



Sehr geehrte Aussteller/Innen,
sehr geehrte Besucher/Innen,

die bedeutendste B2B-Messe im Norden, die wirtschaftNORDGATE, lockte in ihrer dritten Auflage am 12. und 13. März mehr als 1.600 Fachbesucher in die Neumünsteraner Holstenhallen – ein neuer Rekord. Bei bestem Frühlingwetter brachte die zweitägige Veranstaltung erneut Entscheider und Unternehmer u. a. aus Schleswig-Holstein, Hamburg und Niedersachsen zusammen und lieferte die Basis für einen idealen Start in das neue Geschäftsjahr.

Viele Aussteller und wir als Veranstalter zogen eine durchweg positive Bilanz am Ende der beiden Messtage und fühlen uns bestärkt, dass „Qualität vor Quantität“ geht. Nachdem wir in den vergangenen Jahren Aussteller- und Besucherzahlen stetig steigern, das Rahmenprogramm inhaltlich fortentwickeln und die Akzeptanz der Messe in Unternehmen und Politik festigen konnten, werden wir 2015 einen Schritt vollziehen, der weiteres Wachstum ermöglichen wird:
Aus „wirtschaftNORDGATE“ wird „fair4business“

Zusammen mit der Städtekooperation NORDGATE wurde eine starke Messe auf die Beine gestellt, hierfür danken wir dem NORDGATE und freuen uns über die weitere Begleitung des Projektes als Aussteller und Messepartner.

Wenn wir am 11. und 12. März 2015 in die vierte Runde gehen, erwarten Sie wieder über „Dialog - Business - Kontakte“ und einige vielversprechende Neuerungen. Über Ihre erneute oder erstmalige Teilnahme würden wir uns sehr freuen und hoffen daher, Sie im kommenden Jahr in den Neumünsteraner Holstenhallen als Aussteller begrüßen zu dürfen.

Ralf Waltereit
Mit freundlichem Gruß
Ralf Waltereit
Projektleitung



FAIR4 BUSINESS

DIALOG BUSINESS KONTAKTE

DIE FAIR4BUSINESS ...

... ist die bedeutendste branchenübergreifende B2B-Messe im Norden. Die Veranstaltung dient regionalen Unternehmen dazu, ihr Potential darzustellen und somit den Norden als Wirtschaftsstandort zu stärken. Die Messe genießt Bekanntheit über den Norden hinaus. Aussteller und Besucher kommen aus ganz Norddeutschland.



DAS SAGEN UNSERE AUSSTELLER ...

„Guten Morgen liebes Fabrik10 Team, wir werden auch 2015 dabei sein. Unser Fazit zur letzten Messe (2014):

Viel besser als erwartet - mit vielen Fragen zu unserem präsentierten Thema AugmentedReality und neuen Kontakten.

Es hat uns richtig Spaß gemacht!“

Artur Hirzel,
Geschäftsführer ide stampe GmbH

„Es war eine tolle Messe, die uns neben interessanten Kontakten auch sehr viel Spass gebracht hat!
Nächstes Jahr gern wieder.“

Katharina Kuhnert, Geschäftsführerin
Spiegelblank GmbH & Co. KG



MESSETHEMEN

AUSSTELLER SIND UNTERNEHMENSBEZOGENE ZULIEFERER UND DIENSTLEISTER AUS FOLGENDEN BRANCHEN:

- ▶ Industrie ▶ Handwerk ▶ Energie- und Umwelttechnik ▶ Marketing & Event ▶ Logistik ▶ Facilitymanagement ▶ Flottenmanagement ▶ Finanzierung ▶ Fördermittelberatung ▶ Übersetzung ▶ Interkulturelles Training ▶ IT und EDV ▶ Arbeitsvermittlung ▶ Personalentwicklung und Fortbildung ▶ Rechts-, Steuer- & Unternehmensberatung ▶ Verkaufstraining und Absatzförderung ▶ Miet- und Leasingdienste ▶ Gewerbeimmobilien ▶ Gebäudereinigung ▶ Betriebliches Gesundheitsmanagement ▶ Versicherungen ▶ Personen- & Nutzfahrzeuge, Elektromobilität ▶ Tagungshotels ▶ Energieversorger ▶ Fachverlage ▶ Wirtschaftsförderer ▶ und weitere ...

