

# b2d

BUSINESS TO DIALOG

4 x in NRW - 15 x in Deutschland

**... gemeinsam ans Ziel kommen!**



## Wirtschaftstreff für Entscheider aus dem Mittelstand

- Marktplatz für Unternehmen
- Neue Partner finden
- Dialoge beginnen
- Neugeschäft für Industrie, Produktion, Handwerk und Dienstleistung gewinnen
- von Netzwerken profitieren
- mit Experten diskutieren

• **Niederrhein/  
Rheinberg**  
23.-24.06.2010

• **Metropole Ruhr/  
Gelsenkirchen**  
30.06.-01.07.2010

• **Landeshauptstadt  
Düsseldorf**  
17.-18.11.2010

• **Region Köln**  
08.-09.09.2010

[www.dialogmesse.de](http://www.dialogmesse.de) • [team@dialogmesse.de](mailto:team@dialogmesse.de)

## Ihr Tor zu neuen Märkten



b2d steht als regionale Mittelstands-Messe 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.

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

## 5 Gründe für b2d

- weil Sie regionale 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 günstige Preise, hohe Wirtschaftlichkeit und Klasse statt Masse zu schätzen wissen!

## Ihre Meinung ist uns wichtig ...

„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 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 Zerspanungstechnik, Klaus Fechner Inhaber, Hilden)**

„Das Konzept, Aussteller laden ihre Kunden ein, um daraus für die anderen Aussteller Besucher zu generieren, hat uns überzeugt und wir haben uns deshalb sehr kurzfristig zur Teilnahme an der b2d-Messe entschlossen. (...) Von Anfang an wurden wir durch das b2d-Messe-Team hervorragend begleitet (...). Das Messefazit für uns lautet: Es hat sich auf jeden Fall gelohnt – wir sind ganz bestimmt im kommenden Jahr wieder dabei!“

**Birgit Brown, Prokuristin der Lotis Logistics Time Solutions GmbH, Mainz**

„Die b2d in Kaarst brachte uns hervorragende Kontakte und effektives Networking. (...) 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 Verkaufsführerin, Viersen)**

„Die b2d (...) ist für uns immer ein Erfolg, denn die b2d ist Networking pur. Wir haben trotz Wirtschaftskrise (...) zwei gute Aufträge generiert, die eine große Nachhaltigkeit haben und feste monatliche Umsätze bringen (...).“

**(IT-On.NET GmbH, Geschäftsführer Karsten Agten, Düsseldorf)**

„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**

„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 (...) lokale Präsenz zu zeigen. Schön ist auf der b2d, dass wir die Zeit haben, um potenziellen und auch bestehenden Kunden unsere Produkte zu erklären (...).“

**(Sparkasse Neuss, Stephan Dehmel)**

## Buyers meet Sellers – auf die Einkäufer Ihrer Region treffen

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 für unsere Aussteller in Kooperation mit unserem nationalen Premiumpartner 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.

### 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 auf der b2d zu einem terminierten Gespräch.

In einem eigens für BMS geschaffenen Bereich führen wir Sie mit Ihren Gesprächspartnern zusammen. Alle Einkäufer sind BME-Mitglieder (nur an ausgewählten Standorten).



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

## Auswahl von BMS-Referenzen ...

*„Buyers meet Sellers ist (...) eine erstklassige Gelegenheit, mit regional bedeutsamen Einkaufsentscheidern und Einkäufern aus regionalen (Groß-) Unternehmen terminierte und konzentrierte Einzelgespräche zu führen. (...) Ich selbst habe an mehreren b2d-Standorten erfolgreich BMS-Gespräche geführt. Beispielsweise habe ich auf diese Weise unseren heutigen Hauptlieferanten für Industriebedarf und Arbeitsschutz kennengelernt und begrüße daher außerordentlich das Format BMS.“*

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

*„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 zu beteiligen.“*

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

*„Die Teilnahme an b2d hat sich gelohnt. Es gab interessante Kontakte und Gespräche (...). 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)**

*„Die Nachfrage nach einem persönlichen Gespräch mit unserem Unternehmen war wesentlich höher als wir erwartet hatten. Alle Gespräche, die wir (...) 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, Korschenbroich)**

