

Bewust Bouwen



maandag 4 februari t/m zaterdag 9 februari
Jaarbeurs Utrecht www.bouwbeurs.nl



Bewust Bouwen

Bewust bouwen is de gebruiker centraal stellen.

Bouwen op de juiste locatie, duurzaam, innovatief en ambitieus. Inspelen op de toekomst.

De Internationale BouwBeurs is uw startpunt.

In de huidige markt draait het om meer dan alleen het aanbieden van degelijke producten en diensten. Succesvolle bedrijven nemen de eindgebruiker serieus, komen de bouwer tegemoet met slimme en efficiënte bouwconcepten en houden rekening met de eisen die de maatschappij stelt.

Hoe laat u zien waar u voor staat? Hoe onderscheidt u zich van de concurrentie? De Internationale BouwBeurs 2013 biedt u het podium om opdrachtgevers, voorschrijvers en bouwers te ontmoeten. Hier toont u wat u de markt te bieden heeft. Wilt u bewust bouwen aan uw succes, nu en in de toekomst? De Internationale BouwBeurs is uw startpunt.

Op zoek naar meer
klanten?

Schrijf snel in voor de
BouwBeurs

BouwBeurs 2011 Resultaten

• Aantal bezoekers	105.827
• Bezoekerscijfer	7,3
• Beslissingsbevoegdheid	68%
• Aantal exposanten	811
• Netto beursoppervlakte	45.468 m ²
• Expositancijfer	7,4
• Oordeel zakelijk resultaat exposanten	92% positief



Bezoekers Profiel

Wie ontmoet u op de BouwBeurs?

De bezoekers van de BouwBeurs vormen een afspiegeling van de gehele bouwkolom.

De verschillende sectoren binnen de bouw zijn als volgt vertegenwoordigd*:

• Aannemersbedrijf	23%
• Woningcorporatie en projectontwikkeling	7%
• Klussenbedrijf en ZZP'er	7%
• Architectenbureau	6%
• Afbouwbedrijf	5%
• Groothandel in hout en bouw materiaal	5%
• Technisch ontwerp- en adviesbureau	5%
• Overheid	3%

Dynamiek beurs geeft branche frisse start

Elke twee jaar is de Internationale BouwBeurs de plaats waar de bouwtoelevering met gepaste trots nieuwe technieken en materialen toont. Alle belangrijke partners uit de bouw ontmoeten elkaar en kijken elkaar in de ogen. Zo ontstaan bijzondere samenwerkingen en nieuwe contracten. De dynamiek van de beurs geeft de hele branche een frisse start.

Maarten van Hezik,
Voorzitter Adviescommissie Internationale BouwBeurs

Breed bereik

Wij zien op de BouwBeurs vooral nieuwe klanten, dat is voor ons het meest interessant. We komen graag iedere editie terug in Utrecht omdat hier zo'n breed publiek komt: van architecten tot de bouwvakkers zelf. Die willen we allemaal bereiken.

Louis Bonnemaïjers en Boudewijn Kramer,
adviseurs Oostwoud International



Zij zijn geïnteresseerd in*:

• Afbouw, renovatie en onderhoud	46%
• Bouwconstructies, hout en bouwmaterialen	31%
• Gereedschappen en bevestigingsmaterialen	20%
• Bouw & veiligheid	20%
• Daksystemen, isolatie en bakstenen	19%
• Gevelsystemen en gevelementen	18%
• Hang- en sluitwerk	18%
• Bouwmachines en -materieel	17%
• Bouw & ICT	14%
• Informatie en kennisoverdracht	14%
• Installaties, sanitair en projectkeukens	13%

Zoveel mogelijk kwalitatieve klanten

Ons doel voor deelname aan de Internationale BouwBeurs is om zo veel mogelijk kwalitatieve klanten binnen te halen. We hebben vooraf zeer uitgebreid campagne gevoerd voor IsoBouw. We willen met ons bedrijf een stempel drukken op de BouwBeurs. Tijdens de beurs waren we continu met de pers in gesprek en onderdeel van het Cobouw nieuws en dan gaat het balletje snel rollen.

Geoffrey van Gerven, communicatiemanager IsoBouw

* Op basis van de resultaten van Internationale BouwBeurs 2011. In 2011 bezochten 105.827 personen de beurs.

Beurs Deelname

Er zijn verschillende redenen om deel te nemen aan een beurs. Maar belangrijk is om van tevoren te bepalen wat u precies met uw deelname wilt bereiken. Leads genereren? Relatiebeheer? Naamsbekendheid? Bepaal eerst uw doelstelling.

