

b2d
BUSINESS TO DIALOG

DIE regionale Mittelstands-Messe

Rheinland / Rhein-Kreis Neuss 2010



Die Plattform für
Industrie,
Produktion,
Zulieferer,
B2B-Dienstleister,
Handwerk,
Forschung
und Entwicklung

Di., 27. April `10
12.00 - 19.00 Uhr

Mi., 28. April `10
10.00 - 16.00 Uhr

Sportforum
Kaarst-Büttgen

- + Kontakt- und Akquisebörse für Unternehmen der Region
- + Neue Partner und Kunden finden
- + Dialoge beginnen
- + Vorträge, Workshops

DAS ORIGINAL!

kaarst*

rhein
kreis
neuss

EME
EXHIBITION
MAGAZINE
ECONOMY
MARKET
EVALUATION

www.dialogmesse.de

Ihr Tor zu neuen Märkten:



b2d steht für Kontakte zu Kunden und Lieferanten aus Industrie, Produktion, Handel und Dienstleistungen der Region. Sie erweitern den Radius Ihres Unternehmens, stellen fest, ob Produkte, Kompetenzen und „die Chemie“ stimmen.



Und Sie sichern sich vor Ihrem Wettbewerb neue Kunden der Region, die Sie heute noch gar nicht kennen.

b2d setzt auf die kurzen Wege in der Region, denn die Welt besteht nicht nur aus Global Playern.



10 Gründe, warum Sie mit Ihrem Unternehmen dabei sein sollten:

- * **Weil** Sie Kontakte zu Unternehmern und Entscheidern suchen!
- * **Weil** Sie neue Kunden aus Industrie, Produktion, Handwerk, Handel und unternehmensnahen Dienstleistungen suchen!
- * **Weil** Sie Einkäufer aus großen Unternehmen der Region kennen lernen möchten, zu denen Sie vermutlich sonst so schnell keinen Kontakt gefunden hätten!
- * **Weil** Sie neue Aufträge aus der Region nicht Ihrem Wettbewerb überlassen wollen!
- * **Weil** Sie wissen, dass Lieferanten aus der Region für kurze Wege und höhere Rechtssicherheit garantieren!
- * **Weil** regionale Netzwerke auch exzellente Kontaktvermittler sind!
- * **Weil** Sie günstige Preise, hohe Wirtschaftlichkeit und Klasse statt Masse zu schätzen wissen!
- * **Weil** aktive b2d-Aussteller immer erfolgreich sind!
- * **Weil** Sie neben neuen Kontakten an einem Tag auch gerne viele andere Erkenntnisse und Eindrücke mitnehmen. Das ist wirtschaftlich und effizient!
- * **Weil** Sie mit Ihrem Unternehmen einfach zur regionalen Wirtschaft dazugehören und dieses mit Sicherheit auch zeigen wollen!

Besucher: Aufgaben

Geschäfts-/Unternehmens-	
Betriebsleitung	43 %
Einkauf/Beschaffung	10 %
Vertrieb/Marketing/PR	30 %
Finanzen/Controlling	5 %
Fertigung/Produktion	3 %
Sonstige	9 %

Besucher: Position

Unternehmer/GF/Vorstand	67 %
Ltd. Angestellter	15 %
Angest. mit Einkaufsvollm.	14 %
Dozent/Lehrer/Wissensch.	1 %
Sonstige	3 %

*Daten aus b2d Rheinland 2009



Aktive b2d-Aussteller kennen keine Krise:

„Auf der b2d haben wir reichlich gute neue Kontakte geschlossen. Für unser Unternehmen ist es auch wichtig, regional Präsenz zu zeigen und das Geschäft nicht auswärtigen Wettbewerbern zu überlassen. Sehr hilfreich waren dabei die wertvollen Tipps vom b2d-Team in Bezug auf Einladungsmanagement und direkte Ansprache auf der Messe. Das hat super gewirkt.“

SBT Schmitz Büro- & Datentechnik GmbH & Co. KG, Kaarst, Daniel Breitenauer



„Auf der b2d in Kaarst waren die Gespräche mit den Einkäufern richtig klasse. Wir hatten gute Dialoge und haben sehr gute Aussichten auf neue Kunden, die wir beliefern können. In Köln haben wir außerdem auch zwei gute Lieferanten getroffen und einmal Zeit für intensiven Austausch gehabt. Außerdem ist ein großer Vorteil der b2d, dass es hier wenig Konkurrenz gibt. Auf den großen Messen geht man da unter.“

Fechner Zerspanntechnik, Klaus Fechner Inhaber, Hilden

„Wir sind auf allen NRW-Messen der b2d präsent und auf einigen auch bundesweit. Und das seit einigen Jahren. Wir profitieren auf den b2d-Messen immer von den zahlreichen Kontakten, denen der Weg zu den Fachmessen schlicht zu weit ist.“

