

Marketingleistungen und Partnerpakete
46. Symposium Einkauf und Logistik 2011
09. bis 11. November 2011



Sehr geehrte Damen und Herren,

Auf dem zentralen Event des BME e.V., das „Symposium Einkauf und Logistik“, treffen branchenübergreifend einmal pro Jahr Entscheider aus Einkauf und Logistik zusammen. Rund 2.100 Teilnehmer tauschen sich jährlich in der Bundeshauptstadt über aktuelle beschaffungsspezifische Trends aus.

Neben den fachlichen Inhalten steht vor allem das Angebot des Marktes an Tools und Lösungen im Vordergrund. Über 110 Partner und Aussteller stehen für einen Experten-Austausch zur Verfügung. Das Symposium bietet eine ideale Marketing- und Präsentationsplattform, um interessierten Anbietern diese Zielgruppe als potentielle Geschäftspartner zu erschließen.

Nachfolgend erhalten Sie eine Übersicht unserer Präsentationspakete und der ergänzenden Werbemöglichkeiten. Wir beraten Sie als Anbieter gerne individuell, wie Sie diese Marketingplattform gewinnbringend und wirksam - auch mit einem maßgeschneiderten Paket - nutzen können.

Für Fragen stehen wir Ihnen sehr gerne zur Verfügung.

Über eine erfolgreiche Zusammenarbeit im Rahmen des Symposiums 2011 würden wir uns sehr freuen!

Mit freundlichen Grüßen

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Ch. Kunz'.

Christoph Kunz
Key-Account Manager
069-30838-105
Christoph.Kunz@bme.de

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Roland Knoor'.

Roland Knoor
Key-Account Manager
069-30838-112
Roland.Knoor@bme.de

Die nachfolgenden Angebote sind freibleibend und stellen keine Verpflichtung zur Auftragsannahme dar. Maßgeblich ist der Inhalt unserer Auftragsbestätigung. Alle Preise verstehen sich netto zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

PARTNERPAKETE 2011

- **Partner**
- **Exklusiv-Partner**
- **Premium-Partner**
- **Gastgeber**

Leistungspaket für Partner Variante I

Als Partner des Symposiums haben Sie die Auswahl, in verschiedenen inhaltlichen Formaten aufzutreten. Diese werden nachfolgend dargestellt:

Morning-Special

- Inhaltliche Einbindung – Konzeption und Durchführung eines **Morning-Specials** am zweiten oder dritten Veranstaltungstag für ca. 40-45 Minuten.
- Für den Sprecher ist eine Symposiums-Teilnahme über alle drei Veranstaltungstage inklusive

Alternativ:

Round Table

- Inhaltliche Einbindung mit zwei **Round Tables** (Dauer je Round Table ca. 45 Minuten). Sie gestalten mit bis zu zwei Sprechern (oder als Variante mit einem Kunden zusammen) sowohl **thematisch** als auch **moderatorisch** den Round Table für max. 25 Teilnehmer. Der Round Table stellt den Austausch unter den Kongressteilnehmern in den Vordergrund.
- Die Round Tables werden zu zwei verschiedenen Zeitpunkten stattfinden und entsprechend im Programm festgehalten. Die Round-Tables haben einen offenen Charakter und werden nicht zwingend in einem geschlossenen Raum durchgeführt.
- Für den Round Table-Leiter (1-2 Personen) ist eine Symposiums-Teilnahme über alle drei Veranstaltungstage inklusive.
- Flip-Chart und Moderatoren-Koffer werden zur Verfügung gestellt. Es ist keine weitere Veranstaltungstechnik vorgesehen.

Alternativ:

Podiumsdiskussion

- Inhaltliche Einbindung durch die Teilnahme eines **hochrangigen Vertreter Ihres Hauses** (Geschäftsführung/Geschäftsleitung) an einer **Podiumsdiskussion**. Dauer der Podiumsdiskussion ca. 45 Minuten.
- Die Podiumsdiskussion umfasst max. 4 Diskutanten (**max. 1 Dienstleister**) und einen Moderator.
- Für den Podiums-Diskutanten ist eine Symposiums-Teilnahme über alle drei Veranstaltungstage inklusive.

Zu einer der oben aufgeführten Alternativleistungen im Rahmen einer inhaltlichen Einbindung kommen jeweils nachfolgende Leistungen im Paket dazu:

- Ihr Unternehmensportrait (max. 500 Zeichen plus Kontaktadresse) und Unternehmenslogo in der **Symposiums-Broschüre** (Auflage ca. 45.000) unter der Rubrik **Partner**.

