



Hier machen Sie Boden gut:
Beim Branchentreff für das Objektgeschäft!

contractworld

Hannover
14–17 Jan. 2012
congress
exhibition
for architecture
and interior design

contractworld.com



Sehr geehrte Damen und Herren,

sichern Sie sich neue Erfolgsaussichten im Objektgeschäft – planen Sie jetzt schon den wichtigsten Branchentermin 2012 ein: die contractworld vom 14.–17. Januar in Hannover!

2012 steht das Thema Networking und Kontaktpflege noch stärker im Mittelpunkt. Damit bringt Sie das Konzept der contractworld, bestehend aus Ausstellungsbereich, Kongress und Architektenführungen, noch näher an die Entscheider und zu erfolgreichen Geschäftsabschlüssen.

Wir freuen uns auf erfolgreiche vier Tage – und auf Sie!

Ihre Susanne Klaproth

Susanne Klaproth

Die contractworld: Bühne für Ihr Objektgeschäft

Hier trifft sich die Branche

Wer im Objektgeschäft tätig ist und innovative Lösungen für die Bodengestaltung sucht, besucht die contractworld 2012 in Hannover. Sie ist der Branchentreffpunkt des Jahres: Vom Architekten bis zum Innenarchitekten, vom Planer bis zum Bauherrn sind alle Entscheider da, um sich über Bodenbeläge, Trends und neue Materialien für das Objektgeschäft zu informieren.

Gute Gründe für Ihre Teilnahme an der contractworld 2012

Überzeugendes Konzept

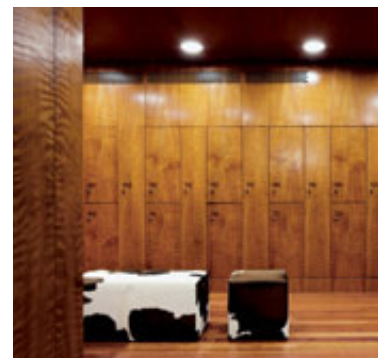
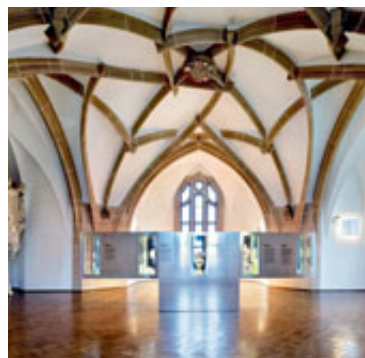
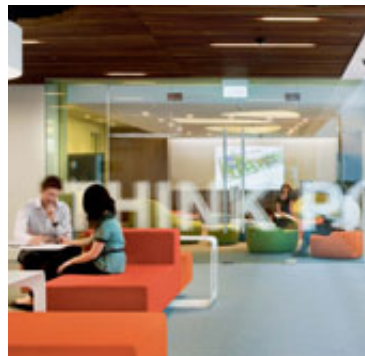
Das überarbeitete Konzept mit komprimierter Information und Produktpräsentation, Vorträgen und Diskussionsrunden lockt zahlreiche Fachbesucher an Ihren Stand.

Optimale Platzierung

Die contractworld hat ihren – ab sofort noch attraktiver gelegenen – Stammsitz im Rahmen der DOMOTEX, der weltgrößten Leitmesse für Teppiche und Bodenbeläge mit 40.000 Fachbesuchern: Das ideale Umfeld, um Ihre Produkte, Angebote und Visionen für das Objektgeschäft zu präsentieren.

Effektive Kontaktbörse

Das Hauptaugenmerk der contractworld liegt auf dem großzügigen Ausstellungsbereich für alle wichtigen Bodenbeläge im Objektbereich, den gezielten Führungen für Architekten sowie auf dem mit hochkarätigen Referenten besetzten Kongress. Das macht die contractworld zu einer attraktiven und wichtigen Networking-Plattform für das Objektgeschäft im Bereich Bodenbelag – ob für die Kontaktpflege oder die Gewinnung von Neukunden.



Breites Angebotsspektrum für folgende Objektbereiche:

Ob Büro- und Verwaltungsgebäude, Hotels, Restaurants oder Wellnessbereiche, Boutiquen oder Shopping-Center, Kindergärten und Schulen, Bibliotheken, Krankenhäuser, Fabriken oder Kirchen: Auf der contractworld 2012 finden Angebot und Nachfrage im Objektgeschäft zusammen.