Lederer GmbH, Markus Gebehenne, Vertrieb, Ennepetal



„Die b2d in Kaarst brachte uns hervorragende Kontakte und effektives Networking. Manchmal muss man Geduld haben und neue b2d-Beziehungen wachsen lassen. Die Nachbereitung ist mindestens ebenso wichtig wie die Aufträge, die bereits auf der Messe erwachsen. Interessant ist auch, dass sich durch das Einladungsmanagement zur b2d auch Kontakte und neue Kundenbeziehungen ergeben mit Firmen, die noch nicht einmal auf der b2d waren.“

IGO-POST GmbH, Melanie Stein Verkaufsleiterin, Viersen



„Die b2d Rheinland in Kaarst war ein großer Erfolg für uns. Wir haben gute Kontakte gemacht und haben uns deshalb auch schon unseren Stand für Köln gesichert.“

SIXT Fördertechnik Bergheim, Thomas Schallenberg, Verkaufsberater

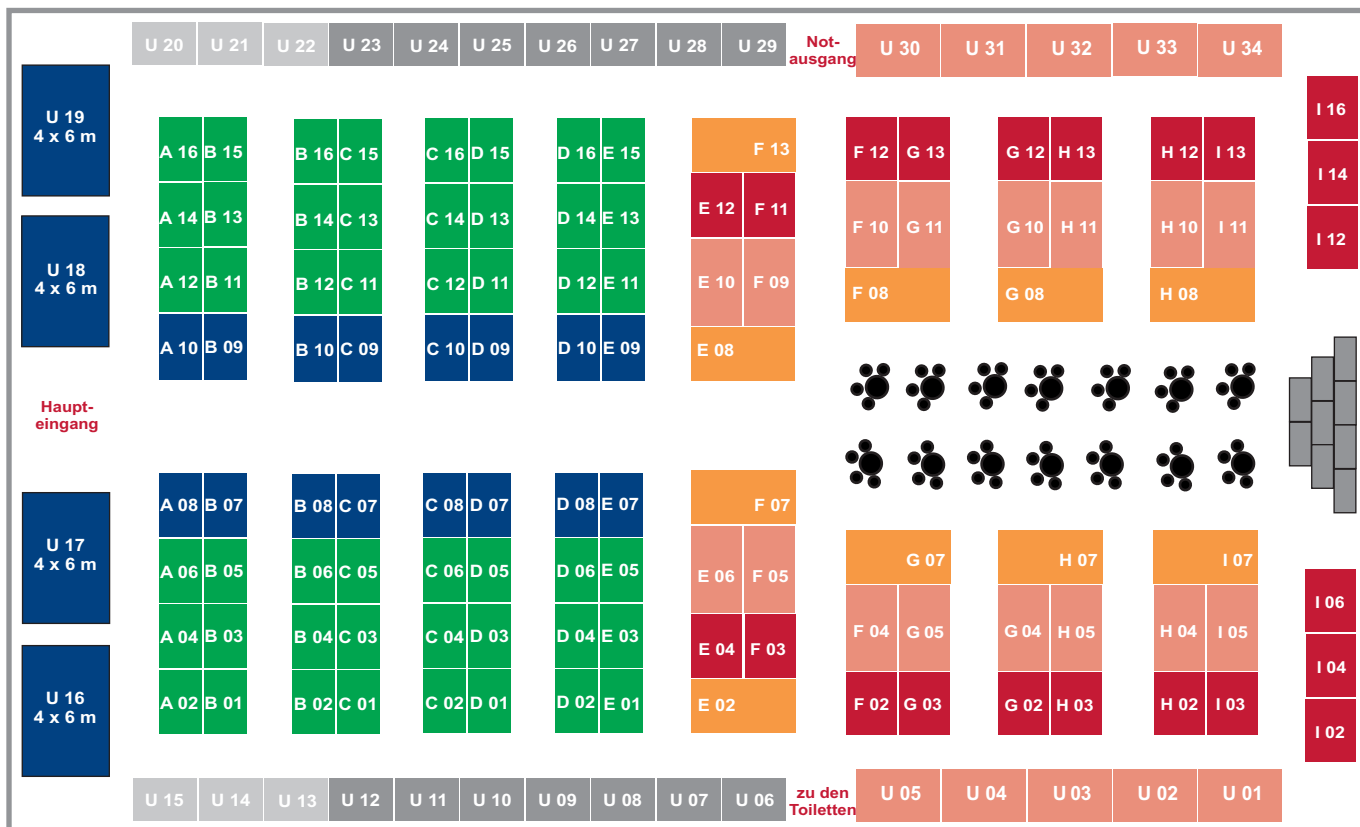
„Die b2d Rheinland in Kaarst ist für uns immer ein Erfolg, denn die b2d ist Networking pur. Wir haben trotz Wirtschaftskrise in Kaarst zwei gute Aufträge generiert, die eine große Nachhaltigkeit haben und feste monatliche Umsätze bringen. Außerdem stehen wir derzeit noch vor einem guten Vertragsabschluss mit einem Kaarster Unternehmen.“