- Ihr Unternehmensportrait und Unternehmenslogo auf der **Symposiums-Website**, zuzüglich Link zu Ihrer Unternehmens-Website unter der Rubrik **Partner**
- **1 Gastkarte** zum Symposium zur Weitergabe an Ihre Kunden. Die Gastkarte beinhaltet die Dokumentation und die angebotene Verpflegung durch den Veranstalter im Rahmen des Symposiums.
- **1 Symposiums-Freikarte** zur Weitergabe an Ihre Mitarbeiter. Die Freikarte beinhaltet die Dokumentation und die angebotene Verpflegung durch den Veranstalter im Rahmen des Symposiums.
- Präsentationsfläche von **6qm** im Rahmen der begleitenden Fachausstellung.
- 1 Person als **Standbetreuer** (ohne Zugang zu den Vorträgen) inkl. Verpflegung durch den Veranstalter im Rahmen des Symposiums.
- Zutritt für alle Personen zu den Abendveranstaltungen am ersten und zweiten Kongressabend
- Ihr **Informationsmaterial** (max. 8 Seiten) in der Symposiums-Tasche.
- Auf Wunsch erhalten Sie **Konferenz-Broschüren** für Ihr eigenes Kundenmailing.
- Der Veranstalter unterstützt Ihre **Marketingaktivitäten**, in dem die Durchführung und Umsetzung Ihres Mailings übernommen wird. Bis zu **150 Adressen** bzw. Postversendungen sind in der Bearbeitung und im Porto kostenfrei. Die Datenschutzbestimmungen für Ihre Adressen werden von uns gewahrt.
- Über Ihre **Einladung können sich Teilnehmer mit einem Rabatt von 10% auf die Teilnahmegebühr** registrieren lassen. Ein Code-Verfahren regelt den Prozess.
- **Liste der Teilnehmer** des Symposiums zwei Wochen vor Veranstaltung zur internen Vorbereitung auf die Veranstaltung. **Bitte nicht für Ansprache der Teilnehmer vor Eventbeginn nutzen!**
- **Einladung von insgesamt 10 Kunden** oder Interessenten, inklusive Bewirtungsmöglichkeit (Kaffeepausen, Business Lunch) an Ihrem Ausstellungsstand (kein Zutritt zu den Fachkonferenzen, Workshops, Diskussionsrunden).
- Darüber hinausgehende Einladungen für Kunden und Interessenten werden mit einem Bewirtungskostenbeitrag in Höhe von EUR 50,00 pro Person/pro Tag in Rechnung gestellt.
- In den Einladungen sind keine Vortragsbesuche (ausgenommen Round Tables und Innovations-Foren) enthalten. Alle Gäste werden namentlich beim Veranstalter vorab registriert.

Konditionen auf Anfrage

Leistungspaket für Partner Variante II

Als Partner des Symposiums haben Sie die Auswahl, in verschiedenen inhaltlichen Formaten aufzutreten. Diese werden nachfolgend dargestellt:

Kundenvortrag „Best Practice“

- Inhaltliche Einbindung (nach Absprache) im Rahmen einer **Fachkonferenz** durch einen **Kundenvortrag** für ca. 30 Minuten (Ihr Referenzkunde hält einen **Best Practice-Vortrag**). Ihr Kunde wird in der Programm-Agenda mit Firmenname und Name in Erscheinung treten.

Marketingleistungen und Partnerpakete

46. Symposium Einkauf und Logistik 2011

09. bis 11. November 2011



Ein Hinweis zu Ihrem Kundenvortrag erscheint innerhalb Ihres Firmenportrait-Eintrages im Rahmen der Unternehmensprofile in der Kongressbroschüre.

- Inhaltliche Einbindung durch einen **hochrangigen Vertreter Ihres Hauses** (Geschäftsführung/Geschäftsleitung) als Teilnehmer in der **anschließenden Fragerunde** (Dauer ca. 15 Minuten) gemeinsam mit Ihrem Kunden
- Für die Sprecher (max. 2 Personen) ist eine Symposiums-Teilnahme über alle drei Veranstaltungstage inklusive

Alternativ:

Workshop

- Inhaltliche Einbindung durch einen **Workshop für 90 Minuten**. Sie gestalten mit bis zu zwei Sprechern (oder als Variante mit einem Kunden zusammen) sowohl **thematisch** als auch **moderatorisch** den Workshop für max. 35 Teilnehmer. Der Workshop wird von Ihnen **ergebnisorientiert** für die Teilnehmer umgesetzt. Zur Vorbereitung des Workshops wird die Liste der angemeldeten Teilnehmer ca. 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn zugeschickt.
- Für den Workshop-Leiter (1-2 Personen) ist eine Symposiums-Teilnahme über alle drei Veranstaltungstage inklusive

Zu einer der oben aufgeführten Alternativleistungen im Rahmen einer inhaltlichen Einbindung kommen jeweils nachfolgende Leistungen im Paket dazu:

