



Senaste nytt, fakta och aktuell information inför

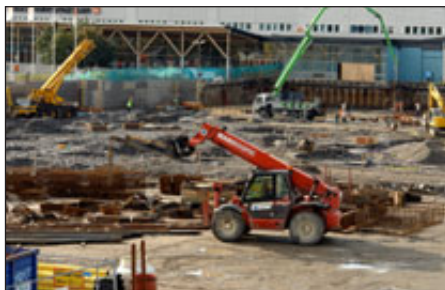
Nordbygg 2010



23 – 26 mars 2010

Nordens viktigaste byggmöten!

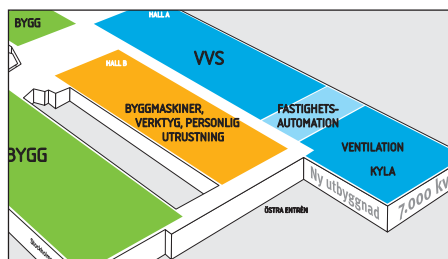
nr 1 • november 2008



Nordbygg växer

Under sommaren togs första spadtagen till den nya hallen, eller snarare en förlängning av A-hallen. 7.000 m² ska stå klara till Nordbygg 2010. Det kommer onekligen att behövas.

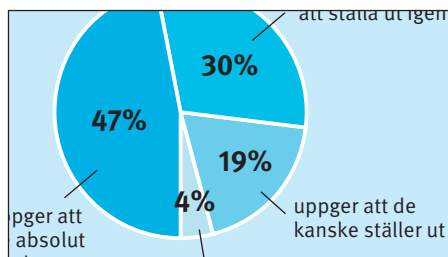
>> LÄS MER PÅ SID 4



Nyheter

Det händer mycket nytt inför 2010. Då flyttar VVS/FA/Kyla och Ventilation in i A-hallen och byggmaterial samlas i Hall C. Byggmaskiner och Verktyg växer vidare i B-hallen. För Victoriahallen finns nya spännande planer. Vi återkommer om detta i kommande nyhetsbrev.

>> LÄS MER PÅ SID 4 OCH 5



Nordbygg i siffror

De undersökningar som gjordes under och efter Nordbygg senast, gav imponerande resultat. Nordbygg stärker sin ställning som Nordens viktigaste mötesplats på alla fronter.

>> LÄS MER PÅ SID 2 OCH 7



70% redan bokad till 2010

Nordbygg 2008 blev en fantastisk framgång för flertalet av de företag som ställde ut. Många bokade plats till 2010 redan innan vi stängt portarna den gången. Sedan dess har det varit en strid ström av anmälningar. Idag har vi passerat över 70% i bokningsgrad. Det har vi aldrig upplevt tidigare så här långt innan mässan.



Danska SoRoTo Maskiner ställde ut för första gången på Nordbygg 2008 och beslutade redan under pågående mäsas att ställa ut igen 2010. – Det var inget svårt beslut. Målgruppen är helt rätt för oss och Sverige är en viktig och växande marknad”, säger **Sonny Andersen** som är försäljningschef på SoRoTo. Även

Würth Svenska AB tillhör de utställare som tidigt tog beslut om att delta även 2010. – Mässan har överträffat våra förväntningar och gensvaret har varit oerhört positivt, säger **Patrik Olsson**, försäljningschef för industri, hantverk och bygg.

>> LÄS MER OM **SOROTO**, **WÜRTH** OCH FLERA ANDRA NÖJDA UTSTÄLLARE PÅ FÖLJANDE SIDOR.

Inledaren

NÄR VI NU SUMMERAT intrycken från Nordbygg i våras, analyserat alla undersökningar och samlat på oss reaktioner och synpunkter kan vi konstatera att Nordbygg ytterligare stärker sin ställning som Nordens viktigaste mötesplats för bygg- och fastighetsbranschen.

