

## ELEKTROTECHNIK

Die führende Fachmesse für Elektrotechnik und Industrie-Elektronik



Herzlich Willkommen zur ELEKTROTECHNIK 2013

Auf der ELEKTROTECHNIK haben Sie als Aussteller die Möglichkeit, mit Ihren Kunden, potentiellen Partnern und Wettbewerbern unmittelbar in Kontakt zu treten und sich darüber hinaus ein Bild über die aktuelle Marktlage innerhalb der Elektrotechnik- und Elektronik-Branche zu verschaffen.

### Erstklassige Besucherqualität

Als führende Regionalfachmesse stellt sich das Einzugsgebiet der ELEKTROTECHNIK wie folgt dar: 20,% der Fachbesucher kommen aus einem Radius bis 25 km, 54,2% aus einem Radius von 25 bis 100 km, 20,2% von 100 bis 300 km und gar 4,6% von über 300 km.

Beim Einfluss bei Einkaufs- und Beschaffungsmaßnahmen im Unternehmen / Betrieb gaben 19,6% an, einen ausschlaggebenden Einfluss auszuüben, 26,6% einen Mitentscheidenden und 23,3% einen Beratenden. Die restlichen Befragten gaben keine Angabe hierzu ab.

Die Unternehmensgröße der Besucher liegt bei 24,6% zwischen 1 und 9 Beschäftigten, bei 33,5% zwischen 10 und 199 Beschäftigten, bei 15,1% zwischen 200 und 999 Beschäftigten, bei 18,7% über 1.000 Beschäftigten.

Bereits während der ELEKTROTECHNIK 2011 wurden diverse Vertragsabschlüsse realisiert. 1 Personen gaben an, dass das Vertragsvolumen bei über 100.000,- Euro lag. Da es sich bei der ELEKTROTECHNIK um keine Ordermesse handelt, liegt ein starker Fokus auf das Nachmessegeschäft. Auf einer Schulnotenskala von 1 (sehr gut) bis 3 (befriedigend) gaben 78,1% an, ein sehr gutes bis befriedigendes Nachmessegeschäft zu erwarten.

Bei der ELEKTROTECHNIK 2011 gaben noch 21,89% der Besucher an, dass sie von einer stark steigenden Branchenkonjunktur ausgehen (In 2009 waren dies nur 10,7%). 39,7% gehen von einer leicht steigenden Tendenz aus (2009: 42,39%) und nur 7,5% von einer leichten Abschwächung (2009: 7,9%).

Sicherlich wird die aktuelle „Wirtschafts-, respektive Finanzkrise“ auch Auswirkungen auf diese damals positiven Werte haben. Allerdings ist es wichtig, sich auch in schwierigen Marktphasen mit seinen Kunden und Partnern auszutauschen. Und eine Messe bildet das ideale Forum hierfür.

(\* o. g. Daten basieren auf der Besucherbefragung 2011 und somit auch

### Wichtige Information

- Leider kommt es immer wieder vor, dass Aussteller von unseriösen Firmen angeschrieben werden, um in so genannte Messe- und Ausstellerverzeichnisse (z. B. FAIR GUIDE, EXPO GUIDE) aufgenommen zu werden.

auf Einschätzungen des Jahres 2011)

### Zielgruppen

Zu den Fachbesuchern der ELEKTROTECHNIK zählen Entscheider aus der gesamten Elektrobranche, wie z.B. aus der Industrie, aus dem Großhandel und Elektro-Handwerk, aus Energieversorgungsunternehmen, Fachleute aus Behörden, Verwaltungen und technischen Institutionen, aus Hochschulen und dem Aus- und Weiterbildungssektor, Architekten und beratende Ingenieure sowie Nachwuchsfachkräfte.

### Besucherziele

Messeziele unserer Besucher sind:

- Informationen über Neuheiten und Branchentrends (34,3%)
- Informationen über bestimmte Produkte / Leistungen / Techniken (30,6%)
- Allgemeine Information / Marktorientierung (31,0%)
- Erfahrungs-/Informationsaustausch (31,5%)

Wie Sie sehen, sind unsere Fachbesucher stark an Informationen und damit einher gehender Aufklärung interessiert. Somit haben Sie als Unternehmen die Möglichkeit, mit einer guten Produktpräsentation Ihre neuen Produkte exklusiv zu präsentieren und das Interesse beim Kunden hierfür zu wecken. Mit dem Ziel, die Geschäftsbeziehung im Nachmessegeschäft zu vertiefen.

Einzelne Aussteller berichteten davon, dass die Besucher bereits mit sehr konkreten Vorstellungen und Projektplänen zur Messe gekommen sind.

### Aufplanungsbeginn der Messehallen

Dieser beginnt am 13. März 2013. Wenn Sie sich jetzt anmelden, werden wir versuchen, Ihre Platzierungswünsche bei unseren Planungen zu berücksichtigen. Wobei wir auch in 2011 wieder eine thematische Einteilung der Messehallen vorgenommen haben, so dass sich die Besucher gezielt orientieren können.

Aber auch nach dem 13. März können Sie sich natürlich noch bei uns anmelden.

Nutzen Sie diesen fokussierten Vertriebsweg durch eine eigene Messebeteiligung. Rüsten Sie sich und Ihre Kunden für den Wettbewerb.

Bei Ihren Planungen unterstützen wir Sie als Messe Westfalenhallen Dortmund GmbH jederzeit gerne!