- Ihr Unternehmensportrait (max. 500 Zeichen plus Kontaktadresse) und Unternehmenslogo in der **Symposiums-Broschüre** (Auflage ca. 45.000) unter der Rubrik Partner
- Ihr Unternehmensportrait und Unternehmenslogo auf der **Symposiums-Website**, zuzüglich Link zu Ihrer Unternehmens-Website unter der Rubrik Partner
- **1 Gastkarte** zum Symposium zur Weitergabe an Ihre Kunden. Die Gastkarte beinhaltet die Dokumentation und die angebotene Verpflegung durch den Veranstalter im Rahmen des Symposiums
- **1 Symposiums-Freikarte** zur Weitergabe an Ihre Mitarbeiter. Die Freikarte beinhaltet die Dokumentation und die angebotene Verpflegung durch den Veranstalter im Rahmen des Symposiums
- Präsentationsfläche von **8qm** im Rahmen der begleitenden Fachausstellung
- 2 Personen als **Standbetreuer** (ohne Zugang zu den Vorträgen) inkl. Verpflegung durch den Veranstalter im Rahmen des Symposiums
- Zutritt für alle Personen zu den Abendveranstaltungen am ersten und zweiten Kongressabend
- Ihr **Informationsmaterial** (max. 8 Seiten) in der Symposiums-Tasche
- Auf Wunsch erhalten Sie **Konferenz-Broschüren** für Ihr eigenes Kunden-Mailing
- Der Veranstalter unterstützt Ihre **Marketingaktivitäten**, in dem die Durchführung und Umsetzung Ihres Mailings übernommen wird. Bis zu **150 Adressen** bzw. Postversendungen sind in der Bearbeitung und im Porto kostenfrei. Die Datenschutzbestimmungen für Ihre Adressen werden von uns gewahrt
- Über Ihre **Einladung können sich Teilnehmer mit einem Rabatt von 10% auf die Teilnahmegebühr** registrieren lassen. Ein Code-Verfahren regelt den Prozess.

- **Liste der Teilnehmer** des Symposiums zwei Wochen vor Veranstaltung zur internen Vorbereitung auf die Veranstaltung. **Bitte nicht für Ansprache der Teilnehmer vor Eventbeginn nutzen!**
- **Einladung von insgesamt 10 Kunden** oder Interessenten, inklusive Bewirtungsmöglichkeit (Kaffeepausen, Business Lunch) an Ihrem Ausstellungsstand (kein Zutritt zu den Fachkonferenzen, Workshops, Diskussionsrunden).
- Darüber hinausgehende Einladungen für Kunden und Interessenten werden mit einem Bewirtungskostenbeitrag in Höhe von EUR 50,00 pro Person/pro Tag in Rechnung gestellt.
- In den Einladungen sind keine Vortragsbesuche (ausgenommen Round Tables und Innovations-Foren) enthalten. Alle Gäste werden namentlich beim Veranstalter vorab registriert.

Konditionen auf Anfrage

Leistungspaket für Gastgeber der zwei Kaffeepausen an einem Veranstaltungstag

- Ihr Unternehmensportrait (max. 800 Zeichen plus Kontaktadresse) und Unternehmenslogo in der **Symposiums-Broschüre** (Auflage ca. 45.000) und auf der **Symposiums-Website** in hervorgehobener Form unter der Rubrik Gastgeber der Kaffeepause
- Ihr Unternehmenslogo neben der **Ankündigung der Kaffeepause** in der Symposiums-Broschüre: Kaffeespezialitäten auf Einladung von
- Konzeption und Durchführung eines **Morning-Specials** an zweiten oder dritten Kongresstag für ca. 40-45 Minuten
- Besondere **Nennung und Ankündigung** Ihres Unternehmens als Partner der Kaffeepause durch den Vorsitzenden/Moderator, bevor die Teilnehmer zur Kaffeepause gebeten werden
- **Banner** mit Ihrem Unternehmenslogo werden im Bereich der Kaffeepause wirksam platziert
- Auf Wunsch werden **Kaffeespezialitäten** im Namen Ihres Unternehmens den Teilnehmer durch das Hotelpersonal angeboten. Die Kosten für den Verzehr tragen Sie als Partner.
- **2 Gastkarten** zum Symposium zur Weitergabe an Ihre Kunden. Die Gastkarten beinhalten die Dokumentation und die angebotene Verpflegung durch den Veranstalter im Rahmen des Symposiums
- **2 Symposiums-Freikarten** zur Weitergabe an Ihre Mitarbeiter.
- Präsentationsfläche von **6qm** im Rahmen der fachbegleitenden Ausstellung
- 2 Personen als **Standbetreuer** (ohne Zugang zu den Vorträgen) inkl. Verpflegung durch den Veranstalter im Rahmen des Symposiums
- Zutritt für alle Personen zu den Abendveranstaltungen am ersten und zweiten Kongressabend
- Ihr Informationsmaterial (max. 8 Seiten) in der Symposiumstasche.
- Der Veranstalter unterstützt Ihre **Marketingaktivitäten**, in dem die Durchführung und Umsetzung Ihres Mailings übernommen wird. Bis zu **150 Adressen** bzw. Postversendungen sind in der Bearbeitung und im Porto kostenfrei. Die Datenschutzbestimmungen für Ihre Adressen werden von uns gewahrt.

