



Beratung Konzepte Umsetzung

präsentiert:



## **DIE regionale Mittelstandsmesse Hauptstadtregion Berlin 2009**

► Unternehmenskooperationen ► Regionalentwicklung ► Marketing und Vertrieb ► Kommunikation und Medienarbeit ► Veranstaltungsmanagement

MAEX & COM., Weinbergsweg 2, D-10119 Berlin, Tel.: +49(0)30/447 18 314, Fax: +49(0)30/447 18 315

b2d@maexandcom.de www.maexandcom.de

► **Das Wichtigste vorweg:**

**Vierte b2d BUSINESS TO DIALOG - Hauptstadtregion Berlin**

Termin: Mittwoch, 18. Nov. 2009 - 12:00 bis 19:00 Uhr  
anschl. Abendveranstaltung für geladene Gäste  
Donnerstag, 19. Nov. 2009 - 10:00 bis 16:00 Uhr

Eröffnungsveranstaltung: 18. Nov. - 12:30 bis 13:30 Uhr  
mit anschließendem Rundgang

Veranstaltungsort: VELODROM, Berlin

Aussteller: ca. 200 KMU aus der Region

Besucher: ca. 3.000 Entscheider aus dem Mittelstand

► **Schirmherr:** Harald Wolf, Senator für Wirtschaft, Technologie und Frauen und Bürgermeister von Berlin

## ► Wenige Wörter in eigener Sache:

MAEX & COM. ist autorisierter Partner der b2d und begleitet das Konzept bundesweit durch ...

- ... Entwicklung neuer Standorte in neuen Regionen;
- ... Motivation und Einbindung von Kooperationspartnern;
- ... Ansprache und Integration bestehender Netzwerke;
- ... Organisation von Medienpartnerschaften;
- ... Gestaltung des begleitenden Rahmenprogramms;
- ... Aufbau und Durchführung des Premium-Partner-Konzeptes.

MAEX & COM. ist darüber hinaus Lizenzpartner der b2d und Veranstalter der b2d in Potsdam, Lübeck, Mittelrhein und Berlin.

- ▶ b2d ist die etwas andere Unternehmer-Kontakt-Messe zur systematischen Vernetzung regionaler Kunden- und Lieferantenbeziehungen

### Nutzen der b2d für Aussteller:

- ▶ Generierung neuer Kunden und Lieferanten in der Region
- ▶ Stärkung des regionalen Bekanntheitsgrads
- ▶ Aufbau regional starker Netzwerke
- ▶ b2d als Alternative zu einer eigenen Hausmesse
- ▶ Einkäufergespräche „BMS“ nur für Aussteller der b2d

- ▶ BMS - „Buyers meet Sellers“ erfolgt in Kooperation mit dem



und bietet den Ausstellern der b2d exklusiv ...

- ... den direkten Kontakt zum Einkauf ausgewählter Groß-Unternehmen der Region;
- ... fest terminierte persönliche Gespräche während der Messe.

- ▶ Wichtigste Zielgruppen der b2d sind Unternehmer und Entscheider aus der jeweiligen Region.

#### Aussteller-Profil:

- ▶ b2d-Aussteller kommen zu 90 % aus Industrie, Dienstleistung und Handel
- ▶ 95 % der Aussteller sind im B-to-B-Bereich tätig
- ▶ 100 % der Aussteller sind mit ihren Entscheidern vor Ort

#### Besucher-Profil:

- ▶ 98 % der Besucher sind Fachbesucher, keine Endverbraucher

## ► Branchenauswertung Aussteller b2d - bundesweit

(Alle Standorte 2008 - Stand: Dezember 2008)

► Hersteller/Industrie/prod. Gewerbe	17,5 %
► Handwerk	9,5 %
► Handel (B2B)	8,1 %
► Energie/Transport/Verkehr	2,2 %
► Banken/Versicherungen	5,1 %
► IT/Kommunikation	11,8 %
► Werbung/Marketing/PR	9,0 %
► Coaching/Consulting	5,8 %
► Rechtsanwälte/Steuerberater	1,1 %
► Hotel/Gastronomie	1,7 %
► öffentl. Organisationen: Kommunen/Wirtschaftsförderer	5,4 %
► öffentl. Organisationen: Verbände/Kammern	2,4 %
► Hochschulen/Bildung/Fortbildung	2,1 %
► Medien	1,8 %
► Sonstige	16,5 %

