

3. BME-eLÖSUNGSTAGE 2012

15. – 16. März 2012 – Maritim Hotel Düsseldorf

Leistungspakete 2012

Veranstaltungsformat:

Deutsche Unternehmen forcieren weiterhin die Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse, so das Fazit der **2. BME-eLÖSUNGSTAGE 2011**. Einkäufer setzen eTools nicht mehr nur als Instrument zur Kostensenkung ein, sondern achten darauf, ihre Betriebsabläufe zu beschleunigen und den Informationsfluss zwischen Beschaffern und Lieferanten in Gang zu halten.

Rund **800 Experten aus Einkauf und IT** diskutierten auf den BME-eLÖSUNGSTAGEN 2011 über mögliche Herausforderungen für den Einkauf der Zukunft.

Seien Sie dabei! Die **3. BME-eLÖSUNGSTAGE** finden vom **15.-16. März 2012 im Maritim Hotel Düsseldorf** statt.

Interaktion und viel Raum für Expertengespräche wird für die Teilnehmer -Einkaufs- und IT-Entscheider, die Projekte im Einkauf verantworten- sowie Partner und Aussteller innerhalb der zwei Veranstaltungstage im Vordergrund stehen.

Durch die „bunte“ Auswahl an verschiedenen thematischen Plattformen in einem Kongressrahmen:

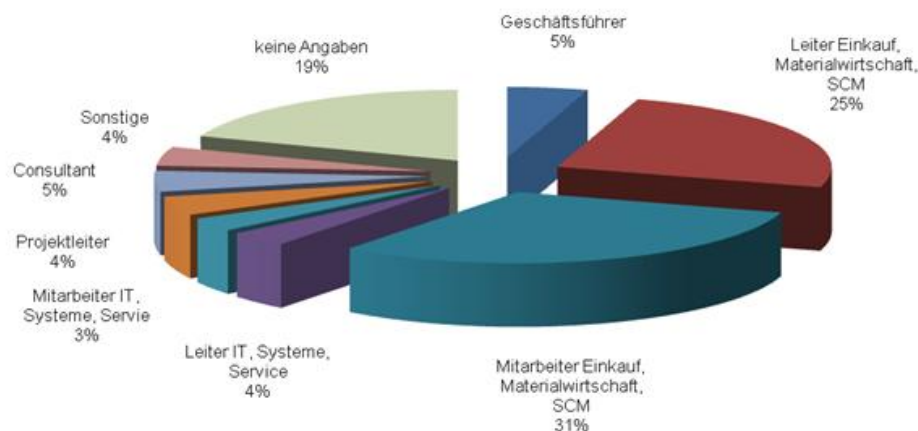
- Best-Practices-Vorträge
- Diskussionsrunden
- Workshops
- Roundtables

bieten wir für alle Beteiligten mit unserer Veranstaltung ein hohes Maß an **Austausch, aktuellen Erkenntnissen, Lerneffekte, Netzwerk, Interaktivität und Praxis pur.**

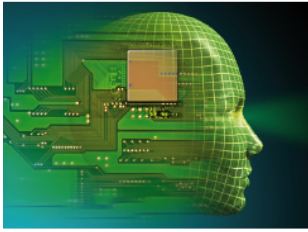
Fakten:

- Dauer der Veranstaltung: 2 Tage
- Veranstaltungsort: Maritim Hotel Düsseldorf
- Datum: 15. bis 16. März 2012
- Teilnehmer: Einkaufsleiter, Bereichsleiter, Facheinkäufer

Teilnehmerstruktur 2011



www.bme.de/eloesungstage



3. BME-eLÖSUNGSTAGE 2012

15. – 16. März 2012 – Maritim Hotel Düsseldorf

Leistungspakete 2012

Leistungspaket für Aussteller

Ihre Unternehmensdarstellung im Vorfeld der Veranstaltung

- Ihr Unternehmensportrait und Unternehmenslogo in der **Veranstaltungs-Broschüre** (Auflage ca. 15.000) in hervorgehobener Form unter der Rubrik „Aussteller“
- Ihr Unternehmensportrait und Unternehmenslogo auf der **Veranstaltungs-Website**, zuzüglich einem Link zu Ihrer Unternehmens-Website in hervorgehobener Form unter der Rubrik „Aussteller“

