



DEUTSCHLAND

DORTMUND, 07. – 08. NOVEMBER 2012

SCHÜTTGUT 2012

MESSE WESTFALENHALLEN DORTMUND, HALLE 4 + 5

DIE VERKAUFSPLATTFORM FÜR SCHÜTTGUTTECHNOLOGIEN
IN DER VERARBEITENDEN INDUSTRIE

easyFairs®

Buchen Sie online auf www.easyFairs.com/schuettgut_de

SCHÜTTGUT 2012

DIE VERKAUFSPLATTFORM FÜR SCHÜTTGUTTECHNOLOGIEN
IN DER VERARBEITENDEN INDUSTRIE



DAS easyFairs® KONZEPT

Kosteneffektiv

- Qualifizierte Kontakte und intensive Geschäftsgespräche
- Leicht zu kalkulierender Return-on-Investment

Zeitsparend

- Unkomplizierte Buchung – auch online möglich
- Minimaler Planungsaufwand durch das All-Inclusive-Paket
- Minimaler Personalaufwand aufgrund kompakter Messepräsenz (2 Tage)
- Unmittelbarer Kontakt zu potenziellen Kunden durch klare und übersichtliche Ausstellungsstruktur

Direkt bei Ihren Kunden

- Ausgerichtet auf die Nachfrage in der Region und Ihre Kunden, die Sie treffen wollen
- Spezialisiert und fokussiert: nur für Fachbesucher
- Zusätzlicher Mehrwert für Ihre Kunden durch ein attraktives Vortragsprogramm

Umweltfreundlich

- Standbau aus wiederverwendbaren Elementen
- Konzentriert auf zwei Messetage – minimale Belastung für die Umwelt

**SCHÜTTGUT 2012 –
eine Messe für Fachleute,
die einfach nur Geschäfte
machen wollen!**



easyFairs®

HIER TREFFEN SIE EXPERTEN UND WICHTIGE ENTSCHEIDER

SCHÜTTGUT 2011 erzielt starken Besucher- und Ausstellerzuwachs

Die spezialisierte, hoch qualitative Fachmesse SCHÜTTGUT ist einmalig in Deutschland. Besucher und Aussteller aus der Schüttgutbranche treffen mitten im Herzen des Ruhrgebiets in Dortmund auf ein hochkarätiges Marktumfeld. Nach ihrer vierten Auflage 2011 ist sie ein fester Termin im Kalender der deutschen Industrie.

Entscheidungsträger aus der Lebensmittel-, Chemie-, Pharma-, Kosmetik-, Kunststoff- und Metallindustrie sowie aus der Logistikbranche, der Landwirtschaft, der Baubranche und dem Bergbau nutzen die SCHÜTTGUT gezielt, um sich über aktuelle Lösungen und Produkte zu informieren. Für diese prozessorientierten Industrien sind Schüttguttechnologien ein wichtiger Teil des Produktionsprozesses. Die Fachbesucher finden auf der Veranstaltung die ak-

tuellsten Produkte und Entwicklungen zum Wiegen und Messen, Mischen, Sortieren, Filtern und Zerkleinern von groben und feinen, freifließenden Schüttgütern. Lösungen zum Fördern, Lagern und Verpacken des Materials sowie Sicherheits- und Umweltfragen, Qualitätskontrolle und Analytik runden das Themenspektrum ab.

Die Fachmesse ist somit ideal auf die Anforderungen der Schüttgutnutzender mit konkreten Kaufabsichten zugeschnitten.

Die klare Struktur und die Konzentration auf das Thema Schüttguttechnologien schaffen für Aussteller und Besucher perfekte Rahmenbedingungen, um erfolgreiche Geschäftsabschlüsse zu tätigen.



DIE SCHÜTTGUT 2011 – EIN VOLLER ERFOLG

- 76% der Besucher waren Entscheider
- 77% der Besucher wollten in die Produkte und Dienstleistungen investieren, die sie auf der SCHÜTTGUT 2011 gesehen haben.
- 63% der investitionsfreudigen Fachbesucher wollten zwischen Euro 10.000 - Euro 500.000 investieren.