- Über Ihre **Einladung** können sich Teilnehmer mit einem **Rabatt von 10% auf die Teilnahmegebühr** registrieren lassen. Ein Code-Verfahren regelt den Prozess.
- **Liste der Teilnehmer** des Symposiums zwei Wochen vor Veranstaltung zur internen Vorbereitung auf die Veranstaltung. **Bitte nicht für Ansprache der Teilnehmer vor Eventbeginn nutzen!**
- **Einladung von insgesamt 10 Kunden** oder Interessenten, inklusive Bewirtungsmöglichkeit (Kaffeepausen, Business Lunch) an Ihrem Ausstellungsstand (kein Zutritt zu den Fachkonferenzen, Workshops, Diskussionsrunden).
- Darüber hinausgehende Einladungen für Kunden und Interessenten werden mit einem Bewirtungskostenbeitrag in Höhe von EUR 50,00 pro Person/pro Tag in Rechnung gestellt.
- In den Einladungen sind keine Vortragsbesuche (ausgenommen Round Tables und Innovations-Foren) enthalten. Alle Gäste werden namentlich beim Veranstalter vorab registriert.

Konditionen auf Anfrage

Leistungspaket für Gastgeber des Business Lunch an einem Veranstaltungstag

- Ihr Unternehmensportrait (max. 800 Zeichen plus Kontaktadresse) und Unternehmenslogo in der **Symposiums-Broschüre** (Auflage ca. 45.000) und auf der **Symposiums-Website** in hervorgehobener Form unter der Rubrik Gastgeber des Business Lunch
- Ihr Unternehmenslogo neben der **Ankündigung des Business Lunch** in der Symposiums-Broschüre: Business Lunch auf Einladung von....
- Besondere **Nennung und Ankündigung** Ihres Unternehmens als Partner des Business Lunch durch den Moderator, bevor die Teilnehmer zum Business-Lunch gebeten werden
- **Banner mit Ihrem Unternehmenslogo** werden im Bereich des Business Lunch platziert
- **Menükarten** mit Ihrem Unternehmenslogo werden auf Tischen und im Buffetbereiche platziert
- **Inhaltliche Einbindung wahlweise durch:**
 - ♦ Kundenvortrag in einer Fachkonferenz mit Teilnahme an der anschl. Frage/Antworten-Runde
 - ♦ Gestaltung und Moderation eines Round Tables (für max. 25 Personen)
 - ♦ Gestaltung und Moderation eines Workshops (für max. 35 Personen)
 - ♦ Teilnahme an einer Podiumsdiskussion (Geschäftsführung/Geschäftsleitung)
- **3 Gastkarten** zum Symposium zur Weitergabe an Ihre Kunden.
- **3 Symposiums-Freikarten** zur Weitergabe an Ihre Mitarbeiter.
- Präsentationsfläche von **8qm** im Rahmen der begleitenden Fachausstellung
- 3 Personen als **Standbetreuer** (ohne Zugang zu den Vorträgen) inkl. Verpflegung durch den Veranstalter im Rahmen des Symposiums
- Zutritt für alle Personen zu den Abendveranstaltungen am ersten und zweiten Kongressabend
- Ihr **Informationsmaterial** (max. 16 Seiten) in der Symposiumstasche.
- Auf Wunsch erhalten Sie **Konferenz-Broschüren** für Ihr eigenes Kunden-Mailing

- Der Veranstalter unterstützt Ihre **Marketingaktivitäten**, in dem die Durchführung und Umsetzung Ihres Mailings übernommen wird. Bis zu **150 Adressen** bzw. Postversendungen sind in der Bearbeitung und im Porto kostenfrei. Die Datenschutzbestimmungen für Ihre Adressen werden von uns gewahrt.
- Über Ihre **Einladung können sich Teilnehmer mit einem Rabatt von 10% auf die Teilnahmegebühr** registrieren lassen. Ein Code-Verfahren regelt den Prozess.
- **Liste der Teilnehmer** des Symposiums zwei Wochen vor Veranstaltung zur internen Vorbereitung auf die Veranstaltung. **Bitte nicht für Ansprache der Teilnehmer vor Eventbeginn nutzen!**
- **Einladung von insgesamt 10 Kunden** oder Interessenten, inklusive Bewirtungsmöglichkeit (Kaffeepausen, Business Lunch) an Ihrem Ausstellungsstand (kein Zutritt zu den Fachkonferenzen, Workshops, Diskussionsrunden).
- Darüber hinausgehende Einladungen für Kunden und Interessenten werden mit einem Bewirtungskostenbeitrag in Höhe von EUR 50,00 pro Person/pro Tag in Rechnung gestellt.
- In den Einladungen sind keine Vortragsbesuche (ausgenommen Round Tables und Innovations-Foren) enthalten. Alle Gäste werden namentlich beim Veranstalter vorab registriert.