Ihre Teilnahmekarten

- **1 Gastkarte** zum Fachkongress zur Weitergabe an **Ihre Kunden**. Die Gastkarten beinhalten die Dokumentation und die angebotene Verpflegung durch den Veranstalter im Rahmen der Veranstaltung.
- **1 Gastkarte** zum Fachkongress zur Weitergabe an **Ihre Mitarbeiter**. Die Gastkarten beinhalten die Dokumentation und die angebotene Verpflegung durch den Veranstalter im Rahmen der Veranstaltung.
- **1 personenungebundene Gastkarte** zur Teilnahme am Fachkongress für Ihr Unternehmen. Die Gastkarten beinhalten die Dokumentation und die angebotene Verpflegung durch den Veranstalter im Rahmen der Veranstaltung.
- **3 Besucher-Tageskarten** für den Besuch der Ausstellung zur Weitergabe an Ihre Kunden. Weitere Besucher-Tageskarten werden mit **EUR 30,-/Tag/Person** berechnet. Die Gastkarten beinhalten die angebotene Verpflegung durch den Veranstalter im Rahmen der Veranstaltung.

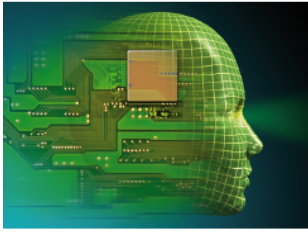
Ihre Produkt- und Dienstleistungsvorstellung während der Veranstaltung

- Präsentationsfläche von **6m² (3m x 2m)** im Rahmen der Fachausstellung, inkl. Stromanschluss
- **Internetzugang und Nutzungsgebühr inklusive**
- 2 Personen als **Standbetreuer** (ohne Zugang zum Fachkongress)

Marketingservice

- Der Vertragspartner erhält 2 Wochen vor dem Event die Teilnehmerliste (Position und Unternehmen) zur internen Vorbereitung zugesendet. **Bitte nicht für Ansprache der Teilnehmer vor Eventbeginn nutzen!**
- 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.

www.bme.de/eloesungstage



3. BME-eLÖSUNGSTAGE 2012

15. – 16. März 2012 – Maritim Hotel Düsseldorf

Leistungspakete 2012

*Wahlleistung

- **Anzeige** in der **Vorberichtserstattung** unseres Magazins „**BIP – Best in Procurement**“ Ausgabe 1 im Januar 2012.
- Für Aussteller/Partner der BME-eLÖSUNGSTAGE 2012 besteht die Möglichkeit, mit einer **Sonderplatzierung einer 1/8-Anzeige** auf Ihre Präsenz in Bonn gesondert hin zu weisen.
- Es besteht eine begrenzte Anzahl von Anzeigenplätzen.
- Dieses Angebot gilt nur für Aussteller/Partner der 3. BME-eLÖSUNGSTAGE 2012.

Konditionen Leistungspaket Aussteller:

Euro 3.950,00

*** Konditionen Leistungspaket Aussteller inkl. Anzeige Sonderplatzierung BIP:**

Euro 4.800,00

Leistungspaket für Partner A

Ihre Unternehmensdarstellung im Vorfeld der Veranstaltung

- Ihr Unternehmensportrait und Unternehmenslogo in der **Veranstaltungs-Broschüre** (Auflage ca. 15.000) in hervorgehobener Form unter der Rubrik „Partner“
- Ihr Unternehmensportrait und Unternehmenslogo auf der **Veranstaltungs-Website**, zuzüglich Link zu Ihrer Unternehmens-Website in hervorgehobener Form unter der Rubrik „Partner“

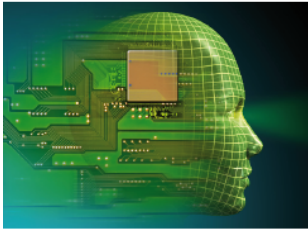
Ihr Know-how Transfer im Rahmen der Veranstaltung