*„Gerade als verantwortungsbewusster und innovationsfreudiger Zentraleinkauf suchen wir immer wieder nach Impulsen jeglicher Art. Auf der b2d-Buyers meet Sellers (...) 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 (...).“*

**(Michael Krall, Purchasing Manager, FPB Holding GmbH & Co. KG, Stora Enso Purchasing, Düsseldorf)**

*„Buyers meet Sellers (...) war aus meiner Sicht sehr effektiv. Am wesentlichsten sind herauszuheben: kurze Wege, gute vorbereitete Gespräche, interessante Gesprächspartner mit spannenden Angeboten. Insgesamt ist es ein sehr fortschrittliches Format für den Austausch von Anbietern und Nachfragern. Wir werden im kommenden Jahr selbstverständlich wieder teilnehmen.“*

**(Dr. Adrian Seeger, Sprecher d. Geschäftsführung Mannesmannröhren Logistic GmbH, Ratingen)**

## Der Niederrhein – Grenzübergreifende Vernetzung



Die b2d Niederrhein zeigt sich in 2010 mit bewährter Stärke, aber an einem neuen Standort. „Kalkar war ein guter Standort am Niederrhein, aber wir mussten dem Markt und damit dem Wunsch von Ausstellern und Besuchern folgen, einen zentraleren Standort zu finden“, so der Veranstalter der b2d Niederrhein Günther Zaluskowski.

In Rheinberg finden wir einen etablierten Messestandort mit perfekter Autobahnanbindung und infrastrukturellen Begebenheiten

vor Ort, die damit beste Voraussetzungen für die Umsetzung der zweiten Veranstaltung bieten.

### Kontakte, Anfragen, Buchungen:

Niederrhein Werbung (G. Zaluskowski)  
Bahnhofstraße 27, 47608 Geldern  
Fon: 0 28 31 - 133 25-0  
Fax: 0 28 31 - 133 25-25  
Mail: [niederrhein@dialogmesse.de](mailto:niederrhein@dialogmesse.de)

### b2d Niederrhein Messe Niederrhein Rheinberg

#### Öffnungszeiten:

23. Juni 2010: 12:00 - 19:00 Uhr  
24. Juni 2010: 10:00 - 16:00 Uhr

mehr als 65 Aussteller  
mehr als 400 Entscheider, Fach- und Führungskräfte

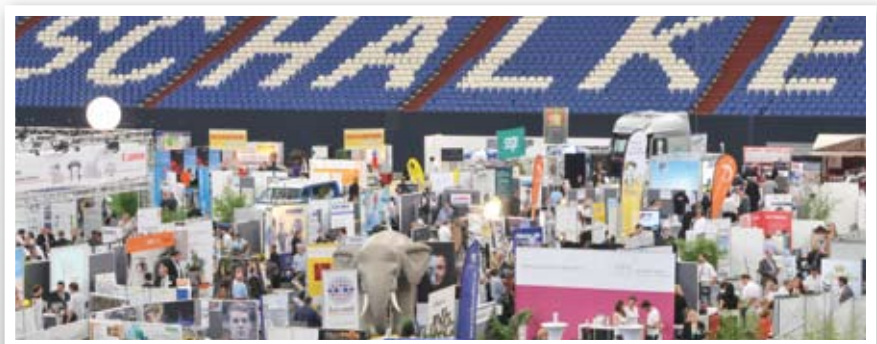
# b2d Ruhrgebiet - 30. Juni bis 01. Juli 2010

## DER Wirtschaftstreff Nummer 1 im Revier



### Die größte b2d Deutschlands in der VELTINS-Arena in Gelsenkirchen!

Es gibt Hallen, die sprechen für sich. Und eine b2d im Innenraum der VELTINS-Arena ist nicht allein die größte b2d in Deutschland, sondern auch die attraktivste. Hier dabei zu sein und aktiv auf Menschen aus der gesamten Metropole Ruhr zuzugehen, ist eigentlich schon die halbe Miete für Erfolg.



Die aktivsten Aussteller schaffen es in der Nachbereitung durchaus, mehrere Monatsumsätze auch in Krisenzeiten zu gewinnen.