## ► Branchenauswertung Fachbesucher b2d - bundesweit

(Alle Standorte 2008 - Stand: Dezember 2008)

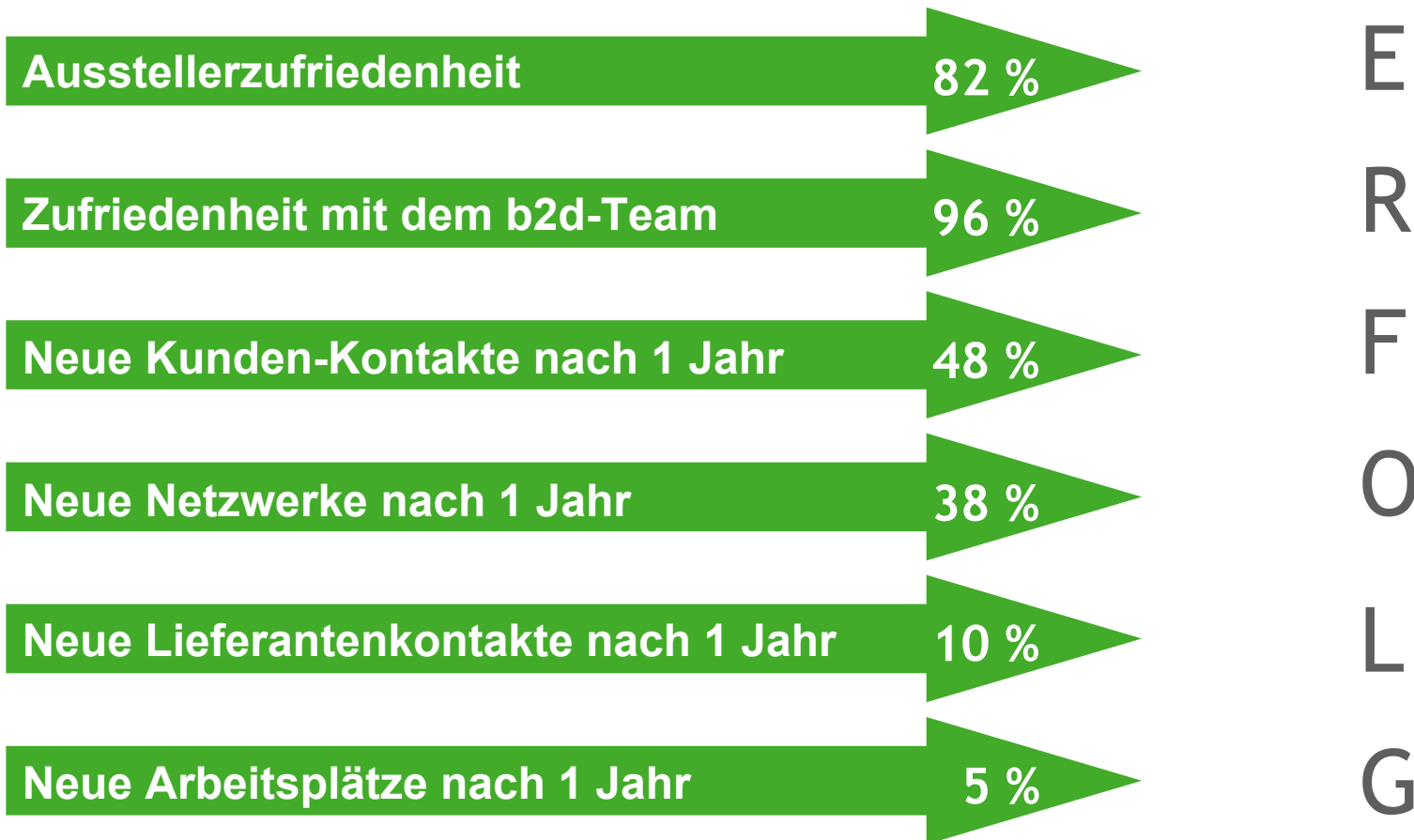
► Hersteller/Industrie/prod. Gewerbe	19,0 %
► Handwerk	2,0 %
► (Groß-) Handel (B2B)	3,0 %
► Energie/Transport/Verkehr	4,0 %
► Banken/Versicherungen/Leasing	7,0 %
► IT/Kommunikation	7,0 %
► Werbung/Marketing/PR	11,0 %
► Coaching/Consulting	8,0 %
► Unternehmensnahe Dienstleistungen	19,0 %
► Rechtsanwälte/Steuerberater	2,0 %
► Hotel/Gastronomie	2,0 %
► öffentl. Organisationen: Kommunen/Wirtschaftsförderer/Kammern	4,0 %
► Hochschulen/Bildung/Fortbildung	1,0 %
► Medien	1,0 %
► Sonstige	7,0 %