- Inhaltliche Einbindung durch ein **Co-Referat** mit einem Referenzkunden oder die Durchführung eines **Round-Tables** (1 x am Vormittag und 1 x am Nachmittag der Veranstaltung, da rollierend) oder die Teilnahme an einer **Diskussionsrunde**
- Dauer jeweils **ca. 40-45 Minuten**
- Ankündigung Ihres Beitrages im Konferenzprogramm
- Für den/die Sprecher (max. 2 Pers.) ist eine Teilnahme über alle Veranstaltungstage inklusive

Ihre Teilnahmekarten

- **1 Gastkarte** zum Fachkongress zur Weitergabe an **Ihre Kunden**. Die Gastkarten beinhalten die Dokumentation und die angebotene Verpflegung durch den Veranstalter im Rahmen der Veranstaltung.
- **1 Gastkarte** zum Fachkongress zur Weitergabe an **Ihre Mitarbeiter**. Die Gastkarten beinhalten die Dokumentation und die angebotene Verpflegung durch den Veranstalter im Rahmen der Veranstaltung.
- **1 personenungebundene Gastkarte** zur Teilnahme am Fachkongress für Ihr Unternehmen. Die Gastkarten beinhalten die Dokumentation und die angebotene Verpflegung durch den Veranstalter im Rahmen der Veranstaltung.
- **5 Besucher-Tageskarten** für den Besuch der Ausstellung zur Weitergabe an Ihre Kunden. Weitere Besucher-Tageskarten werden mit **EUR 30,-/Tag/Person** berechnet. Die Gastkarten beinhalten die angebotene Verpflegung durch den Veranstalter im Rahmen der Veranstaltung.

www.bme.de/eloesungstage



3. BME-eLÖSUNGSTAGE 2012

15. – 16. März 2012 – Maritim Hotel Düsseldorf

Leistungspakete 2012

Ihre Produkt- und Dienstleistungsvorstellung während der Veranstaltung

- Präsentationsfläche von **6m² (3m x 2m)** im Rahmen der Fachausstellung, inkl. Stromanschluss
- **Internetzugang und Nutzungsgebühr inklusive**
- 2 Personen als **Standbetreuer** (ohne Zugang zum Fachkongress)

Marketingservice

- Der Vertragspartner erhält 2 Wochen vor dem Event die Teilnehmerliste (Position und Unternehmen) zur internen Vorbereitung zugesendet. **Bitte nicht für Ansprache der Teilnehmer vor Eventbeginn nutzen!**
- 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.

*Wahlleistung

- **Anzeige** in der **Vorberichtserstattung unseres Magazins „BIP – Best in Procurement“** Ausgabe 1 im Januar 2012.
- Für Aussteller/Partner der BME-eLÖSUNGSTAGE 2012 besteht die Möglichkeit, mit einer **Sonderplatzierung einer 1/8-Anzeige** auf Ihre Präsenz in Bonn gesondert hin zu weisen.
- Es besteht eine begrenzte Anzahl von Anzeigenplätzen.
- Dieses Angebot gilt nur für Aussteller/Partner der 3. BME-eLÖSUNGSTAGE 2012.

Konditionen Leistungspaket Partner A:

Euro 6.950,00

***Konditionen Leistungspaket Partner A inkl. Anzeige Sonderplatzierung BIP:**

Euro 7.800,00

Leistungspaket für Partner B (Workshop)

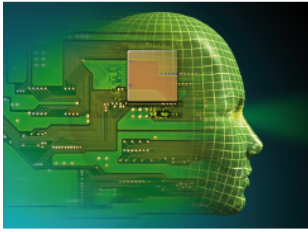
Ihre Unternehmensdarstellung im Vorfeld der Veranstaltung

- Ihr Unternehmensportrait und Unternehmenslogo in der **Veranstaltungs-Broschüre** (Auflage ca. 15.000) in hervorgehobener Form unter der Rubrik „Partner“
- Ihr Unternehmensportrait und Unternehmenslogo auf der **Veranstaltungs-Website**, zuzüglich Link zu Ihrer Unternehmens-Website in hervorgehobener Form unter der Rubrik „Partner“