Konditionen auf Anfrage

Zusatzoption für Gastgeber des Business Lunch an einem Veranstaltungstag

- Parallel zum Business Lunch laden wir für Sie bis zu **5-8 Symposiums-Teilnehmer Ihrer Wahl** zu Ihrem **VIP-Essen** ein. Sie und Ihre Gäste werden in einem separaten Raum verköstigt und bedient. Sie können sich in Ruhe und mit Zeit auf Ihre VIP-Gäste konzentrieren.

Konditionen auf Anfrage

Leistungspaket für Exklusiv-Partner (Beispielleistungen)

- Ihr Unternehmenslogo auf den **Namensschildern** des Symposiums. Ihr Logo wird **exklusiv** neben dem BME-Logo auf dem Namensschild des Teilnehmers platziert
- Ihr Unternehmensportrait (max. 800 Zeichen plus Kontaktadresse) und Unternehmenslogo in der **Symposiums-Broschüre** (Auflage ca. 45.000) und auf **der Symposiums-Website** in hervorgehobener Form unter der Rubrik Exklusiv-Partner
- **Inhaltliche Einbindung wahlweise durch:**
 - ◆ Kundenvortrag in einer Fachkonferenz mit Teilnahme an der anschl. Frage/Antworten-Runde
 - ◆ Gestaltung und Moderation eines Round Tables (für max. 25 Personen)
 - ◆ Gestaltung und Moderation eines Workshops (für max. 35 Personen)
 - ◆ Teilnahme an einer Podiumsdiskussion (Geschäftsführung/Geschäftsleitung)
- Für den Sprecher ist eine Symposiums-Teilnahme über alle drei Veranstaltungstage inklusive

- **3 Gastkarten** zum Symposium zur Weitergabe an Ihre Kunden. Die Gastkarten beinhalten die Dokumentation und die angebotene Verpflegung durch den Veranstalter im Rahmen des Symposiums
- **2 Symposiums-Freikarten** zur Weitergabe an Ihre Mitarbeiter. Die Freikarten beinhalten die Dokumentation und die angebotene Verpflegung durch den Veranstalter im Rahmen des Symposiums
- Präsentationsfläche von **10qm** im Rahmen der begleitenden Fachausstellung
- 3 Personen als **Standbetreuer** (ohne Zugang zu den Vorträgen) inkl. Verpflegung durch den Veranstalter im Rahmen des Symposiums
- Zutritt für alle Personen zu den Abendveranstaltungen am ersten und zweiten Kongressabend
- Ihr **Informationsmaterial** (max. 16 Seiten) in der Symposiumstasche
- Auf Wunsch erhalten Sie **Konferenz-Broschüren** für Ihr eigenes Kunden-Mailing
- Der Veranstalter unterstützt Ihre **Marketingaktivitäten**, in dem die Durchführung und Umsetzung Ihres Mailings übernommen wird. Bis zu **150 Adressen** bzw. Postversendungen sind in der Bearbeitung und im Porto kostenfrei. Die Datenschutzbestimmungen für Ihre Adressen werden von uns gewahrt.
- Über Ihre **Einladung können sich Teilnehmer mit einem Rabatt von 10% auf die Teilnahmegebühr** registrieren lassen. Ein Code-Verfahren regelt den Prozess.
- **Liste der Teilnehmer** des Symposiums zwei Wochen vor Veranstaltung zur internen Vorbereitung auf die Veranstaltung. **Bitte nicht für Ansprache der Teilnehmer vor Eventbeginn nutzen!**
- **Einladung von insgesamt 10 Kunden** oder Interessenten, inklusive Bewirtungsmöglichkeit (Kaffeepausen, Business Lunch) an Ihrem Ausstellungsstand (kein Zutritt zu den Fachkonferenzen, Workshops, Diskussionsrunden).
- Darüber hinausgehende Einladungen für Kunden und Interessenten werden mit einem Bewirtungskostenbeitrag in Höhe von EUR 50,00 pro Person/pro Tag in Rechnung gestellt.
- In den Einladungen sind keine Vortragsbesuche (ausgenommen Round Tables und Innovations-Foren) enthalten. Alle Gäste werden namentlich beim Veranstalter vorab registriert.

Konditionen auf Anfrage

Leistungspaket für Premium-Partner (Beispielleistungen)

- Ihr Unternehmensportrait (max. 1000 Zeichen plus Kontaktadresse) und Unternehmenslogo in der **Symposiums-Broschüre** (Auflage ca. 45.000) und auf der Symposiums-Website
- Inhaltliche Einbindung eines Mitglieds der Geschäftsleitung in der **Podiumsdiskussion im Plenum** am dritten Veranstaltungstag
- Inhaltliche Einbindung wahlweise durch:
 - ♦ Kundenvortrag in einer Fachkonferenz mit Teilnahme an der anschl. Frage/Antworten-Runde