## ▶ Fachbesucher Qualifikation b2d - bundesweit

(Alle Standorte 2008 - Stand: Dezember 2008)

▶ Geschäftsleitung	31,0 %
▶ Einkauf/Beschaffung	14,0 %
▶ F+E/Konstruktion	6,0 %
▶ Planung/Arbeitsvorbereitung	5,0 %
▶ Fertigung/Produktion	9,0 %
▶ IT/Kommunikation	9,0 %
▶ Marketing/Vertrieb	8,0 %
▶ Controlling	7,0 %
▶ Sonstige	11,0 %

- Der Erfolg der b2d ist messbar: Anonymen Umfragen\* zufolge sind 82 % der Aussteller zufrieden/sehr zufrieden mit der b2d.



\*Werte aus 2008: Die Originale der anonymen Umfragebögen liegen der jeweiligen Wirtschaftsförderung vor.

► Daten und Zahlen rund um die b2d BUSINESS TO DIALOG:

**Multiplikatoren**

50 Multiplikatoren machen sich für die b2d stark (Wirtschaftsinstitutionen, Kammern, Verbände)

**Aussteller**

1500 Unternehmen beteiligten sich in den letzten 12 Monaten als Aussteller

**Fachbesucher**

20.000 Unternehmer / Entscheider besuchten in den vergangenen 12 Monaten die b2d

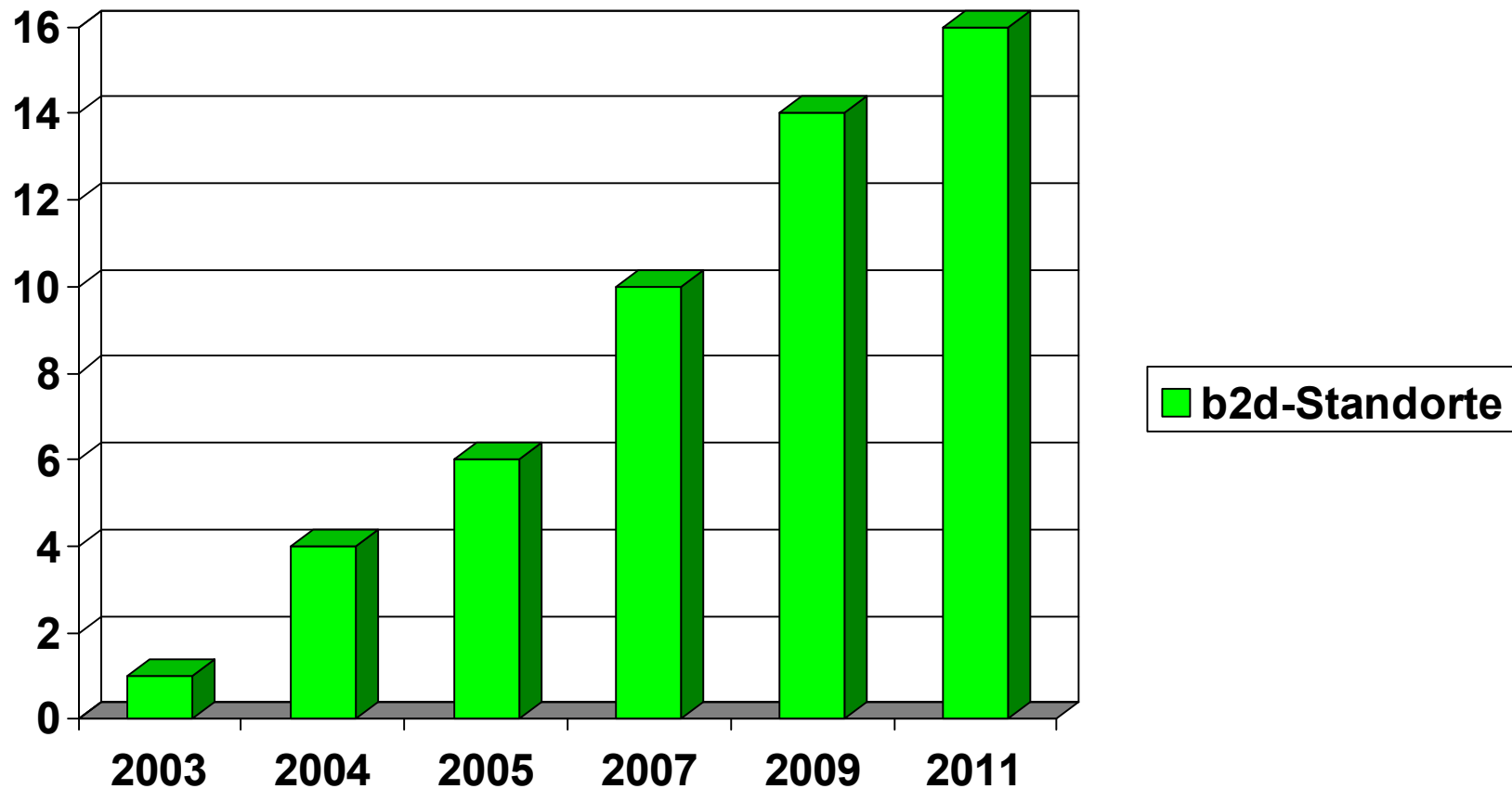
**Presseberichte**

Ca. 30 Tageszeitungen/Journale mit einer Auflage von ca. 4 Mio. Ex. begleiten die b2d

**b2d-Informationen**

125.000 x p.a. erreichen b2d-Informationen Unternehmer/Entscheider in Deutschland

- ▶ b2d ist innerhalb von 6 Jahren unaufhaltsam gewachsen.  
b2d wird bis 2011 im gesamten Bundesgebiet vertreten sein.