Ihr Know-how Transfer im Rahmen der Veranstaltung

- Inhaltliche Einbindung durch die Durchführung eines **Workshops** . Dauer Workshop **90 Minuten**
- **Ankündigung** Ihres Workshops im Konferenzprogramm
- Für max. 25 Teilnehmer ausgerichtet (Überbuchung auf max. 30 TN möglich)
- Der Workshop ist charakterisiert durch interaktive Zusammenarbeit
- Der Workshop sollte ein klares Ziel haben, was durch die gemeinsame Arbeit mit den Teilnehmern herausgestellt wird.
- Für den/die Sprecher (max. 2 Pers.) ist eine Teilnahme über alle Veranstaltungstage inklusive

www.bme.de/eloesungstage



3. BME-eLÖSUNGSTAGE 2012

15. – 16. März 2012 – Maritim Hotel Düsseldorf

Leistungspakete 2012

Ihre Teilnahmekarten

- **1 Gastkarte** zum Fachkongress zur Weitergabe an **Ihre Kunden**. Die Gastkarten beinhalten die Dokumentation und die angebotene Verpflegung durch den Veranstalter im Rahmen der Veranstaltung.
- **1 Gastkarte** zum Fachkongress zur Weitergabe an **Ihre Mitarbeiter**. Die Gastkarten beinhalten die Dokumentation und die angebotene Verpflegung durch den Veranstalter im Rahmen der Veranstaltung.
- **1 personenungebundene Gastkarte** zur Teilnahme am Fachkongress für Ihr Unternehmen. Die Gastkarten beinhalten die Dokumentation und die angebotene Verpflegung durch den Veranstalter im Rahmen der Veranstaltung.
- **5 Besucher-Tageskarten** für den Besuch der Ausstellung zur Weitergabe an Ihre Kunden. Weitere Besucher-Tageskarten werden mit **EUR 30,-/Tag/Person** berechnet. Die Gastkarten beinhalten die angebotene Verpflegung durch den Veranstalter im Rahmen der Veranstaltung.

Ihre Produkt- und Dienstleistungsvorstellung während der Veranstaltung

- Präsentationsfläche von **6m² (3m x 2m)** im Rahmen der Fachausstellung, inkl. Stromanschluss
- **Internetzugang und Nutzungsgebühr inklusive**
- 2 Personen als **Standbetreuer** (ohne Zugang zum Fachkongress)

Marketingservice

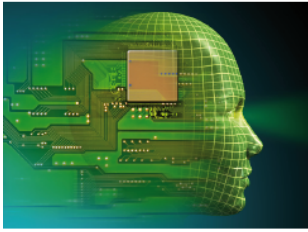
- Der Vertragspartner erhält 2 Wochen vor dem Event die Teilnehmerliste (Position und Unternehmen) zur internen Vorbereitung zugesendet. **Bitte nicht für Ansprache der Teilnehmer vor Eventbeginn nutzen!**
- Auf Wunsch erhalten Sie **Konferenz-Broschüren** für Ihr eigenes Kunden-Mailing
- Der Veranstalter 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.

*Wahlleistung

- Anzeige in der **Vorberichtserstattung unseres Magazins „BIP – Best in Procurement“** Ausgabe 1 im Januar 2012.
- Für Aussteller/Partner der BME-eLÖSUNGSTAGE 2012 besteht die Möglichkeit, mit einer **Sonderplatzierung einer 1/8-Anzeige** auf Ihre Präsenz in Bonn gesondert hin zu weisen.
- Es besteht eine begrenzte Anzahl von Anzeigenplätzen.
- Dieses **Angebot gilt nur für Aussteller/Partner** der 3. BME-eLÖSUNGSTAGE 2012.