QUALIFIZIERTE BESUCHER ERWARTEN SIE

Entscheider:

- Geschäftsleitung
- Betriebsleitung
- Fabrikleitung
- Einkauf/Beschaffung
- Vertrieb
- Marketing
- Prozessoptimierung
- Forschung und Entwicklung
- Produktion/
Qualitätsmanagement
- Herstellung
- Betriebssicherheit/
Arbeitssicherheit
- Lagerung/Logistik
- Chemieingenieure
- Entwicklungsingenieure

Industrien:

- Anlagen- und Maschinenbau
- Chemie
- Bauindustrie/ Baustoffindustrie
- Entsorgung/ Recycling
- Glas, Steine, Erden
- Industriebedarf/ Zulieferteile
- Kunststoff
- Landwirtschaft
- Lebensmittel und Getränkeindustrie
- Metall
- Pharma
- Transport und Logistik
- Montageindustrie: Bergbau und Stahl
- Umweltschutz
- Fahrzeug- und Automobilbau
- Elektrotechnik und Elektroindustrie



BESUCHERSTIMMEN ZUR SCHÜTTGUT 2011

„Ich bin auf der Schüttgut 2011 gewesen und sie hat mir gut gefallen: klein, kompakt, übersichtlich, keine Image-Stände wie auf der Interpack, sofort mit dem Aussteller auf das Wesentliche kommend. Sehr gelungen. So eine Messe bräuchte ich auch für die Lebensmittelverfahrenstechnik (Anuga FoodTec in klein also).“

Herr Georg Ibel, Nestlé Deutschland AG

RÜCKBLICK ZUR SCHÜTTGUT 2011

Top 5 – Verantwortungsbereiche der Fachbesucher

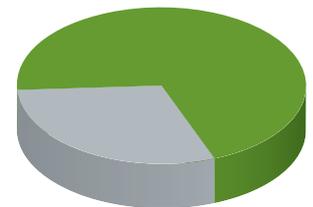
- 23% Vertrieb
- 19% Geschäftsleitung/Betriebsleitung
- 11% Produktion/Qualitätsmanagement
- 9% Prozessoptimierung
- 8% Forschung und Entwicklung
- 6% Einkauf und Beschaffung

76% der Fachbesucher der SCHÜTTGUT 2011 waren Entscheider!

Besucherbefragung 2011

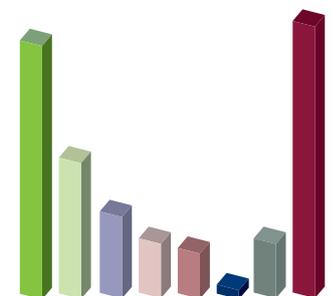
Investitionsbereitschaft von Fachbesuchern: „Wird Ihr Unternehmen voraussichtlich in die Produkte bzw. Dienstleistungen investieren, die Sie auf der Messe gesehen haben?“

- Ja 70%
- Nein 30%



Angegebene Höhe der geplanten Investition

- 10.000 - 20.000 Euro 28%
- 20.000 - 50.000 Euro 15%
- 50.000 - 100.000 Euro 9%
- 100.000 - 250.000 Euro 6%
- 250.000 - 500.000 Euro 5%
- 500.000 - 1.000.000 Euro 1%
- Über 1.000.000 Euro 6%
- Unbekannt 30%



Wie bereits im November 2009 war auch diesmal der Besuch der Messe sehr lohnenswert. Die Messe ist für das Ruhrgebiet eine hervorragende Alternative zur Powtech in Nürnberg, und durch die überschaubare Größe (und die Nähe) sehr angenehm.

Herr Andreas Kerkmann, Ashland Deutschland GmbH



BESUCHERMARKETING – WIR MACHEN SIE SICHTBAR

Die SCHÜTTGUT 2012 wird durch zahlreiche und exakt aufeinander abgestimmte Marketingmaßnahmen beworben. Ein fachspezifischer Marketing-Mix ist dafür eigens entwickelt worden und wird sukzessive umgesetzt:

- Mehrstufige Direkt-Mailings (Print und E-Mail)
- VIP Einladungen an über 3.000 Besucher
- Intensive Verteilung von Eintrittskartengutscheinen über die Fachpresse
- Anzeigen in führenden Fachzeitschriften mit einer Reichweite von über 45.000 Lesern
- PR und Medienpartnerschaften
- Internetpräsenz und besucherorientierter Internetauftritt
- Laden Sie Ihre Kunden mit kostenlosen Eintrittskartengutscheinen ein – unbegrenzt!



Jetzt
online
Stand
buchen!