### Kontakte, Anfragen, Buchungen:

Büro Essen:  
Fon: 02 01 / 977 689 00  
Fax: 02 01 / 977 689 20  
Mail: malte.theuerkauf@dialogmesse.de

### b2d Ruhrgebiet

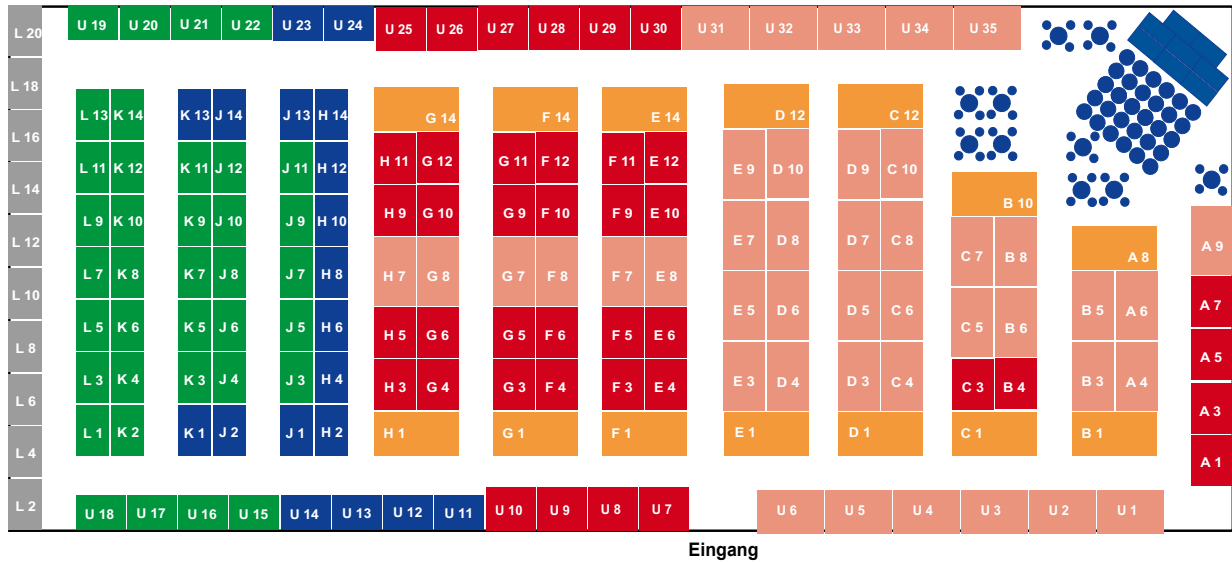
VELTINS-Arena -  
Arena-Innenraum

#### Öffnungszeiten:

30. Juni 2010: 12:00 - 19:00 Uhr  
01. Juli 2010: 10:00 - 16:00 Uhr

mehr als 230 Aussteller  
mehr als 2.800 Entscheider, Fach- und Führungskräfte

**Rekord-Aussteller-Beteiligung, Rekord-Besucherzahl, ...**



Die b2d Region Köln war schon in 2009 ein ganz besonderer Standort. Mit mehr als 120 Ausstellern war der Innenraum der LANXESS arena prall gefüllt. Die hervorragende Zusammenarbeit mit unseren örtlichen Partnern sorgte für eine Rekord-Gästekzahl von mehr als 1.400 Unternehmern, Entscheidern, Fach- und Führungskräften. Und so erklärte sich auch die noch niemals zuvor erreichte Rekord-Zufriedenheit bei den Ausstellern: Sagenhafte 91%. Wir fühlen uns im Interesse unserer Aussteller, aber auch aus eigener Überzeugung, sehr verbunden mit unseren Partnern:

- Stadt Köln, Amt für Wirtschaftsförderung
- IHK zu Köln
- Arena Management der LANXESS arena
- World Trade Center Köln
- XING Regionalgruppe Köln
- und weiteren Institutionen und Wirtschaftsverbänden sowie unseren Medienpartnern.