Ihr Erfolgsprogramm: Eine Plattform, drei Schwerpunkte

Das Fachpublikum schätzt an der contractworld vor allem das engagierte Programm mit Produktpräsentationen, Architektenführungen und Kongress. Hier wird der direkte Austausch zwischen Ausstellern und Besuchern gefördert – die perfekte Basis, um neue Kontakte zu knüpfen und das Netzwerk auszubauen.

1 contractworld.exhibition: Die Ausstellungsbereiche im Überblick

Der Boden steht im Mittelpunkt. Architekten, Innenarchitekten, Planer und Bauherren werden durch Ihre Produkte und Innovationen für kreative Vielfältigkeit der Bodengestaltung begeistert.

- Textile Bodenbeläge
- Elastische Bodenbeläge und Linoleum
- Parkett und Laminatbeläge
- Naturstein/Marmor
- Keramische Fliesen
- Glas
- Gummi
- Raumakustik
- Metallbeläge
- Neue Materialien für die Architektur
- Produkte für die Objekttinneneinrichtung
- Services und Dienstleistungen



2 Architekten: Die Führungen für den direkten Kontakt

Wir bringen Ihre Zielgruppen zu Ihrem Messestand: Aufgrund der großen Nachfrage haben wir unser Angebot an den Architektouren ausgebaut. In optimierten Führungen werden die Fachbesucher gezielt über Ihr Angebot informiert und direkt zu Ihnen geführt. So können Sie vielversprechende Geschäftskontakte herstellen, internationale Besucherpotenziale und neue Geschäftsfelder erschließen.



3 contractworld.congress: Der Kongress für den fachlichen Austausch

Der Kongress ist ein anregendes Informations- und Diskussionsforum, 2011 besuchten ihn 2.500 Experten. Kompetente Vorträge, Fachkonferenzen und Diskussionsrunden mit qualifizierten Rednern.



Das Besucherfazit: Ein Muss für die Branche

Die Begeisterung der Besucher ist ein weiteres, ausschlaggebendes Argument für eine Teilnahme an der contractworld 2012. Präsentieren Sie Ihre Produkte vor einem hochinteressierten Fachpublikum, dessen überwältigende Mehrheit einen Besuch für so wichtig hält, dass sie auch ihre Kollegen hinschicken würde – und die einen Besuch 2012 schon im letzten Jahr eingeplant hat.

In einer inspirierenden Umgebung und in angenehmen Ambiente haben Sie in Hannover die Chance, ausgewählte Fachzielgruppen mit Innovationen, Konzepten, Produkten und Materialien zu überzeugen und für sich zu gewinnen – und Ihr Objektgeschäft erfolgreich auszubauen.



Überzeugend: Die Besucher-Bewertung

71% der Besucher haben sich für die Ausstellerpräsentation interessiert.

75% der Besucher planen, die nächste contractworld bestimmt oder wahrscheinlich wieder zu besuchen.

90% der Besucher würden den Besuch der contractworld Arbeitskollegen weiterempfehlen.





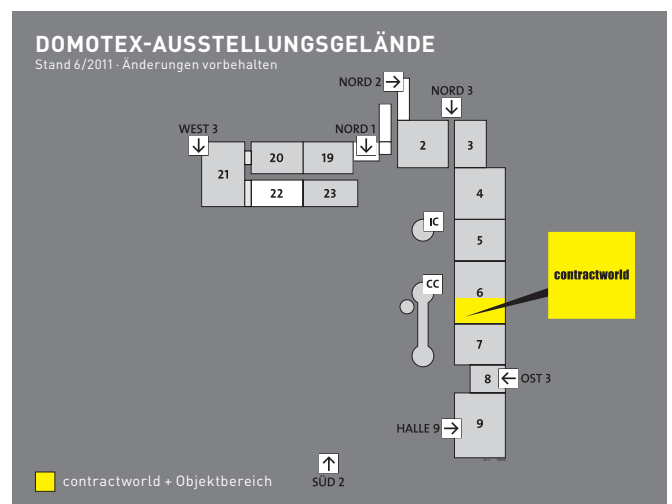
Ganz bodenständig: Services und Preise

Werbung

Die gezielten Werbemaßnahmen und Marketingaktivitäten zur contractworld sprechen Architekten, Innenarchitekten, Bauherren und Planer direkt an. Nutzen Sie die vielfältigen Möglichkeiten, um Ihre Kunden persönlich einzuladen oder auf Ihre Messebeteiligung hinzuweisen.