STARKE LEISTUNGEN ZU GÜNSTIGEN KONDITIONEN

Eine Standfläche von z. B. 6 qm kostet nur EURO 856,00 Netto.

IM STANDFLÄCHENPAKET ENTHALTEN:

- Anthrazitfarbener Teppich
- Rück- und Seitenwände (1m weniger als Standtiefe)
- Standreinigung
- Abfallentsorgung
- Nächtliche Hallenbewachung
- Ausstellerabend und -frühstück
- Werbepuschale

Gerne erstellen wir für Sie Ihr individuelles Angebot!



HALLENPLAN



VERMARKTUNGS- & EINLADUNGSMANAGEMENT

(ebenfalls im Preis enthalten)

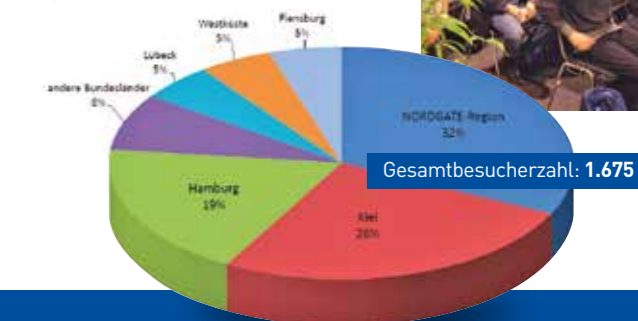
Das Einladungsmanagement ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor einer B2B-Messe. Wir setzen auf ein mehrstufiges Vermarktungskonzept aus Werbemaßnahmen und personalisierten Einladungen:

- ▶ Zielgruppenorientierte Einladungen durch den Messeveranstalter, Netzwerkpartner und Aussteller
- ▶ Direkte Einladung von Unternehmern, Entscheidern, Marketing-Verantwortlichen, Führungskräften und Einkäufern
- ▶ Nutzung von Social networks für Bewerbung und Einladung der Zielgruppen
- ▶ Anzeigenschaltung in ausgewählten Printmedien
- ▶ Messe-App
- ▶ Landing-Page
- ▶ Personalisierte Freikarten für Aussteller (auf Wunsch gegen Aufpreis)

TREFFEN SIE FACHBESUCHER



HERKUNFT DER BESUCHER 2014 NACH PLZ-GEBIETEN:



BESUCHER

... sind Entscheider, das heißt Unternehmer, Geschäftsführer, Einkäufer, Abteilungsleiter, aber auch unternehmerisch orientierte Personen, die neue aktive und kreative Geschäftspartner in der Region kennenlernen möchten, Kontakte und Netzwerke zur Entwicklung neuer Ideen und Kooperationen nutzen wollen und die sich über Existenzgründung, Weiterbildung, Karriere- und Berufschancen informieren möchten.



ZIELE DER MESSE UND NUTZEN AUSSTELLER

- ▶ Knüpfen Sie branchenübergreifende Kontakte
- ▶ Hohe Kontaktfrequenz mit aufgeschlossenen Fachbesuchern
- ▶ Positives Geschäfts- und Gesprächsklima
- ▶ Mitgestaltung der Foren mit Fachreferaten und Beiträgen
- ▶ Werbemöglichkeiten schon im Vorfeld der Veranstaltung
- ▶ Imagewerbung und wahrgenommene Präsenz
- ▶ Nehmen Sie Einblick in aktuelle Trends
- ▶ Networking live beim kostenlosen Ausstellerabend