## ▶ b2d Fahrplan 2009: 14 Standorte\* in Deutschland

- ▶ 11./12. März: Region Bremen/Bremerhaven in Osterholz-Scharmbeck
- ▶ 01./02. Apr.: Region München im M,O,C München
- ▶ 22./23. Apr.: Süd-Niedersachsen in Osterode im Harz
- ▶ 06./07. Mai: Rheinland in Kaarst (Sportforum)
- ▶ 10./11. Juni: Region Landeshauptstadt Potsdam (METROPOLIS Halle ®)
- ▶ 24./25. Juni: Region Niederrhein in Kalkar
- ▶ 19./20. Aug.: Ruhrgebiet in Gelsenkirchen („Veltins-Arena“)
- ▶ 26./27. Aug.: Region Köln-Bonn in Köln (LANXESS-Arena)
- ▶ 16./17. Sept: Schleswig-Holstein in Lübeck (Musik- und Kongreßhalle)
- ▶ 30.09./01.10: Region Hannover in Hannover (Stadthalle)
- ▶ 07./08. Okt.: Region Mittelrhein in Mülheim-Kärlich (Rheinlandhalle)
- ▶ 14./15. Okt.: Metropolregion Nürnberg (ARENA Nürnberger Versicherung)
- ▶ 04./05. Nov.: Region Mainz/Wiesbaden in Mainz (Phönix-Halle)
- ▶ **18./19. Nov.: Hauptstadtregion Berlin (Velodrom)**

\* Änderungen hinsichtlich der angegebenen Messezeiträume und Veranstaltungsorte möglich

## ▶ Kooperationspartner b2d Hauptstadtregion Berlin 2009:

(Stand: Februar 2009)

- ▶ Berlin Partner GmbH
- ▶ Wirtschaftsförderer der Berliner Bezirke
- ▶ Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V.
- ▶ MARKETINGCLUB BERLIN e.V.
  