IT-On.NET GmbH, Geschäftsführer Karsten Agten, Düsseldorf

„Als führendes regionales Kreditinstitut sind wir auf der b2d Rheinland mit mehreren Motiven. Die Imagepflege ist ein Motiv. Aber auch die regionale Verpflichtung, auf der b2d im Rhein-Kreis Neuss lokale Präsenz zu zeigen. Schön ist auf der b2d, dass wir die Zeit haben, um potenziellen und auch bestehenden Kunden unsere Produkte zu erklären und haben Dank der b2d auch mehrere Neukunden gewinnen können.“

Sparkasse Neuss, Stephan Dehmel

Ihr Stand steht bereit und wartet auf Sie:



IHR PREMIUMSTAND:

inkl. Rück- / Seitenwand, Tresen, Teppich, 220-V-Strom

Edles, zeitgemäßes Design in Aluminium mit Simopor-Platte, fertig vormontiert, neutral im Erscheinungsbild. Daher ebenso ansprechend wie hochwertig. Poster, Plakate und Tafeln können problemlos mit Stellwandhaken abgehängt werden.



- Standtiefe 2,50 m
 Standbreite:
- 3,00 m ■ 1.290,- Euro
 - 4,00 m ■ 1.590,- Euro
 - 5,00 m ■ 1.990,- Euro

IHR MEDIUMSTAND:

inkl. 1 Präsentationstafel, Tisch und 3 Stühle, Teppich, 220-V-Strom, Standmaß: T 2,00 m x B 3,00 m



Bodenständiger Aufbau in offener Stand-zu-Stand-Atmosphäre. Poster und Plakate können mit Pins befestigt werden. Für Rahmen oder Exponate können Stellwandhaken genutzt werden.

- Verfügbare Standlagen:
- Grau ■ 590,- Euro
 - Existenzgr. ■ 400,- Euro
 - Grün ■ 790,- Euro
 - Blau ■ 890,- Euro

BUYERS MEET SELLERS:

Ein wichtiger Bestandteil der b2d entwickelt sich immer mehr zu einem wesentlichen Alleinstellungsmerkmal der regionalen Vernetzung: Buyers meet Sellers (BMS). Zu deutsch: Einkäufer treffen Verkäufer! Ein Exklusiv-Angebot an unsere Aussteller in enger Kooperation mit unserem nationalen Premium-Partner BME.

Gemeinsam mit dem BME (rund 7.000 Mitglieder – nahezu alle Top-Einkäufer der deutschen Wirtschaft sind hier Mitglieder) zeigen wir als wertvolle Alternative zur global denkenden Beschaffung auf, welche hervorragenden regionalen Zulieferer bereits ein wertvoller Teil der weltweiten Beschaffungskette sein können.

Mit entscheidenden Vorteilen: kurze Wege, hohe Zuverlässigkeit, hervorragend ausgebildet, mit kurzen Lieferzeiten, geringen Transportkosten und hoher Rechtssicherheit. Wo auf den Messen Einkauf und Verkauf zusammentreffen, gibt es ausnahmslos positives Feedback.



LEG-Einkäufer Klaus Strümpel im Gespräch mit einem potenziellen Anbieter: Eine gewinnbringende Einrichtung für Menschen aus Einkauf und Verkauf.

So funktioniert BMS:

Alle Einkäufer sind VIP-Gäste der b2d. Kurz vor der Messe informieren wir die Einkäufer über die ausstellenden Unternehmen, die ihre Gesprächswünsche angemeldet haben und sich präsentieren möchten. Sobald der Einkäufer zustimmt, kommt es zu einem terminierten Gespräch.

In einem eigens für BMS geschaffenen Bereich führen wir Sie mit Ihren Gesprächspartnern zusammen.

Alle Einkäufer sind BME-Mitglieder.



Auswahl von BMS-Referenzen:

"Buyers meet Sellers ist für viele der b2d-Aussteller eine erstklassige Gelegenheit, mit regional bedeutsamen Einkaufsentscheidern und Einkäufern aus regionalen (Groß-) Unternehmen terminierte und konzentrierte Einzelgespräche zu führen. Dieses Format hat sich schon sehr gut in den USA und Asien bewährt. Ich selbst habe an mehreren b2d-Standorten erfolgreich BMS-Gespräche geführt. Beispielsweise habe ich auf diese Weise unseren heutigen Hauptlieferanten für Industribedarf und Arbeitsschutz kennengelernt und begrüße daher außerordentlich das Format BMS.