**Kontakte, Anfragen, Buchungen:**

b2d Deutschland:  
Fon: 05 31 / 580 49-14  
Fax: 05 31 / 580 49-20  
Mail: rebecca.jeske@dialogmesse.de

**b2d Köln**

**LANXESS arena - Innenraum**

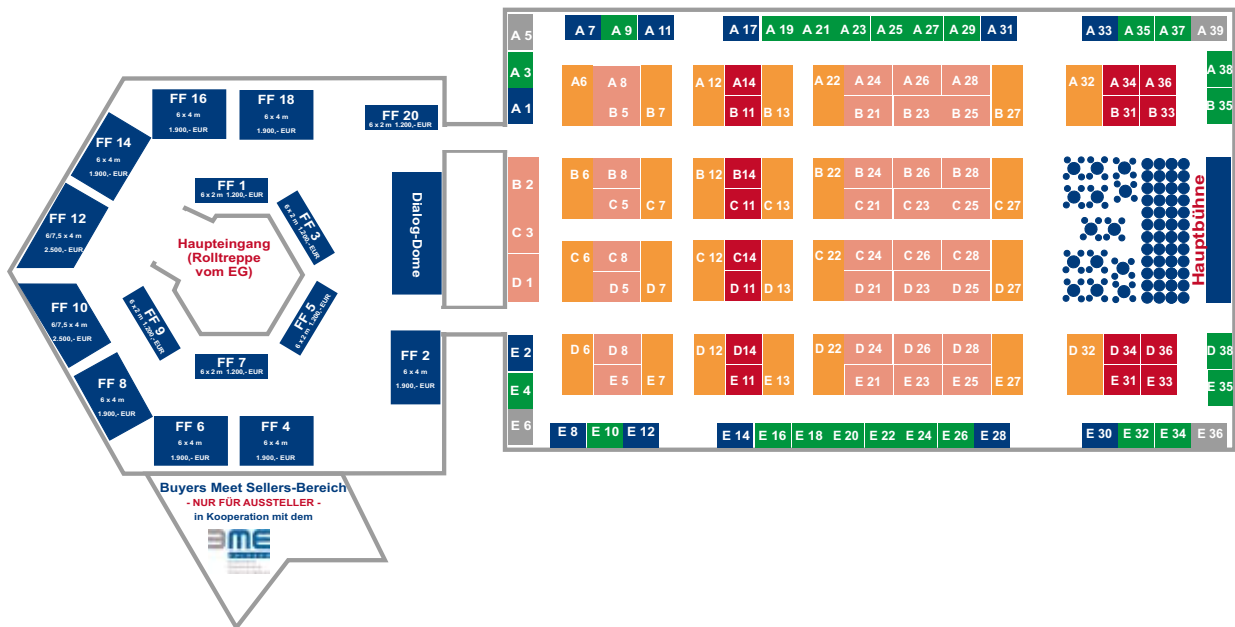
Öffnungszeiten:

8. September 2010: 12:00 - 19:00 Uhr  
9. September 2010: 10:00 - 16:00 Uhr

mehr als 120 Aussteller  
mehr als 1.400 Entscheider, Fach- und Führungskräfte

# b2d Region Düsseldorf - 17. bis 18. November 2010

## b2d Region Düsseldorf konzentriert im CCD – für mehr Qualität!



Mit dem Ziel, Ihnen als unseren Ausstellern noch mehr Inhalt, mehr Qualität und mehr Service zu bieten, hat die b2d seine Standorte optimiert und konzentriert sich von diesem Jahr an auf Landeshauptstädte und Metropolregionen.

Dabei ist uns der Entschluss, die b2d Rheinland/Rhein-Kreis Neuss aufzugeben, sehr schwer gefallen. Gleichwohl profitieren unsere Aussteller von der Zusammenlegung beider b2d's in jedem Falle. Sie gewinnen Zeit, sparen wertvolle Investitionsmittel und sichern sich gleichsam die lokale Präsenz in der Region Düsseldorf.

Der, im Jahr 2009 erreichte Rekord von mehr als 130 Ausstellern, im Sportforum Kaarst-Büttgen ist die Messlatte, für die das b2d-Team zum Nutzen und zum Gewinn seiner Aussteller ins Rennen geht.