Kies uw locatie

Als u uw doelstelling heeft bepaald en weet hoe groot u op de beurs wilt staan, kies dan de juiste stand locatie met de Floormanager, de online beursplattegrond op www.bouwbeurs.nl/plattegrond. U kunt zelf aangeven waar u wilt staan. U ziet ook welke locaties zijn gereserveerd door uw collega's.

Standbouw

Om u zorg uit handen te nemen bieden we twee complete standbouwpakketten aan: Compact en Ideaal. Het **Comfortpakket Compact** is een volledig ingerichte systeembouwstand, inclusief meubilair. Het **Comfortpakket Ideaal** is een houtbouwstand met een zeer verzorgde uitstraling.

Meer informatie op www.bouwbeurs.nl/standbouw.
Let op: standruimte <21 m² wordt alleen aangeboden in combinatie met een Comfortpakket.

Tarieven

Specificaties van de tarieven, kortingen en toeslagen, de inhoud van het basispakket en de mogelijkheden van standbouw vindt u in de de toelichting op het inschrijfformulier of op www.bouwbeurs.nl/tarieven.

Wilt u
deelnemen?

Zie de achterzijde voor
**persoonlijk
advies**



Zet uw beursdoelstellingen kracht bij

Wilt u optimaal rendement halen uit uw beursdeelname? Combineer dan uw standruimte met extra exposure-mogelijkheden. In de catalogus, op de beursvloer of op de website. Zo creëert u een veelvoud aan contactmomenten met uw doelgroep.
Meer weten? Zie www.bouwbeurs.nl/promotie

BouwHuis 2013: Podium voor Bewust Bouwen

Het BouwHuis is het podium voor debatten, prijsuitreikingen, lezingen en architectensessies. Het staat open voor de veeleisende exposant die met inhoudelijke activiteiten zijn doelgroep wil bereiken. Bent u zo'n exposant en wilt u uw naam, uw producten of materialen verbinden aan het BouwHuis? We gaan graag met u in gesprek over de uitgebreide mogelijkheden.

Contact via Maciek Piasecki:
E m.piasecki@sdu.nl, T 06-16858030
Het BouwHuis is een gezamenlijk initiatief van VNU Exhibitions en SDU Uitgevers.

de Architect

Cobouw



Nederlandse Bouw Documentatie
Vinden, Vergelijken, Informatie aanvragen

VNU Exhibitions Voordelen

Deelname aan een beurs moet leiden tot rendement in de vorm van leads. We drukken de opbrengst het liefst uit in het aantal waardevolle salescontacten. Uitgangspunt is dat u zelf uw beurs succes voor een belangrijk deel afdwingt. VNU Exhibitions heeft daarvoor een compleet programma met instrumenten ontwikkeld.

Klantenportaal

Via een handig dashboard, het Klantenportaal, heeft u direct inzicht in de resultaten van uw eigen marketinginspanning in relatie tot die van het gemiddelde van de exposanten.

Gratis uitnodigingen

VNU Exhibitions helpt u op weg met het persoonlijk uitnodigen van uw relaties. U kunt kiezen tussen de gebruiksvriendelijke digitale relatiekaart en de bekende gedrukte relatiekaart, die u gratis kunt bestellen.

NIEUW

Expo Match voor directe match met bezoekers!

Naast een uitgebreide catalogusfunctie koppelt Expo Match het online catalogusprofiel van de exposant actief aan de interessekenmerken die de bezoeker invult tijdens de voorregistratie. De matchmaking module presenteert iedere bezoeker een lijst van relevante exposanten, die kan worden verfijnd tot een gepersonaliseerde bezoeklijst.

Uw voordelen:

- Meer mogelijkheden met het catalogusprofiel: uploaden van foto's, brochures, filmpjes, persberichten, noviteitenomschrijvingen en meer
- Actieve matchmakingmodule
- 24/7 ziet u online wie uw catalogusprofiel bezocht heeft
- U kunt uw catalogusprofiel op ieder tijdstip online aanpassen en uitbreiden
- Expo Match werkt direct vanaf het moment dat u uw catalogusprofiel invult
- Verbeterde vindbaarheid van het catalogusprofiel in zoekmachines
- Uitgebreide statistieken over het bezoek van uw online bedrijfsprofiel



Wie bezoekt uw stand

Iedere bezoeker van de Internationale BouwBeurs is verplicht zich te registreren en bezoekt de beurs met een persoonlijke badge. Met de badgereader weet u wie er op uw stand is geweest en meet u het resultaat van uw deelname. Opvolging na beurs wordt eenvoudig met een badgereader op uw stand.