- ◆ Gestaltung und Moderation eines Round Tables (für max. 25 Personen)
- ◆ Gestaltung und Moderation eines Workshops (für max. 35 Personen)
- ◆ Teilnahme an einer Podiumsdiskussion (Geschäftsführung/Geschäftsleitung)
- Besondere Erwähnung als Premium-Partner in der **Eröffnungsansprache** durch den BME
- **4 Gastkarten** zum Symposium zur Weitergabe an Ihre Kunden. Die Gastkarten beinhalten die Dokumentation und die angebotene Verpflegung durch den Veranstalter im Rahmen des Symposiums
- **3 Symposiums-Freikarten** zur Weitergabe an Ihre Mitarbeiter. Die Freikarten beinhalten die Dokumentation und die angebotene Verpflegung durch den Veranstalter im Rahmen des Symposiums
- Präsentationsfläche von **12qm** im Rahmen der begleitenden Fachausstellung
- 3 Personen als **Standbetreuer** (ohne Zugang zu den Vorträgen) inkl. Verpflegung durch den Veranstalter im Rahmen des Symposiums
- Ihr **Informationsmaterial** (max. 16 Seiten) in der Symposiumstasche
- Ihre **U2-Anzeige 4c im Symposiums-Guide** (Ausstellerführer vor Ort)
- Ihre **Symposiums-Taschen** in denen die Tagungsunterlagen der Teilnehmer verteilt werden. Ihr Unternehmenslogo wird exklusiv neben dem BME-Logo auf der Tasche platziert
- Auf Wunsch erhalten Sie **Konferenz-Broschüren** für Ihr eigenes Kunden-Mailing
- Der Veranstalter unterstützt Ihre **Marketingaktivitäten**, in dem die Durchführung und Umsetzung Ihres Mailings übernommen wird. Bis zu **150 Adressen** bzw. Postversendungen sind in der Bearbeitung und im Porto kostenfrei. Die Datenschutzbestimmungen für Ihre Adressen werden von uns gewahrt.
- Über Ihre **Einladung können sich Teilnehmer mit einem Rabatt von 10% auf die Teilnahmegebühr** registrieren lassen. Ein Code-Verfahren regelt den Prozess.
- **Liste der Teilnehmer** des Symposiums zwei Wochen vor Veranstaltung zur internen Vorbereitung auf die Veranstaltung. **Bitte nicht für Ansprache der Teilnehmer vor Eventbeginn nutzen!**
- **Einladung von insgesamt 10 Kunden** oder Interessenten, inklusive Bewirtungsmöglichkeit (Kaffeepausen, Business Lunch) an Ihrem Ausstellungsstand (kein Zutritt zu den Fachkonferenzen, Workshops, Diskussionsrunden).
- Darüber hinausgehende Einladungen für Kunden und Interessenten werden mit einem Bewirtungskostenbeitrag in Höhe von EUR 50,00 pro Person/pro Tag in Rechnung gestellt.
- In den Einladungen sind keine Vortragsbesuche (ausgenommen Round Tables und Innovations-Foren) enthalten. Alle Gäste werden namentlich beim Veranstalter vorab registriert.

Konditionen auf Anfrage

Weitere Optionen ausschließlich für Premium- und Exklusiv-Partner

Logo Konferenztasche (max. 1 Buchung möglich)

- Das Sponsoring der Konferenztasche ist eine der aufmerksamkeitsstärksten Logo-Platzierungen. Neben dem BME-Logo auf der hochwertigen Tasche platziert, ergibt sich die Wahrnehmung als einer der Top-Partner der Veranstaltung

Schreibmappen oder Blöcke und Stifte in der Symposiums-Tasche (max. 1 Buchung möglich)

- Jeder Teilnehmer erhält für seine persönlichen Mitschriften eine Schreibmappe oder einen Block und einen Kugelschreiber. Der Partner liefert 1800 Stück und ist so während der Konferenzen mit seinem Logo permanent in „Sichtweite“ der Teilnehmer.

Logo auf Namensschild (max. 1 Buchung möglich)

- Das Logo des Partners wird auf dem Namensschild aller Teilnehmer unterhalb des Namens gedruckt und ist so jedem Teilnehmer stets sichtbar und präsent.

Sponsoring Zimmerkarten (max. 1 Buchung möglich)

- Die Symposiums-Gäste im Hotel InterContinental bekommen als Zimmerzugang eine Checkkarte. Diese wird mit Ihrem Logo und/oder einer Werbebotschaft bedruckt.
- Die Kosten für die Produktion trägt der Partner

Flasche Wasser mit Begrüßungskarte auf dem Zimmer (max. 1 Buchung möglich)

- Alle Zimmer des Hotels InterContinental sind (bis auf Dauergäste) mit Symposiums-Teilnehmern belegt. Das Hotelpersonal wird eine Flasche Wasser als Erfrischung im Hotelzimmer des Teilnehmers mit Ihrer Grußkarte wirksam platzieren.

Welcome-Präsent exklusiv am Check-In (max. 1 Buchung möglich)

- An allen Teilnehmern wird durch das BME-Personal beim Check-In zur Konferenz Ihr Präsent oder Werbemittel mitsamt den Teilnehmerunterlagen überreicht. Hinterlassen Sie gleich zu Beginn des Kongresses einen nachhaltigen Eindruck.