Öffentlichkeitsarbeit für Sie

Umfassende Presseaktivitäten und Pressekontakte zu den relevanten Fachmedien sorgen für eine hohe Aufmerksamkeit für die contractworld und somit auch für Sie. In den wichtigen Fachmedien erfolgen regelmäßige Berichterstattungen über die Aussteller, deren Produkte und Innovationen. Ergänzt wird die Öffentlichkeitsarbeit durch eine enge Zusammenarbeit mit allen wichtigen Verbänden für Architektur und Innenarchitektur aus Deutschland, Schweiz, Österreich und den Niederlanden.



Halle 6 – der neue Standort der contractworld

2012 findet die contractworld sowie der gesamte Objektbereich erstmals in Halle 6 statt. Dies schafft ein konzentriertes Produktangebot der textilen und elastischen Bodenbeläge in einem Hallenareal. Kurze Wege für den Besucher lassen mehr Zeit für Ihre Kundengespräche. Profitieren Sie von der Nähe zu weiteren attraktiven Ausstellern und Themen und erschließen Sie neue Besucherzielgruppen.

Individuelle Standgestaltung

Unser Angebot für Individualisten: Sie bezahlen nur die Grundfläche und gestalten Ihren Messeauftritt ganz nach Ihren eigenen Vorstellungen.

Grundmiete für 1-Jahresvertrag

Anmeldung

Reihenstand (1 Seite offen)	138,- €/m ²
Eckstand (2 Seiten offen)	144,- €/m ²
Kopfstand (3 Seiten offen)	146,- €/m ²
Blockstand (4 Seiten offen)	150,- €/m ²

Grundmiete für 2-Jahresvertrag

Anmeldung

Reihenstand (1 Seite offen)	123,- €/m ²
Eckstand (2 Seiten offen)	127,- €/m ²
Kopfstand (3 Seiten offen)	130,- €/m ²
Blockstand (4 Seiten offen)	133,- €/m ²

Für alle Mietpreise gilt:

- zuzüglich Marketingbeitrag inkl. AUMA*-Beitrag:
Hauptaussteller: 12,40 €/m²,
Mitaussteller: 300,- € pauschal
- zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer**

* AUMA: Ausstellungs- und Messeausschuss der Deutschen Wirtschaft e.V.

** Hinweis: Rechnungen an ausländische Unternehmen werden zukünftig ohne deutsche Umsatzsteuer ausgestellt. Mehr Informationen entnehmen Sie den Teilnahmebedingungen.

Effizient und einfach – Ihre Präsentation

Modulsystem und Innovations-Showcase

Die perfekte Lösung: Das Modulsystem für den Standbau inklusive verschiedener Services. Auch 2012 haben Aussteller die Möglichkeit, Basiselemente zu nutzen, die den hohen Designansprüchen eines individuellen Messestands entsprechen. Der Innovations-Showcase zeigt Ihr Produkt-Highlight im Rahmen der contractworld zusätzlich zu Ihrem individuellen Messestand. Sparen Sie sich eine aufwendige Messestandplanung und kontaktieren Sie uns telefonisch unter: **+49 511 89-32149**



Der Marketingbeitrag

Mit unserem umfassenden Marketingpaket schaffen wir zur contractworld 2012 einen deutlichen Mehrwert für Sie als Aussteller sowie für die Besucher. Es beinhaltet beliebig viele Fachbesucher-Tickets für Ihre Einladungsaktionen, umfangreiche Optionen für Marken- und Produktgruppeneinträge und ganzjährige Präsenz im Internet.

Als Aussteller können Sie Ihr Unternehmen und Ihre Produkte weitaus ausführlicher und individueller vorstellen als bisher. Der Besucher kann sich ganzjährig aktuell und detailliert über Sie, Ihre Produkte und Neuheiten informieren.

Weitere Details dazu finden Sie in den Teilnahmebedingungen und im Internet unter **www.domotex.de/de/marketingbeitrag**



Deutsche Messe
Hannover · Germany

Deutsche Messe
Messegelände
30521 Hannover
Germany

Tel. +49 511 89-0
Fax +49 511 89-32626
info@messe.de
www.messe.de

Ihre Ansprechpartner

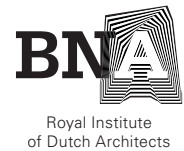


Monika Arnold
Projektreferentin
Tel. +49 511 89-31214
monika.arnold@messe.de



Dunja Türkes
Projektreferentin
Tel. +49 511 89-32149
dunja.tuerkes@messe.de

Ideelle Partner der contractworld



Im Rahmen der

DOMOTEX

contractworld

Hannover
14 – 17 Jan. 2012
congress
exhibition
for architecture
and interior design