Wij weten exact wie er op onze stand is geweest

Waar ik erg over te spreken ben is het bezoekregistratiesysteem van Marvel. De organisatie is daarmee uniek. Er komt niemand binnen zonder badge en wij weten precies wie er op onze stand is geweest. Een perfect systeem.'

Peter van Veen, directeur van Comelit

Honger naar Business

Op www.hongernaarbusiness.nl vindt u alle informatie om uw beursdeelname tot een doorslaand succes te maken!

Bereik de bouw- en installatiebranche

De bouw- en installatieplatforms van VNU Exhibitions Europe zijn een begrip binnen de Benelux. Gezamenlijk bedienen de verschillende titels van de beurzen, online vakbeurzen en Summits de hele bouwketen. Deze synergie vertaalt zich in meer rendement voor u. Bekijk www.bouweninstallatiebeurzen.nl.

Praktische informatie

Data & tijden

Internationale BouwBeurs 2013

Maandag 4 t/m vrijdag 8 februari: 9.30 tot 17.30 uur

Zaterdag 9 februari: 9.30 tot 16.00 uur

Locatie

Jaarbeurs Utrecht, hallen 1 t/m 4 en 7 t/m 12

Gelijktijdig met

Bouw & ICT www.bouw-en-ict.nl

Material Xperience www.materialxperience.nl

Adviescommissie

De Internationale BouwBeurs wordt georganiseerd door VNU Exhibitions Europe, bijgestaan door een breed samengestelde adviescommissie.

Maarten van Hezik (voorzitter)

Algemeen directeur, Stichting STABU

Vertegenwoordigt de sector Informatie en Kennisoverdracht

André Homma

Business Line Director, Axia

Vertegenwoordigt de sector Hang- en Sluitwerk

Bert Lieverse

Directeur VMRG (Vereniging Metalen Ramen en Gevelbranche)

Vertegenwoordigt de sector Gevelsystemen en -elementen

Cees Woortman

Directeur/secretaris, Vebidak

(Vereniging Dakbedekkingsbranche Nederland)

Vertegenwoordigt de sector Daksystemen, Isolatie en Bakstenen

Herman van Breemen

Directeur, Van Voorden

Vertegenwoordigt de sector Gereedschappen, Bevestigingsmaterialen en Bedrijfskleding

Martin Koppenhol

Manager Communicatie & PR, VBI Verkoop Maatschappij

Vertegenwoordigt de sector Bouwconstructies, Hout en Bouwmaterialen

Paul Jas

Marketing- en innovatiemanager, Holonite

Vertegenwoordigt de sector Afbouw, Renovatie en Onderhoud

Peter Hecker

Secretaris VSB (Vereniging van Steiger-,

Hoogwerk- en Betonbekistingbedrijven)

Vertegenwoordigt de sector Bouwmachines, -materieel en bedrijfswagens

Rob van Groningen

Algemeen directeur, Knauf

Vertegenwoordigt de sector Afbouw, Renovatie en Onderhoud



Oene La Gro, Sandra Vendel, Dave Refoeloe, Liesbeth von Nordheim, Martijn Carlier

Persoonlijk advies

Contactgegevens

Voor al uw vragen over deelname en promotiemogelijkheden neemt u contact op met onze **Sales & Accountmanagers**:

Dave Refoeloe

E dave.refoeloe@vnuexhibitions.com

T 030 – 295 2903

Liesbeth von Nordheim

E liesbeth.von.nordheim@vnuexhibitions.com

T 030 – 295 2745

Oene La Gro

E oene.la.gro@vnuexhibitions.com

T 030 – 295 2764

Projectmanager

Martijn Carlier

E martijn.carlier@vnuexhibitions.com

T 030 – 295 2785

Projectcoördinator

Sandra Vendel

E sandra.vendel@vnuexhibitions.com

T 030 – 295 2785

Het projectteam is tevens per fax te bereiken op:
030 – 295 2803

Op de website ziet u welke Sales & Accountmanager uw contactpersoon is op basis van de halindeling. Indien u praktische informatie wilt als deelnemer, neem dan contact op met de Exposantentelefoon via: 030 - 295 2999.