Konditionen Leistungspaket Partner B (Workshop):	Euro 8.950,00
*Konditionen Leistungspaket Partner B inkl. Anzeige Sonderplatzierung BIP:	Euro 9.800,00

www.bme.de/eloesungstage



3. BME-eLÖSUNGSTAGE 2012

15. – 16. März 2012 – Maritim Hotel Düsseldorf

Leistungspakete 2012

Leistungspaket Premium-Partner (Beispiel)

Ihre Unternehmensdarstellung im Vorfeld der Veranstaltung

- Ihr Unternehmensportrait und Unternehmenslogo in der **Broschüre** (Auflage ca. 15.000) in hervorgehobener Form unter der Rubrik „Premium-Partner“
- Ihr Unternehmensportrait und Unternehmenslogo auf der **Veranstaltungs-Website**, zuzüglich Link zu Ihrer Unternehmens-Website in hervorgehobener Form unter der Rubrik „Premium-Partner“

Ihr Know-how Transfer im Rahmen der Veranstaltung

- Inhaltliche Einbindung durch ein **Co-Referat** mit einem Referenzkunden oder die Durchführung eines **Round-Tables** (1 x am Vormittag und 1 x am Nachmittag der Veranstaltung, da rollierend) oder die Teilnahme an einer **Diskussionsrunde**
- Dauer jeweils **ca. 40-45 Minuten**
- Ankündigung Ihres Beitrages im Konferenzprogramm
- Für den/die Sprecher (max. 2 Pers.) ist eine Teilnahme über alle Veranstaltungstage inklusive
- Kurze **Begrüßungsrede im Plenum** (max. 5 Minuten) vor dem ersten Referentenvortrag

Ihre Teilnahmekarten

- **3 Gastkarten** zum Fachkongress zur Weitergabe an **Ihre Kunden**. Die Gastkarten beinhalten die Dokumentation und die angebotene Verpflegung durch den Veranstalter im Rahmen der Veranstaltung.
- **2 Gastkarten** zum Fachkongress zur Weitergabe an **Ihre Mitarbeiter**. Die Gastkarten beinhalten die Dokumentation und die angebotene Verpflegung durch den Veranstalter im Rahmen der Veranstaltung.
- **2 personenungebundene Gastkarte** zur Teilnahme am Fachkongress für Ihr Unternehmen. Die Gastkarten beinhalten die Dokumentation und die angebotene Verpflegung durch den Veranstalter im Rahmen der Veranstaltung.
- **10 Besucher-Tageskarten** für den Besuch der Ausstellung zur Weitergabe an Ihre Kunden. Weitere Besucher-Tageskarten werden mit **EUR 30,-/Tag/Person** berechnet. Die Gastkarten beinhalten die angebotene Verpflegung durch den Veranstalter im Rahmen der Veranstaltung.

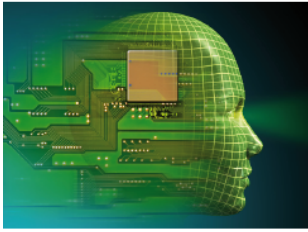
Ihre Produkt- und Dienstleistungsvorstellung während der Veranstaltung

- Präsentationsfläche von **6m² (3m x 2m)** im Rahmen der Fachausstellung, inkl. Stromanschluss
- **Internetzugang und Nutzungsgebühr inklusive**
- 2 Personen als **Standbetreuer** (ohne Zugang zum Fachkongress)

Ihre Brandwirkung im Rahmen der Veranstaltung

- Ausgabe Ihres **Welcome-Präsent** exklusiv am Check-In an alle Teilnehmer
- **Auslage von Informationsmaterial im Plenum/Fachkonferenzen**
Das Plenum ist während der Vorträge der hochkarätigen Key-Note-Speaker voll besetzt. Die Unterlagen liegen auf den Teilnehmersitzen und landen so automatisch in den Händen Ihrer Zielgruppe.

www.bme.de/eloesungstage



3. BME-eLÖSUNGSTAGE 2012

15. – 16. März 2012 – Maritim Hotel Düsseldorf

Leistungspakete 2012

Marketingservice

- Der Vertragspartner erhält 2 Wochen vor dem Event die Teilnehmerliste (Position und Unternehmen) zur internen Vorbereitung zugesendet. **Bitte nicht für Ansprache der Teilnehmer vor Eventbeginn nutzen!**
- 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.

