



Die Vorteile einer Fördermitgliedschaft in der HDV (Leistungskatalog)

- Eine Fördermitgliedschaft ermöglicht die Nutzung eines einmaligen Netzwerkes von rund 150 Direktoren/innen, Geschäftsführer/innen und Inhabern von Hotels die einen Jahresumsatz von mehr als 2,5 Milliarden Euro generieren (Stand 2020).
- Durch die bewusste Größenbegrenzung des Verbandes entstehen oft über die geschäftlichen Belange hinaus persönliche Verbindungen, die bis hin zu langjährigen Freundschaften führen.
- Da die ordentliche Mitgliedschaft (Hoteldirektoren/innen) in der HDV eine persönliche Mitgliedschaft und nicht an das Hotel gebunden ist, sind unsere Fördermitglieder immer aktuell über berufliche Wechsel von ordentlichen Mitgliedern informiert und haben dadurch Gelegenheit, somit auch neue Hotels als Kunden zu gewinnen.
- Das Verhältnis 3:1 zwischen ordentlichen und fördernden Mitgliedern wurde in der HDV als "ungeschriebenes Gesetz" eingeführt und wird auch vom jetzigen Vorstand strikt eingehalten, da es sich über die Jahre bestens bewährt hat.
Ebenso nimmt die HDV in der Regel nur zwei führende Unternehmen je Branche auf. Dies gibt den Fördermitgliedern einen großen Vorteil gegenüber Mitbewerbern und gewährleistet auf HDV-Tagungen – im Gegensatz zu anderen Verbänden - ein gesundes Verhältnis von ordentlichen und fördernden Mitgliedern.
- Die Kontaktdaten sämtlicher HDV- Mitgliedern stehen – nach Absprache mit dem Vorstand – für Werbung zur Verfügung.
- Jedes Fördermitglied wird dauerhaft auf der HDV-Website unter "Mitglieder" präsentiert und kann über die inhaltlich selbst bestimmte Produktseite eine direkte Verlinkung zur eigenen Website herstellen.
- Durch die Globalisierung verschmelzen Firmen, die vorher eigene HDV-Fördermitgliedschaften in der HDV hatten. Daher ist vom Vorstand festgelegt, dass alle Unternehmen, die die HDV durch eine oder mehrere Mitgliedschaft/en fördern, immer nur mit der Marke auftreten können, mit der sie die Aufnahme erreichten. Alle anderen Unternehmensbereiche dürfen nicht vertreten und beworben werden.
- Die Fördermitglieder können über den eMail-Newsletter "HDV-INTERN" (erscheint 6x im Jahr und geht an alle Mitglieder) und über die Verbandszeitung "HDV-News" Neuigkeiten und Veränderungen aus den Unternehmen und Produkt-Innovationen bekannt geben. Die „HDV-News“ erscheinen 4x jährlich und wird kostenfrei an über 1.800 Empfänger in der Branche versandt.
- Auf den jährlichen Frühjahrs- und Herbsttagungen der HDV können Fördermitglieder in familiärer Atmosphäre durch persönliche Gespräche neue Geschäftspartner gewinnen oder die oft langjährigen Verbindungen gut pflegen.
- HDV-Fördermitglieder haben zu Beginn der Mitgliedschaft die Möglichkeit, sich mit einer kurzen Präsentation während der Jahreshauptversammlung persönlich den anderen Mitgliedern vorzustellen.

- Weiterhin können sich die Fördermitglieder je nach Mitgliedspartnerschaft wie folgt präsentieren:

Exklusiv-Partner:

- Unterlagen/Präsente/Produkte werden auf den Hotelzimmern während der HDV-Tagungen präsentiert
- 1 Seite Anzeige A4 pro Jahr in einer Ausgabe der Depesche plus redaktionellen Beitrag
- es werden keine Mitbewerber in der Depesche vertreten sein
- Platzierung Logo auf der Homepage
- Platzierung Logo im Newsletter

Premium-Partner:

- Unterlagen/Präsente/Produkte können bei HDV-Tagungen im Foyer ausgelegt werden.
- Alle Fördermitglieder können sich mit einer Produktpräsentation in der Lobby (beispielsweise in Form von Ausschänken) präsentieren. Dies ist im Vorfeld mit der Geschäftsstelle und dem jeweiligen Hotel, in dem die Tagung stattfindet, abzustimmen.
- Die Repräsentanten unserer Fördermitglieder nehmen immer am kompletten Vortragsprogramm teil und können damit für sich und ihre Unternehmen viel Wissenstransfer aus den zahlreichen Vorträgen nutzen.
- Auch die jährlich stattfindenden Regio-Camps der HDV können von Fördermitgliedern besucht werden. Hier werden Schulungsthemen intensiv angeboten, die den HDV-Mitgliedern einen Wissensvorsprung in Führung und Management bringen.
- Die Fördermitglieder unterstützen mit ihrer Mitgliedschaft auch die Interessenvertretung der Hotelbranche in der Außenwirkung bei Wirtschaft und Politik.
- Die HDV bietet den Fördermitgliedern zu Sonderkonditionen zusätzlich an:
 - Möglichkeit des Sponsorings bei den jeweiligen HDV-Nachwuchsförderprogrammen
 - Möglichkeit einer Partnerschaft beim HDV-Führungskräftekongress
- Externe Firmen dürfen sich für einen einmaligen Sonderbeitrag von 5.000 € präsentieren – wenn keines der aktiven und aktuellen Fördermitglied hiergegen einen Einspruch einlegt

Konditionen:

Einmalige Aufnahmegebühr	netto	€	2.300,00
Jahresbeitrag „Exklusiv-Partner“	netto	€	3.520,00
Jahresbeitrag „Premium-Partner“	netto	€	1.600,00
Teilnahme an Tagungen	im EZ	brutto	€ 250,00
	im DZ	brutto	€ 200,00 p. P.

(In der Veranstaltungspauschale sind i.d.R. enthalten: 2 ÜN/BF, Mittagessen + Abendveranstaltungen inkl. Getränke, Teilnahme am kompletten Vortragsprogramm, Teilnahme am Rahmenprogramm. Ausnahme: Teilnahme am Führungskräftekongress)