*(Klaus Strümpel, Zentraler Konzerneinkauf
LEG Management GmbH, Düsseldorf)*



„Die Teilnahme an b2d hat sich gelohnt. Es gab interessante Kontakte und Gespräche, aus denen mittlerweile schon Geschäftsbeziehungen entstanden sind. Interessant vor allem deshalb, weil die Unternehmen quasi "vor der Haustür" ihren Sitz haben. Es muss also nicht immer Fernost oder 1.000 km entfernt sein. Gerade in der jetzigen wirtschaftlichen Situation sollten auch die regionalen Unternehmen in eine mögliche Auswahl genommen werden.“

*(Gerhard Naumann, Einkaufsleiter, HEUFT
SYSTEMTECHNIK GMBH)*

„Buyers meet Sellers“ war aufgrund der professionellen Aufmachung sehr beeindruckend! Es waren viele interessante Lieferanten aus der Region und darüber hinaus vor Ort. Wie im letzten Jahr haben wir sehr interessante Gespräche mit potenziellen Geschäftspartnern geführt und legen daher jedem Einkäufer nahe, sich auch zu beteiligen.“

*(Klaus Müssenich, Leiter Einkauf/Logistik,
Koblenzer Elektrizitätswerk u. Verkehrs-AG)*



Auswahl von BMS-Referenzen (2):

Die Nachfrage nach einem persönlichen Gespräch mit unserem Unternehmen war wesentlich höher als wir erwartet hatten. Alle Gespräche, die wir auf der b2d Rheinland geführt haben, waren sehr professionell und folglich ebenso effizient. Als Quintessenz des Ganzen haben sich aus diesen hervorragenden Gesprächen neue Geschäftsbeziehungen ergeben. Alles in allem bleibt uns als Unternehmen nur zu sagen: Ziel erreicht, was will man mehr.

*Dipl.-Kfm. Thorsten Janssen,
Einkaufsleitung
Autoteile Post AG, D-41352
Korschenbroich*

Gerade als verantwortungsbewusster und innovationsfreudiger Zentraleinkauf suchen wir immer wieder nach Impulsen jeglicher Art. Auf der diesjährigen "Buyers meet Sellers"-Veranstaltung der b2d-Rheinland in Kaarst-Büttgen, konnte ich interessante Gespräche führen, bei denen ich mir durchaus vorstellen kann, dass hieraus über kurz oder lang für beide Seiten fruchtbare Geschäftsbeziehungen resultieren können. Die b2d ist ein ausgezeichnetes Forum hierfür.

*Michael Krall, Purchasing Manager, FPB
Holding GmbH & Co. KG, Stora Enso
Purchasing, D-40227 Düsseldorf*

„Buyers meet Sellers“ auf der b2d Rheinland war aus meiner Sicht sehr effektiv. Am wesentlichsten sind herauszuheben:

- kurze Wege
- gute vorbereitete Gespräche
- interessante Gesprächspartner mit spannenden Angeboten. Insgesamt ist „Buyers meet Sellers“ ein sehr fortschrittliches Format für den Austausch von Anbietern und Nachfragern. Wir werden im kommenden Jahr selbstverständlich wieder teilnehmen.

Dr. Adrian Seeger, Sprecher der Geschäftsführung Mannesmannröhren Logistic GmbH, D-40878 Ratingen



Ich kann das Konzept des BMS nur begrüßen. Man konnte sich vorher einen guten Überblick über die Teilnehmer verschaffen und dann begrüßenswert schnell und professionell direkt Kontakt schließen und diese in einem Gespräch vertiefen. Somit konnten kleinere, aber damit vielleicht auch spezialisierte Anbieter angesprochen werden.

*Rainer Lenz, Konzerneinkauf
RWE Systems AG, D-44139 Dortmund*

Ja, wir haben Interesse. Bitte kontaktieren Sie uns und informieren Sie uns über:

- einen Premiumstand
- einen Mediumstand
- Buyers Meet Sellers
- die nächste Info-Veranstaltung in der Region, wo wir uns unbedingt informieren können
- Ihren Newsletter

Firma

Name

Telefon

Email

Branche: Industrie Produktion Techn. Dienstleistung
 Handwerk IT / F&E b2b-Dienstleistung

Wir freuen uns, Sie auf der b2d zu sehen!

DIREKT UND SCHNELL:
FON 05 31 - 580 49 - 0
FAX 05 31 - 580 49 20
melanie.neumann@dialogmesse.de

b2d – Die Nr. 1 in Deutschland:



www.dialogmesse.de