Sonderplatzierung einer 1/1 Seite in unserem Magazin „BIP-Best in Procurement“

- Anzeige in der **Vorberichtserstattung unseres Magazins „BIP – Best in Procurement“** Ausgabe 1 im Januar 2012.
- Für Aussteller/Partner der BME-eLÖSUNGSTAGE 2012 besteht die Möglichkeit, mit einer **Sonderplatzierung einer 1/1-Anzeige** auf Ihre Präsenz in Bonn gesondert hin zu weisen. Die Platzierung der Anzeige erfolgt in gemeinsamer Absprache nach Buchungseingang.
- Es besteht eine begrenzte Anzahl von Anzeigenplätzen.
- Dieses **Angebot gilt nur für Aussteller/Partner** der 3. BME-eLÖSUNGSTAGE 2012.

Konditionen Leistungspaket Premium Partner:

Euro 29.000,00

Weitere Marketingmaßnahmen und mögliche Bestandteile eines Leistungspaketes:

*Die nachfolgend genannten Leistungen werden in ein Präsentationspaket integriert und je nach Leistungsumfang wird ein Gesamtpaket kalkuliert.

Ihr Firmenlogo auf dem Veranstaltungs-Erinnerungsfoto

- Ihr **Firmenlogo** auf dem **Veranstaltungs-Erinnerungsfoto für die Teilnehmer** (exklusiv)
- Das Erinnerungsfoto wird am 2. Veranstaltungstag ausgestellt und verteilt

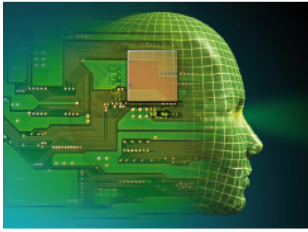
Ihre Plattform als Gastgeber und somit Sympathieträger

- Gastgeber der **Kaffeepause** an einem Veranstaltungstag
- Gastgeber des **Aperitifs** an einem Veranstaltungstag
- Gastgeber des **Business Lunch** an einem Veranstaltungstag
- Gastgeber des **Cocktail-Empfangs oder Get-Together** an einem Veranstaltungstag
- Gastgeber der **Abendveranstaltung**

Ihr Firmenlogo auf einem USB-Stick

- Ihr **Firmenlogo** auf dem USB-Stick, in den die **Tagungsvorträge** enthalten sind (exklusiv)

www.bme.de/eloesungstage



3. BME-eLÖSUNGSTAGE 2012

15. – 16. März 2012 – Maritim Hotel Düsseldorf

Leistungspakete 2012

Logo auf Titelseite des Hauptprogramms

max. 1 Buchung möglich

- Das Kongressprogramm wird in einer Auflage von ca. 15.000 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!

Logo Konferenztasche

max. 1 Buchung möglich

- Die Konferenztasche ist eine der wirksamsten Branding-Leistungen. 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 Konferenztasche

max. 1 Buchung möglich

- Jeder Teilnehmer erhält für seine persönlichen Mitschriften eine Schreibmappe oder einen Block und einen Kugelschreiber. Der Partner 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 bei jedem Teilnehmer stets sichtbar und präsent.

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.

Auslage von Informationsmaterial im Plenum/Fachkonferenzen

- Das Plenum 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.
- Alternativ kann die Auslage auch in den Räumen der Fachkonferenzen ausgelegt werden.

Promotionaktion in der Mittagspause der beiden Konferenztage

(max. 2 Buchungen möglich)

- Sie haben die Möglichkeit, während der beiden Mittagspausen in der gesamten Ausstellung die Gäste mittels einer Promotionaktion anzusprechen.

Werbeaufsteller im Foyer und am Check-in-Schalter

max. 1 Buchung möglich

- Der Check-In-Schalter und das Foyer sind wichtige Anlaufstellen für jeden Kongressteilnehmer. Wer diese Fläche bucht, bestimmt den ersten werblichen Eindruck, der sich beim Besucher festsetzt. Die 3 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.

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.

www.bme.de/eloesungstage

BME Marketing GmbH • Bolongarostraße 82 • 65929 Frankfurt/Main
Tel.: (069) 308 38-100 • Fax: (069) 308 38-199
Internet: www.bme.de

Bankverbindung: Deutsche Bank Ffm, Kto. 0915553 00, BLZ 500 700 10
Handelsregister: HRB 86570, Frankfurt/Main
Geschäftsführerin: Gerardina Pantanella