Medienpartner:

Schüttgut

schuettgut
portal.com

bulk
solids handling

The PowderBulk Portal
bulk-online
http://www.bulk-online.com

SILO WORLD
Das Schüttgut-Magazin

Unterstützt von:

**CAFFÈ
CHICCO
D'ORO**

learnShopsTM
Independent Seminars

**learnShops – ein kostenfreier
Zusatznutzen, der fachkundiges
Publikum anzieht.**

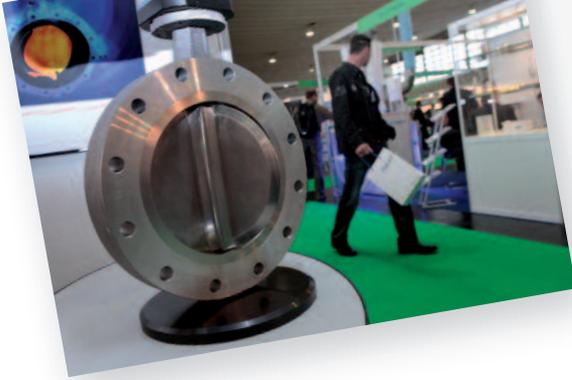
easyFairs Messen bieten diesen Informations-
austausch für alle Besucher, ohne jedoch vom
eigentlichen Zweck des Besuches abzulenken.

Die SCHÜTTGUT 2012 bietet Ihren
Besuchern wie auch Ausstellern parallel zur
Fachmesse interessante Experten-Vorträge
zu Trendthemen, Branchenhighlights und
Erfolgsgeschichten.

Das Programm wird in Zusammenarbeit mit
Medienpartnern, Institutionen, Verbänden
und Forschungseinrichtungen der Branche
gestaltet.



Buchen Sie online auf www.easyFairs.com/schuettgut_de



Jetzt
online
Stand
buchen!

AUSSTELLER – EXPERTEN, DIE GESCHÄFTE MACHEN

AUSSTELLUNGSBEREICHE

Anbieter, Hersteller und Händler von Produkten und Lösungen für



I Verarbeitung von Schüttgütern

- Mischen und Messen
- Sortieren, Filtern und Dosieren
- Kühlen, Erwärmen und Trocknen
- Separieren, Sieben, Wiegen, Zerkleinern
- Qualität überprüfen und kontrollieren



II Materialhandhabung und Lagerung von Schüttgütern

- Förderwerke und Förderwerksysteme
- Lagerung und Verpackung
- Silos, Lagerplatztechnik
- Entladetechnik
- Mischbett-Technik



III Sicherheit und Umwelt

- Explosionsblendenverschlüsse,
- Staubfilter, Explosions- und Feuerschutz-ausrüstungen, Explosionsschutzklappen
- Metalldetektoren, Schutzeinrichtungen für Maschinen
- Recycling, Entsorgung



IV Dienstleistungen & Services

- Material-Analyse
- Labortests
- Online-Measurement
- Simulation



V Transport und Logistik

- Lieferung, Überwachung
- Intelligente Kennzeichnungstechnik
- Codierungs- und Trackingsysteme

AUSSTELLERSTIMMEN ZUR SCHÜTTGUT 2011

„Nicht auf der SCHÜTTGUT auszustellen, wäre für uns ein Schritt zurück. Wir sind seit Anfang an dabei. Die Messe ist angenehm übersichtlich und es gibt ein extrem gutes Fachpublikum. Eine flexible Standgröße buchen zu können, finden wir spitze.“

Herr Bronner, SWR engineering Messtechnik GmbH

„Wir waren dieses Jahr mit der SCHÜTTGUT sehr zufrieden. Es gibt viele qualifizierte Fachbesucher, die gezielt nach Informationen suchen. Die gesamte Branche ist vertreten. Wir wollen gerne wieder nächstes Jahr ausstellen.“

Herr Tobias Berger, Siemens AG

„Seit Bestehen der Schüttgut sind wir als Aussteller jedes Mal dabei. Wir sind immer sehr zufrieden mit dem Fachpublikum und den sehr guten Fachgesprächen. An nur zwei Messetagen können wir über 100 Messenachberichte verzeichnen und auswerten. Wir haben ebenso auf einer der „Solids European Series“, der Schüttgut in Basel ausgestellt und uns auch schon wieder für beide Messen in Dortmund und Basel im nächsten Jahr 2012 angemeldet.“

Frau Ramona Münch, EMDE Industrie-Technik

„Wir sind von Anfang an dabei. Die SCHÜTTGUT ist für uns eine sehr wichtige Messe, das Konzept ist klasse. Hier hat man noch Zeit für einander und sowohl die Kunden als auch die Aussteller sind weniger gestresst. Die Messe ist perfekt in der Größe, überschaubar und man hat an einem halben Tag alles gesehen. Schön, dass hier kein Wettrennen beim Standaufbau erfolgt. Wir wünschen uns sehr, dass der „easy flair“ erhalten bleibt.“

Herr Bernhard Bückmann, BÜCKMANN GmbH & Co. KG

easyFairs®

Buchen Sie online auf www.easyFairs.com/schuettgut_de

SCHÜTTGUT 2012

DIE VERKAUFSPLATTFORM FÜR SCHÜTTGUT-
TECHNOLOGIEN IN DER VERARBEITENDEN INDUSTRIE



BUCHEN SIE JETZT!