Die oben genannten Leistungen werden in ein Präsentationspaket integriert und je nach Leistungsumfang wird ein Gesamtpaketpreis kalkuliert.

Weitere Optionen ausschließlich für Premium-Partner

Logo auf Titelseite des Hauptprogramms und in allen Veranstaltungsanzeigen

(max. 1 Buchung möglich)

- Das Kongressprogramm für das BME-Symposium wird in einer Auflage von ca. 45.000 Exemplaren produziert und im Markt verbreitet. Der Premium-Partner hat die Möglichkeit, sein Paket mit dieser sehr öffentlichkeitsstarken Platzierung sinnvoll zu erweitern und zu positionieren!
- Einhergehend mit dieser Platzierung wird das Logo des Partners auf allen Anzeigen als Premium-Partner kommuniziert.

Logo auf einem Banner im Plenum (max. 1 Buchung möglich)

- Ihr Logo auf dem Veranstaltungs-Banner im Plenum direkt hinter dem Rednerpult wirksam platziert.

Die oben genannten Leistungen werden in ein Präsentationspaket integriert und je nach Leistungsumfang wird ein Gesamtpaketpreis kalkuliert.

Marketingleistungen und Partnerpakete

46. Symposium Einkauf und Logistik 2011

09. bis 11. November 2011



Die vorgenannten Angebote sind freibleibend und unverbindlich. Alle vorgenannten Preise verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Reisekosten und/oder etwaige Honorare für Mitarbeiter des Partners oder seines Referenzkunden gehen zu Lasten des Partners.

Werbung im Ausstellerführer („Symposiums-Guide“)

Symposiums-Guide 4c-Anzeige Umschlagseite 4 (Rückseite)

- Der Symposiumsguide enthält das letztgültige Programm, die Raumbelugung und den Ausstellungsplan. Er ist für den Kongressteilnehmer eine unerlässliche Orientierungshilfe und begleitet den Besucher in der Regel während des gesamten Aufenthalts.

EUR 4.000

Symposiums-Guide Banderole

- Der Symposiumsguide wird mit einer Banderole Höhe 100 mm ausgeliefert, die jeder Teilnehmer abmachen muss, um das aktuelle Programm und den Ausstellungsplan zu öffnen. Eine ideale Platzierung, um auf eine Standaktion hinzuweisen, z.B. mit einem attraktiven Gutschein.

EUR 3.500 (zzgl. Produktionskosten).

Symposiums-Guide 4c-Anzeige 3. US

- Die Platzierung auf der 3. Umschlagseite ist insofern attraktiv, da sie sich unter der Klappe des Ausstellungsplans befindet und man deswegen diese Seite zwangsläufig im Blick hat, wenn man sich in der Ausstellung orientiert.

EUR 3.500

Symposiums-Guide Anzeige 4c im Innenteil

- Der Symposiumsguide enthält das letztgültige Programm, die Raumbelugung und den Ausstellungsplan. Er ist für den Kongressteilnehmer eine unerlässliche Orientierungshilfe und wird in der Regel während der Veranstaltung ständig mit sich geführt.

EUR 2.500

Auslagen und Beilagen

Werbebeilage „Standard“ in der Kongresstasche

- Beilage im Format A4 bis 8 Seiten

EUR 1.750

Werbebeilage „Extra“ in der Kongresstasche

- Beilage im Format A4 bis 16 Seiten

EUR 2.500

Marketingleistungen und Partnerpakete
46. Symposium Einkauf und Logistik 2011
09. bis 11. November 2011



Auslage von Informationsmaterial im Plenum

- Das Plenum des Symposiums ist während der Vorträge der hochkarätigen Key-Note-Speaker voll besetzt. Die Unterlagen liegen auf den Sitzen und landen so automatisch in den Händen Ihrer Zielgruppe.

EUR 5.000

Auslage von Informationsmaterial in den Fachkonferenzräumen

- Die Fachkonferenzen des Symposiums finden in 7 verschiedenen Vortragsräumen statt. In jedem Raum liegen zu Beginn der Fachkonferenz oder nach der Pause Ihre Auslagen auf den Sitzen und gelangt so direkt in die Hände potentieller Interessenten.

EUR 5.000

Promotion/Verkaufsförderung

Promotionaktion in der Lobby des InterContinental

- Sie haben die Möglichkeit, ausschließlich in der Lobby des Hotels am 10. und 11. November von 8.00 Uhr bis 10.30 Uhr die eintreffenden Symposiumsgäste mittels einer Promotionaktion anzusprechen. Zwei Promotion-Mitarbeiter werden auf Wunsch gestellt.

