein Tool entwickelt, das die Abstimmung zwischen Veranstaltern, Flächengebern und den genehmigungsgebenden Behörden vereinfachen und unnötige Arbeitsschritte reduzieren soll. Die Online-Plattform gibt eine Übersicht über rund 40 in der Elbmetropole verfügbare Open-Air-Flächen, informiert über die Nutzungsbedingungen der jeweiligen Location und navigiert auf direktem Weg zu den richtigen Ansprechpartnern. Mit Hilfe des internen Planungstools des Eventlotsen werden die Termine Hamburger Publikumsveranstaltungen aktuell und übersichtlich für die kommenden fünf Jahre erfasst. Das Tool ist ausschließlich für Veranstalter und Flächengeber gedacht, die in die Organisation von Großveranstaltungen in Hamburg eingebunden sind.

Der Eventlotse ist im Internet über [www.hamburg-convention.com](http://www.hamburg-convention.com) oder direkt über [www.eventlotse.hamburg](http://www.eventlotse.hamburg) erreichbar.

## ALLE TERMINE AUS DER METROPOLREGION AUF EINEN BLICK

Die Veranstaltungsdatenbank der Hamburg Tourismus GmbH gibt eine breite Übersicht über das vielfältige Angebot an Events in der Hansestadt. Neben Ausstellungen, Musicals und Konzerten werden in der Datenbank auch Kongresse, Meetings und Public-Events berücksichtigt und bekannt gemacht. Um die Datenbank als Schaufenster für die Meetingbranche und für den Bereich Public-Events nutzen zu können, ist eine möglichst vollständige Zulieferung der Veranstaltungen existenziell. Weitere Informationen und die Möglichkeit zur Event-Eingabe finden Sie auf [www.mrh.events](http://www.mrh.events). Einige Highlights der Kategorien Kongresse, Messen und Großveranstaltungen in 2017 haben wir für Sie aufbereitet.

KONGRESSE	DATUM	ORT	WEBSITE
<b>World Congress &amp; General Assembly of the International Press Institute IPI</b>	18.05. – 20.05.	Rathaus/Saalhaus	<a href="http://ipi.freemedia.at/events/ipi-world-congress.html">ipi.freemedia.at/events/ipi-world-congress.html</a>
<b>DDG - Deutsche Diabetes Gesellschaft</b>	24.05. – 27.05.	Hamburg Messe und Congress	<a href="http://www.deutsche-diabetes-gesellschaft.de">www.deutsche-diabetes-gesellschaft.de</a>
<b>OverFlow. Performance Studies International (PSI)</b>	08.06. – 11.06.	Kampnagel	<a href="http://www.psi-web.org">www.psi-web.org</a>
<b>G20 Summit</b>	07.07. – 08.07.	Hamburg Messe und Congress	<a href="http://g20.org">g20.org</a>
<b>Europäischer Kongress über Integrierte Versorgung und Assertive Outreach (EAOF)</b>	13.09. – 15.09.	Universität Hamburg	<a href="http://www.eaof-konferenz-2017.de">www.eaof-konferenz-2017.de</a>

MESSEN	DATUM	ORT	WEBSITE
<b>Internorga</b>	17.03. – 21.03.	Hamburg Messe und Congress	<a href="http://www.internorga.com">www.internorga.com</a>
<b>Aircraft Interiors Expo</b>	04.04. – 06.04.	Hamburg Messe und Congress	<a href="http://www.aircraftinteriorsexpo.com">www.aircraftinteriorsexpo.com</a>
<b>FESPA European Sign Expo</b>	08.05. – 12.05.	Hamburg Messe und Congress	<a href="http://www.fespa2017.com">www.fespa2017.com</a>
<b>Seatrade Europe</b>	06.09. – 08.09.	Hamburg Messe und Congress	<a href="http://seatrade-europe.com">seatrade-europe.com</a>

GROSSVERANSTALTUNGEN	DATUM	WEBSITE
<b>Eröffnung Elbphilharmonie</b>	11.01. – 12.01.	<a href="http://countdown.elbphilharmonie.de">countdown.elbphilharmonie.de</a>
<b>Haspa Marathon</b>	23.04.	<a href="http://www.haspa-marathon-hamburg.de">www.haspa-marathon-hamburg.de</a>
<b>Hafengeburtstag</b>	05.05. – 07.05.	<a href="http://www.hamburg.de/hafengeburtstag">www.hamburg.de/hafengeburtstag</a>
<b>Theater der Welt</b>	25.05. – 11.06.	<a href="http://www.theaterderwelt.de">www.theaterderwelt.de</a>
<b>Schlagermove</b>	Juli	<a href="http://www.schlagermove.de">www.schlagermove.de</a>
<b>Triathlon</b>	Juli	<a href="http://hamburg.triathlon.org">hamburg.triathlon.org</a>
<b>Hamburg Cruise Days</b>	08.09. – 10.09.	<a href="http://www.hamburgcruisedays.de">www.hamburgcruisedays.de</a>

### IMPRESSUM

Hamburg Convention Bureau GmbH | Wexstraße 7 | 20355 Hamburg  
 Tel.: +49 (0)40 / 30051-610 | Fax: +49 (0)40 / 30051-618 | [info@hamburg-convention.com](mailto:info@hamburg-convention.com) | [www.hamburg-convention.com](http://www.hamburg-convention.com)  
 Geschäftsführung: Michael Otremba | Hamburg HRB 109987



Realisierung: gothsch wagner büro für kommunikation und design | Druck: Albert Bauer Companies GmbH & Co.KG | Texte, Bilder, Grafiken sowie Layout unterliegen deutschem und weltweitem Urheberrecht. Eine Verwendung oder Reproduktion einzelner Inhalte oder kompletter Seiten nur nach Genehmigung. | Titelfoto: [www.mediaserver.hamburg.de](http://www.mediaserver.hamburg.de) / Michael Rathmayr  
 © 2016 Hamburg Convention Bureau GmbH

**Hamburg Convention Bureau GmbH**

Wexstraße 7

20355 Hamburg

Tel.: +49 (0)40 / 30051-610

Fax: +49 (0)40 / 30051-618

[info@hamburg-convention.com](mailto:info@hamburg-convention.com)

[www.hamburg-convention.com](http://www.hamburg-convention.com)

