

„Näher dran geht nicht“

Wirtschaftsmesse b2d sorgte für Kontakte, gute Stimmung und neue Aufträge

Düsseldorf / Braunschweig, 28. November 2011.

Mehrere Hundert Besucher nutzten in der vergangenen Woche die Wirtschaftsmesse b2d als mittelständischen Begegnungsrahmen und zum Anbahnen neuer Geschäfte. Sowohl der Veranstalter als auch die Aussteller zeigten sich zufrieden mit dem Ergebnis, der Organisation und dem Ambiente der Mitsubishi Electric Halle.

„Näher dran geht nicht“, fasst Peter Schedetzki von der Firma U-Pointer zusammen, der bereits an vielen b2d-Wirtschaftsmessen ausgestellt und teilgenommen hat. Die Besucher, die anderen Aussteller, ja selbst die Vortragenden im Rahmenprogramm seien potentielle Kunden und aufgeschlossen für Gespräche. „Hier kann ich zeigen, was ich kann“, sagt der Generalimporteur des Präsentationssystems. Die b2d sei ein Ort, um Neues zu erfahren und „das Ohr am Markt zu haben“.

Auch Vertriebsexperte Andreas Buhr, der als Teilnehmer an der Podiumsdiskussion „XING, Facebook, Twitter und Co. – Alles nur Geschwätz?!“ teilnahm, lobt das Format. Den virtuellen Netzwerken müssten die realen folgen. Die b2d böte als mittelständischer Marktplatz alles, was es bräuchte, um erfolgreich zu sein.

Das bestätigt auch Michael Grell, Geschäftsführer der AriBis GmbH, ein zertifizierter sage-Business-Partner aus Düsseldorf. „Die Idee einer branchenübergreifenden Mittelstandsmesse ist hervorragend. Allein schon die Aussteller untereinander bilden ein tragfähiges Netzwerk und garantieren gute Kontakte. Es ist uns sogar gelungen, gleich hier auf der Messe einen Auftrag zu bekommen.“

Diplom-Kaufmann Daniel Wilhelm von der GL Systems Certification ergänzt: „Wir haben eine Reihe interessanter Gespräche geführt. Ein gutes Konzept, um lokal und regional mit den eigenen Leistungen ins Gespräch zu kommen.“

Als Erfolg bewertet auch Malte Theuerkauf, Standortmanager und Organisator der Düsseldorfer b2d die diesjährige Messe. Der Einsatz habe sich gelohnt. Aussteller, Besucher und das vielseitige Rahmenprogramm hätten viel Zuspruch erfahren. Die Wirtschaftsmesse b2d sei nicht zuletzt durch die Mischung aus Messe, Kongress und Netzwerkbegegnung ein gefragtes Format.

Weitere Informationen über die Termine im kommenden Jahr und eine Rückschau auf die Düsseldorfer b2d gibt es unter www.dialogmesse.de.

Hintergrund:

b2d steht für BUSINESS TO DIALOG und die größte regionale Mittelstands-Messe im deutschsprachigen Raum. Das b2d-Konzept basiert auf der persönlichen Begegnung von Unternehmen, Unternehmern und Entscheidern aus Wirtschaft, Verbänden, Kammern und Politik sowie auf einem einzigartigen Branchenmix aus Industrie, Zulieferern, Handel, Produktion, unternehmensnahen Dienstleistungen und Handwerk. Regionale Vielfalt, kooperatives Netzwerk und engagierte Aussteller bilden die Grundlage des erfolgreichen Wirtschaftsevents, das derzeit jährlich an zwölf Standorten in Deutschland stattfindet. Die b2d ist mehr als ein gewöhnliches Ausstellungskonzept – sie ist eine regionale, branchenübergreifende Mischung aus Messe, Wirtschaftstreff und Kontaktbörse. Dieser Anspruch spiegelt sich auch in den hochkarätigen Vortrags- und Rahmenprogrammen wider. Die b2d kooperiert mit zahlreichen Städten, Kreisen und Regionen sowie verschiedenen Akteuren der regionalen und nationalen Wirtschaft. Als Partner des deutschen Mittelstandes fördert die b2d Standorte, Unternehmen und wirtschaftliche Leistungsträger.

Weitere Informationen und Termine unter www.dialogmesse.de.

Kontakt für redaktionelle Rückfragen:

b2d-Medienagentur: Spreeforum International GmbH
Ansprechpartner: Falk Al-Omary
Tel. mobil: 0171 / 2023223
medien@dialogmesse.de

Kontakt zur b2d Ruhrgebiet:

Malte Theuerkauf
b2d BUSINESS TO DIALOG Hofes e.K.
Seumannstr. 27
45326 Essen
Telefon: 0201 977689 - 10
Telefax: 0201 977689 - 20
eMail: malte.theuerkauf@dialogmesse.de
Web: www.dialogmesse.de

Hinweis:

Dieser Artikel kann frei und ohne weitere Vergütung abgedruckt werden. Ein Belegexemplar wird gerne entgegengenommen. Ggf. beiliegende Fotos sind lizenzfrei verwendbar.