- ▶ Medienpartner von Presse, Funk und Fernsehen

## ▶ Schirmherr der b2d Hauptstadtregion Berlin 2009:

Harald Wolf, Senator für Wirtschaft, Technologie und Frauen  
und Bürgermeister von Berlin

► Unternehmerinnen und Unternehmer im Dialog:  
Beispiel: b2d Berlin 2008



## ► Standsysteme der b2d BUSINESS TO DIALOG:

### Ihr Premiumstand:

Material: Aluminium-Sytem 40mm-Profil mit Simopor-PVC-Platte weiß  
Material komplett in B1 - schwer entflammbar




#### Serienmäßige Ausstattung:

- inklusive Rück- und Seitenwand  
(außer bei Kopfstand: ohne Seitenwände, Rückwand 4 m)
  - 1 Tresen, Tresen-Maß B 80 cm x H 111 cm x T 40 cm, Alu-Profil 30 mm mit Simopor-PVC-Platte weiß und Auflage Buche massiv
  - Teppich Nadelfilz Rips B1 grau
  - 220-V-Stromanschluss (max. 6 A)
- Weitere Infos finden sie auch im Internet unter [www.dialogmesse.de](http://www.dialogmesse.de)

#### Befestigungsmöglichkeiten:

- rückstandsfrei entfernbare Klebestreifen wie Tesa Power Strips
- Stellwandhaken 42 mm (leihweise beim Veranstalter erhältlich)



- Breite 3,00 m  1.190,- Euro
- Breite 4,00 m  1.490,- Euro
- Breite 5,00 m  1.790,- Euro



## ► Standsysteme der b2d BUSINESS TO DIALOG:

### Ihr Mediumstand:

**Standmaße:** Breite 3,00 m x Tiefe 2,00 m

#### **Serienmäßige Ausstattung:**

- 1 Moderationstafel (B 155 x H 195)
- Tisch "Toledo" (oder vergleichbar), ø 70 cm, H 73 cm und 3 Stühle
- Teppich Nadelfilz Rips B1 grau
- 220-V-Stromanschluss

#### **Außenmaße der Präsentationstafel:**

H 195 cm x B 155 cm, ca. 2,0 cm stark, Oberfläche der Tafel: Filz in hellgrau, nutzbare Präsentationsfläche: H 180 cm x B 150 cm

Wenn Sie evtl. zusätzliche Präsentationstafeln benötigen, nutzen Sie bitte das entsprechende Bestellformular in Ihrer Servicemappe.

#### **Befestigungsmöglichkeiten:**

- Nadeln und Pins
- Stellwandhaken 21 mm, (leihweise beim Veranstalter erhältlich)



► Rahmenprogramm zur b2d BUSINESS TO DIALOG:

Die Veranstaltung wird begleitet von einem Vortrags- und Diskussionsprogramm mit Themen, die den Mittelstand und die Region bewegen.

Das Rahmenprogramm wird in enger Abstimmung mit den Kooperationspartnern erarbeitet und durchgeführt.

▶ Das Wichtigste noch einmal zusammengefasst:

- ▶ Unser oberstes Ziel ist die systematische Vernetzung regionaler Kunden- und Lieferantenbeziehungen
- ▶ Wir bieten eine Plattform für ansässige Unternehmen
- ▶ b2d BUSINESS TO DIALOG ist Ihre Kundenveranstaltung
- ▶ Wir vermitteln Gespräche mit Einkäufern von Großunternehmen
- ▶ b2d präsentiert Ihr Unternehmen und den Wirtschaftsstandort bundesweit
- ▶ Wir fördern die Ansiedlung neuer Unternehmen



Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit !



**DIE regionale Mittelstandsmesse**

► Unternehmenskooperationen ► Regionalentwicklung ► Marketing und Vertrieb ► Kommunikation und Medienarbeit ► Veranstaltungsmanagement

MAEX & COM., Weinbergsweg 2, D-10119 Berlin, Tel.: +49(0)30/447 18 314, Fax: +49(0)30/447 18 315

b2d@maexandcom.de www.maexandcom.de