### Kontakte, Anfragen, Buchungen:

Büro Düsseldorf:  
 Fon: 02 11 / 311 66 10  
 Fax: 02 11 / 311 66150  
 Mail: [u.lueckenbach@dialogmesse.de](mailto:u.lueckenbach@dialogmesse.de)

## b2d Region Düsseldorf

### CCD Stadthalle

#### Öffnungszeiten:

17. November 2010: 12:00 - 19:00 Uhr  
 18. November 2010: 10:00 - 16:00 Uhr

mehr als 130 Aussteller  
 mehr als 1.000 Entscheider, Fach- und Führungskräfte

## Ja, wir haben Interesse!

Bitte nehmen Sie Kontakt zu uns auf. Wir interessieren uns für die von uns angekreuzten b2d Termine 2010:




<input type="checkbox"/>	b2d Lausitz in Cottbus	10. - 11. März 2010	Messe Cottbus
<input type="checkbox"/>	b2d Region München	18. - 19. März 2010	M,O,C, Halle 2
<input type="checkbox"/>	b2d Nordgate in der Metropolregion Hamburg	05. - 06. Mai 2010	TriBühne Norderstedt
<input type="checkbox"/>	b2d BusinessLife in der Metropolregion Bremen/Oldenburg	02. - 03. Juni 2010	Messe Bremen, Halle 4
<input type="checkbox"/>	b2d Region Landeshauptstadt Potsdam	09. - 10. Juni 2010	METROPOLIS Halle
<input type="checkbox"/>	b2d Stuttgart	16. - 17. Juni 2010	Hanns-Martin-Schleyer-Halle
<input type="checkbox"/>	b2d Niederrhein in Rheinberg	23. - 24. Juni 2010	Messe Niederrhein
<input type="checkbox"/>	b2d Ruhrgebiet	30. Juni - 01. Juli 2010	VELTINS-Arena Gelsenkirchen
<input type="checkbox"/>	b2d Hannover	01. - 02. September 2010	Hannover Congress Centrum
<input type="checkbox"/>	b2d Region Köln	08. - 09. September 2010	LANXESS arena ehm. Kölnarena
<input type="checkbox"/>	b2d HanseBelt in Lübeck	15. - 16. September 2010	MUK (Musik- und Kongresshalle)
<input type="checkbox"/>	b2d Metropolregion Nürnberg	13. - 14. Oktober 2010	Arena Nürnberger Versicherung
<input type="checkbox"/>	b2d Berlin	27. - 28. Oktober 2010	Velodrom
<input type="checkbox"/>	b2d Region Rhein-Main	10. - 11. November 2010	Rhein-Main-Halle Wiesbaden
<input type="checkbox"/>	b2d Region Düsseldorf	17. - 18. November 2010	CCD Congress Centrum Düsseldorf

## Messestände

### IHR PREMIUMSTAND:

inkl. Rück-/Seitenwand, Tresen, Teppich, 220-V-Strom, Standtiefe: 2,50 m

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





	Breite 3 m: 1.290,- Euro
	Breite 4 m: 1.590,- Euro
	Breite 5 m: 1.990,- Euro



### IHR MEDIUMSTAND:

inkl. 1 Präsentationstafel (1,50 m x 1,80 m), Tisch und 3 Stühle, Teppich, 220-V-Strom, Maße: 2 m x 3 m (T x B)

Bodenständiger Aufbau ohne Messwände in offener Stand-zu-Stand-Atmosphäre. Poster und Plakate können mit Pins an der Präsentationstafel befestigt werden. Für Rahmen oder Exponate können Haken genutzt werden.

	Basis-Lage:	590,-
	Existenzgründer:	400,-
	Mittel-Lage:	790,-
	Eingangsbereich:	890,-



Alle Preise zzgl. gesetzlicher MWSt. und vorbehaltlich der Verfügbarkeit.

**JA**, ich habe Interesse und möchte mehr erfahren. Bitte rufen Sie mich an!

Firma

Ansprechpartner

Straße

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail

### DIREKT & SCHNELL:

b2d Deutschland  
Fon: 05 31 / 5 80 49-0  
Fax: 05 31 / 5 80 49-20

www.dialogmesse.de  
team@dialogmesse.de

