
Presseinformation zur b2d BUSINESS TO DIALOG Berlin 2009

Nr. 1/2009

26. Juni 2009

Stichwort: Messevorbereitung

Mittelstandsmesse b2d BUSINESS TO DIALOG erneut im Velodrom

Große Nachfrage von Seiten der regionalen Wirtschaft – Erste Stände vergeben

Berlin. Wenn am 18. und 19. November 2009 die b2d, Deutschlands größte branchenübergreifende Dialogmesse für den regionalen Mittelstand, ihre Tore in Berlin öffnet, werden unter der Schirmherrschaft von Harald Wolf, Bürgermeister und Senator für Wirtschaft, Technologie und Frauen, bereits zum fünften Mal Entscheider aus Industrie, Handwerk, produzierendem Gewerbe, öffentlichen Institutionen und Dienstleistungsunternehmen, die Messe nutzen, um bestehende Kunden- und Lieferantenbeziehungen auszubauen und neue zu knüpfen.

Die Mittelstandsmesse b2d BUSINESS TO DIALOG findet deutschlandweit an fünfzehn Standorten statt. „Wir sind ein Instrument der regionalen Wirtschaftsförderung“, beschreibt Manfred B. Geisler, Inhaber der Unternehmensberatung MAEX & COM. und Veranstalter der b2d Berlin, die Bedeutung der Messe. Auch in der Hauptstadt kooperiere man daher mit den Wirtschaftsförderungen der Bezirke, mit Berlin Partner GmbH, mit dem Marketingclub Berlin e.V. und mit Wirtschaftsverbänden der Region. Die Veranstalter planen in diesem Jahr mit mehr als 160 Ausstellern und erwarten rund 2.000 Fachbesucher an den beiden Messtagen.

„Überall dort, wo mit Kompetenz und Leidenschaft auf Unternehmerseite wie auch auf Seiten der Kommunen der Dialog und das Beziehungsmanagement aufgebaut und gepflegt werden, steigen Umsatz und Beschäftigung in den Regionen.“ Zu diesem Ergebnis kommt eine Analyse der Unternehmensberatung MAEX & COM. Oberstes Ziel der Vernetzung sei es daher, die Wertschöpfungskette in der Region zu halten und auszubauen. Die positive Resonanz im Mittelstand spräche für das Messeangebot. Die Veranstalter legen dabei Wert auf einen gesunden Branchenmix der ausstellenden Unternehmen aus den Bereichen Handwerk, Handel, Dienstleistung, Banken, Beratungsunternehmen, Werbung und Medien.

Die b2d ist von Lübeck bis München und von Köln bis Berlin flächendeckend als Deutschlands größte, branchenübergreifende Messe für den regionalen Mittelstand vertreten. „Das Ziel ist die Vernetzung der Unternehmen, um im regionalen Umfeld Geschäfte anzubahnen. Die Messe richtet sich also nicht an Verbraucher sondern vielmehr an Entscheider mittelständischer Firmen“, so Andrea Preuss, Koordinatoren der Ausstellerbetreuung in Berlin. Informationen rund um die b2d Berlin 2009 gibt es nicht nur im Internet auf der Seite: www.maexandcom.de, sondern auch auf einer der zahlreichen Informations-

veranstaltungen, die in den kommenden Wochen von den Veranstaltern in Berlin abgehalten werden. Orte und Termine können unter Tel.: 030/4471 8314 erfragt werden.

Einkäufergespräche „Buyers meet Sellers“ ein Vorteil nur für Aussteller

Die Branchenvielfalt, die Qualität der Besucher oder auch die kostengünstige, regionale Ausrichtung sind die Vorteile und der Garant für eine erfolgreiche Messebeteiligung. „Unser besonderes Augenmerk gilt jedoch den Einkäufergesprächen zwischen Ausstellern und Einkäufern von Großunternehmen aus der Region“, so Andrea Preuss. Dieser Service wird in Zusammenarbeit mit dem Bundesverband Einkauf und Logistik (BME) exklusiv den Ausstellern der b2d zur Verfügung gestellt. „Wer hier zu einem Gespräch geladen wird, kann sich auf den nächsten Großauftrag schon freuen“, weiß Preuss zu berichten.

Senator Harald Wolf erneut Schirmherr der b2d

Der Mittelstand ist auch in der Hauptstadtregion ein bedeutender Faktor für die Entwicklung des Standortes. Bereits im letzten Jahr betonte Senator Harald Wolf: „Kleine und mittlere Unternehmen stehen -neben den großen- im Fokus unserer Wirtschaftspolitik. Es ist eines unserer zentralen Ziele, die standort-spezifischen Rahmenbedingungen für diese Unternehmen zu stabilisieren und zu verbessern. Hier leistet die Dialogmesse b2d BUSINESS TO DIALOG, die sich in den letzten Jahren auch in der Hauptstadtregion zu einem kommunikativ wichtigen Faktor für den regionalen Mittelstand entwickelt hat, einen wertvollen Beitrag zur Stärkung der regionalen Wertschöpfungsketten.“

Im Rahmenprogramm Themen die den Mittelstand bewegen

Neben dem reinen Messegeschäft wird die b2d auch in diesem Jahr wieder von einem attraktiven Vortrags- und Diskussionsprogramm begleitet.

Einen besonderen Höhepunkt für Aussteller und geladene Gäste planen die Veranstalter mit der Business Gala am ersten Messeabend. Prominente Gäste aus Sport und Wirtschaft diskutieren zu dem Thema: „Marketing im Sport und Marketing mit dem Sport“. Der zweite Messetag eröffnet traditionell mit einem Business Breakfast und einer Podiumsdiskussion, die durch den Kooperationspartner Berlin Partner gestaltet wird. An beiden Messetagen haben darüber hinaus die Aussteller die Möglichkeit, ihre Firmen im Dialog-Dome zu präsentieren.

Daten und Fakten zur b2d BUSINESS TO DIALOG Berlin 2009

Öffnungszeiten: Mittwoch, 18. November 2009 – 12.00 bis 19.00 Uhr
anschließend Abendveranstaltung für geladene Gäste
Donnerstag, 19. November 2009 – 10.00 bis 16.00 Uhr

Ort: Velodrom
Paul-Heyse-Straße 26, 10407 Berlin

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

Die „b2d BUSINESS TO DIALOG“ ist geöffnet für Geschäftsführer, Einkäufer, Entscheider, Fach- und Führungskräfte sowie kaufmännisches Personal. Endverbraucher haben keinen Zutritt.

Eintritt: 14,- € pro Tag / 19,- € für das 2-Tages-Ticket,
für geladene Fachbesucher ist der Eintritt frei.

Die Messe wird u.a. begleitet und unterstützt von folgenden Institutionen:

- **Berlin Partner GmbH**
- **Wirtschaftsförderer der Berliner Bezirke**
- **Marketingclub Berlin e.V.**
- **Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik (BME)**
- **Messe Berlin GmbH – IT Profits**

Hinweis für die Redaktion:

Ansprechpartner für die Presse: MAEX & COM., Tel.: 030/4471 8314,
b2d@maexandcom.de