ONLINE UNTER:
www.easyFairs.com/schuettgut_de

ODER TELEFONISCH:
ANSPRECHPARTNER

Frau Judith Luber:
Telefon: +49 (0)89-127 165-171
E-Mail: Judith.Luber@easyfairs.com

Fax: + 49 (0)89-1 2 71 65-111

ÖFFNUNGSZEITEN & ORT

SCHÜTTGUT 2012

07. November 2012 Uhrzeit: 9.00 – 17.00 Uhr
08. November 2012 Uhrzeit: 9.00 – 17.00 Uhr
Messe Westfalenhallen Dortmund,
Halle 4 + 5
Rheinlanddamm 200, 44139 Dortmund

VERANSTALTER

easyFairs Deutschland GmbH

Hilblestraße 54
80636 München
Tel.: + 49 (0)89-1 27 165 0
Fax: + 49 (0)89-1 27 165 111
E-Mail: deutschland@easyFairs.com

WEITERE TERMINE:

easyFairs bietet ein einheitliches Format in ganz Europa an – damit Sie neue Märkte einfach erschließen können.

SOLIDS EUROPEAN SERIES[™]
SCHÜTTGUT • SOLIDS • SYMAS

SOLIDS 2011
05.–06. Oktober 2011, Niederlande, Rotterdam

SyMAS 2011
05.–06. Oktober 2011, Polen, Krakau

SCHÜTTGUT Schweiz 2012
23.–24. Mai 2012, Schweiz, Basel

FERTIGUNG & INSTANDHALTUNG 2012
(Schwerpunkt Schüttguttechnologie)
20.–21. Juni 2012, Wels, Österreich

SOLIDS 2013
27.–28. März 2013, Belgien, Antwerpen

SOLIDS 2012
02.–03. Oktober 2013, Niederlande, Rotterdam

Weitere Informationen über unsere Niederlassungen
finden Sie im Internet unter www.easyFairs.com/contactus

easyFairs®

Buchen Sie online auf www.easyFairs.com/schuettgut_de

KOMPLETTPAKET

**Komplett-
preis – keine
versteckten
Kosten**

Ihr Stand ist komplett und bezugsfertig, so dass Sie sofort mit Ihren
Geschäftskontakten beginnen können.

✓ BASISSTAND:

Standfläche, Standbau, Standblende mit Firmennamen, Teppich

✓ STANDAUSSTATTUNG:

1 Tisch, 2 Stühle, 1 Prospektständer, 1 Papierkorb, 3 Strahler, 1 Dreifachsteckdose, 1 KW,
2 Ausstellerausweise, 1 Parkausweis

✓ BESUCHERWERBUNG:

- Enge Zusammenarbeit mit den relevanten Fachmagazinen und Verbänden der Branche
- Zielgruppenorientierte Anzeigenkampagnen in Fach- und Publikumsmedien
- Umfangreiche Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
- Kostenloser Katalogeintrag
- Unbegrenzte Anzahl an kostenlosen Eintrittskartengutscheinen und Briefaufklebern
- Individueller Online-Registrierungslink zur Prüfung, welche Kunden die Messe besuchen

Preis für 12 m² Komplettstand: EUR 3.970,-

(zzgl. gesetzl. MwSt.)
Maximal 4 Module pro Veranstaltung!

BOOSTER PACK: SO STEIGERN SIE IHRE SICHTBARKEIT

Mit dem easyFairs BOOSTER PACK können Sie Ihre Präsenz verstärken. Das easyFairs BOOSTER PACK enthält zum Beispiel die Erwähnung in der Messevor- und -nachberichterstattung, die Abbildung Ihres Firmen- oder Produktlogos auf der Messewebsite und vieles mehr. Fragen Sie einfach Ihren easyFairs-Ansprechpartner nach dem easyFairs BOOSTER PACK und den easyFairs Sponsoringmöglichkeiten.