EUR 5.500

Promotionaktion in den Kaffeepausen der beiden Konferenztage (max. 2 Buchungen möglich)

- Sie haben die Möglichkeit, während der Kaffeepausen am Vor- und Nachmittag des 10. und 11. November in der gesamten Ausstellung die Symposiumsgäste mittels einer Promotionaktion anzusprechen. Zwei Promotion-Mitarbeiter werden auf Wunsch gestellt

EUR 7.500

Promotionaktion in der Mittagspause der beiden Konferenztage (max. 2 Buchungen möglich)

- Sie haben die Möglichkeit, während der beiden Mittagspausen am 10. und 11. November 2008 in der gesamten Ausstellung die Symposiumsgäste mittels einer Promotionaktion anzusprechen. Zwei Promotion-Mitarbeiter werden auf Wunsch gestellt.

EUR 7.500

Aufsteller / Werbeflächen / Sonderplatzierungen

Premium-Lounge in der Lobby des InterContinental (max. 1 Buchung möglich)

- Die Lobby des Hotel InterContinental ist eine sehr hochwertige Location. Ein Partner hat die Möglichkeit, dort eine Fläche von 12m² mit einer hochwertigen Sitzgruppe zu besetzen und in seinem Corporate Design zu gestalten.

EUR 15.000

Sonderplatzierung PKW in der Lobby des InterContinental (max. 1 Buchung möglich)

- Die Lobby des Hotel InterContinental ist eine sehr hochwertige Location. Ein Pkw-Hersteller hat die Möglichkeit, dort einen hochwertigen Pkw zu platzieren und mit 2 Kundenberatern zu besetzen.

EUR 7.500

Sonderfläche PKW vor Balkon Marlene-Bar (max. 1 Buchung möglich)

- Die Marlene-Bar ist der zentrale Anlaufpunkt des Hotel InterContinental. Die Bar selbst umgibt im Außenbereich eine Veranda. Zwischen dem Haupteingang und dieser Veranda kann der Partner einen Pkw seiner Wahl platzieren.

EUR 5.000

Werbeaufsteller Budapester Straße (max. 1 Buchung möglich)

- Auf dem Gehweg vor dem Hotel InterContinental können auf der gesamten Länge große Werbeaufsteller, die vom Partner geliefert werden, platziert werden. Jeder Teilnehmer, der anreist, wird also zuerst mit hohem Werbedruck von Ihrer Werbebotschaft empfangen.

EUR 5.000

Bandenwerbung Marlenebar

- Die Marlene-Bar ist von einer Veranda umgeben, deren Geländer jeden Hotelbesucher sofort ins Auge sticht. Diese kann mit Werbe-Bannern des Partners großflächig verkleidet werden.

EUR 5.000

Projektion Seitenwand InterContinental (Gobo)

- Die Auffahrt des Hotel InterContinental ist dem Hause entsprechend repräsentativ. Auf die große Granitwand wird ab der Dämmerung das Kongress-Logo projiziert. Das BME-Logo und Ihr Logo wird abwechselnd aufmerksamkeitsstark projiziert.

EUR 3.000

Werbeaufsteller im Foyer und am Check-in-Schalter (max. 1 Buchung möglich)

- Der Check-In-Schalter und der Haupteingang sind wichtige Anlaufstellen für jeden Kongressteilnehmer. Wer diese Fläche bucht, bestimmt den ersten werblichen Eindruck, der sich beim Besucher festsetzt. Die 4 Aufsteller (Roll-UPS, Banner-Stands o.ä. im Format von ca. 80x200 cm, werden vom Partner gestellt) stehen während der gesamten Veranstaltung an diesem aufmerksamkeitsstarken Ort.

EUR 5.000

Werbeaufsteller vor Bereich Potsdam - Bereiche A + B (max. 1 Buchung möglich)

- Im Bereich Potsdam des Hotel InterContinental befindet sich der Großteil der Fachausstellung und dort finden auch die Plenumsveranstaltungen statt. Die 4 Aufsteller (Roll-UPS, Banner-Stands o.ä. im Format von ca. 80x200 cm, werden vom Partner gestellt) stehen während der gesamten Veranstaltung an diesem aufmerksamkeitsstarken Ort.

EUR 5.000

Werbeaufsteller im Bereich Wintergarten - Bereich C (max. 1 Buchung möglich)

- Der Bereich Wintergarten ist zentral im Hotel gelegen, zwischen Marlenebar, Pavillon und dem LA-Café, dem zentralen Restaurant des Hotel InterContinental. Die 4 Aufsteller (Roll-UPS, Banner-Stands o.ä. im Format von ca. 80x200 cm, werden vom Partner gestellt) stehen während der gesamten Veranstaltung an diesem aufmerksamkeitsstarken Ort.

EUR 5.000

Werbeaufsteller im Conference-Center (max. 1 Buchung möglich)

- Im Conference-Center befinden sich 5. von 8 Vortragsräumen des Hotels. Jeder Teilnehmer wird also mehrfach diesen Bereich ansteuern müssen und so Ihre Werbebotschaft wahrnehmen. (Roll-UPS, Banner-Stands o.ä. im Format von ca. 80x200 cm, werden vom Partner gestellt) 6 Roll-Ups stehen während der gesamten Veranstaltung an diesem aufmerksamkeitsstarken Ort.

EUR 7.000