



b2d NORDGATE

Der Wirtschaftstreff für Entscheider kommt nach Norderstedt

Norderstedt (mp) Endlich ist es soweit: Am 5. und 6. Mai wird erstmals die Messe b2d, Deutschlands größter, branchenübergreifender Wirtschaftstreff für Entscheider im Mittelstand, in der Region NORDGATE stattfinden.

Schirmherr der b2d NORDGATE ist Jost de Jager, Minister für Wissenschaft, Wirtschaft und Verkehr des Landes Schleswig-Holstein. Er wird zusammen mit Oberbürgermeister Hans-Joachim Grote am 5. Mai um 12.30 Uhr die b2d eröffnen.

Später findet dann der MAEX & COM. WIRTSCHAFTsABEND zum Thema „Weltmarktführer im Mittelstand - Wunsch oder Wirklichkeit“ statt. Es spricht Manfred Maletzky, Geschäftsführer der Gisma-Steckverbinder GmbH aus Neumünster. Am 6. Mai treffen sich um 9.30 Uhr interessierte Unternehmer zum Businessfrühstück unter dem Thema „Ist Ihr Unternehmen fit für die Zukunft?“.

Ziel des gesamten Wirtschaftstreffs ist es, die Umsatzpotenziale in den Unternehmen und der regionalen Wertschöpfungskette zu stärken. Zur Premiere der b2d NORDGATE erwarten die Veranstalter an den beiden Messtagen in der TriBühne Norderstedt ca. 78 Aussteller und rund 800 Fachbesucher aus Industrie, Produktion, Handwerk, Dienstleistung und Handel.

Eine Branchenvielfalt, die überzeugt

Schwerpunktmäßig kommen die Aussteller und Besucher aus der Region von Neumünster bis Norderstedt.

Das Besondere dieser Messe ist die Branchenvielfalt mit Schwerpunkten in den Bereichen produzierendes Gewerbe, Industrie und Zulieferer, High Tech inklusive Forschung und Entwicklung sowie Handwerk, Handel und Dienstleistung im gewerblichen Bereich.

Ein Blick in die Nachbarschaft lohnt sich

Die b2d hat bereits in 15 anderen Regionen gezeigt, dass erfolgreiche, partnerschaftliche Netzwerke entlang regionaler Wertschöpfungsketten für den Mittelstand keine Fiktion sind, sondern eine Frage der richtigen Strategie.

„Die Diskussionen um den globalen Wettbewerb versperren dabei häufig den Blick auf die Potenziale in der Nachbarschaft“, bestätigen die Veranstalter. „MAEX & COM und der Wirtschaftstreff für Entscheider aus dem Mittelstand, die b2d Business to Dialog, liefern dafür den Beweis: Aktive Kunden- und Lieferantenbeziehungen auf regionaler Ebene fördern Umsatz und Beschäftigung.“

Die Kernkompetenzen optimal nutzen

Die Kernkompetenzen der b2d liegen also in den Geschäftsfeldern

Unternehmenskooperationen, regionale Wirtschaftsförderung, Marketing und Vertrieb, Kommunikation und Medienarbeit sowie Veranstaltungsmanagement.

Durch die Gespräche mit Entscheidern während und nach der b2d, neue Kontakte zu Wirtschaftsförderung, Kommunen und Verbänden, das unternehmerfreundliche Umfeld während der b2d, die regionale und bundesweite Medienpräsenz sowie den kontinuierlichen Ausbau der b2d-Standorte entstehen für die Aussteller neue Kundenbeziehungen und Kooperationsmöglichkeiten.

Da sich bei der b2d alles um Gespräche dreht, bieten die Veranstalter vorab zur optimalen Vorbereitung auf die vielen wichtigen Gespräche ein b2d-Dialog-Messe-training an.

Weitere Informationen erhält man unter www.dialogmesse.de.