Våra undersökningar visar att utställare och besökare överlag är mycket nöjda. Kvaliteten på besökarna är fortsatt väldigt hög och utställarna ger Nordbygg höga betyg i de flesta avseenden. 8 av 10 anser att Nordbygg är branschens viktigaste mässa och närmare hälften ställer inte ut på någon annan mässa. Noterbart är att många utställare gjorde stora affärer direkt på mässgolvet.

Planeringen inför Nordbygg 2010 är i full gång och vi har redan en hel del spännande planer på hur vi ska utveckla mässan. Den nya hallen bl.a. ger oss helt nya möjligheter. På nästa uppslag kan du läsa mer om de planer som redan är klara. Dessutom är det mycket mer på gång. Det ska vi berätta mer om i kommande nyhetsbrev. Målsättningen är att Nordbygg ska erbjuda en attraktiv och givande mötesplats för hela den samlade bygg- och fastighetsbranschen.

På följande sidor kan du läsa om hur några utställare utnyttjar Nordbygg för att knyta nya kontakter, profilera sina varumärken och ytterligare stärka relationerna med sina kunder.



Peter Söderberg
projektledare
för Nordbygg 2010



... några pressklipp.



Lars Lindqvist

» Ledande mässor blir allt viktigare i marknadsföringen «

– **MÄSSAN OCH DET PERSONLIGA** mötet blir allt viktigare som marknadsföringskanal i takt med att mediebruset ökar. Allt fler företag inser också hur man målmedvetet kan koppla varumärkesbygget till personliga möten. Och bland mässorna är trenden att de som är branschledande fortsätter att stärka sin ställning. I synnerhet om de erbjuder attraktiva mötesplatser för utbyte av idéer och erfarenheter inom avgränsade områden.

Så sammanfattar **Lars Lindqvist** trenderna i mässvärlden. Han är styrelseordförande och affärsområdeschef på Nordiska Undersökningsgruppen, ett företag som specialiserat sig på att utvärdera fackmässor.

När det gäller Nordbygg konstaterar Lars Lindqvist att undersökningarna från 2008 års upplaga pekar på en fortsatt stark ställning.

– Mässans ledande position är inte ifrågasatt. Både besökare och utställare är nöjda med helhetsintrycket. På flera punkter är betyget bättre än tidigare mässor, till exempel då det gäller utställarnas syn på besökarkvaliteten, säger Lars.

(Se mer om resultaten från undersökningarna på Nordbygg 2008 här intill och på sidan 7)

Ledande mässor stärks

I och med att det personliga mötet blir mer attraktivt för de säljande företagen, ökar också konkurrensen mellan mässorna.

– Här är trenden glasklar; det är de ledande mässorna inom varje bransch som fortsätter att gå bra och stärka greppet om sina marknader. Men är man i ledande position krävs också att man förvaltar och utvecklar sitt mässkoncept.

De utställande företagen vill förstås satsa på det vinnande konceptet som lockar flest besökare av rätt slag, avslutar Lars. ■

NORDBYGG I SIFFROR

Några nyckeltal från 2008

54.210 besökare och **776** utställare från **31 länder** deltog. Över **33.000 m²** utställningsyta utnyttjades. **345 journalister** bevakade mässan. Totalt knöt utställarna över **100.000 kontakter** och i genomsnitt träffade varje utställare **64 nya** och **68 befintliga** kunder.

Så tyckte utställarna

Totalintryck av Nordbygg 2008

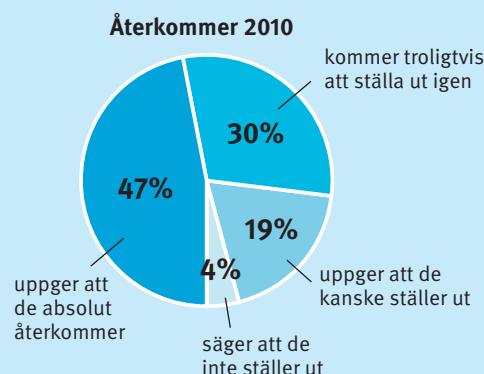
71% ansåg att totalintrycket var bra eller mycket bra
25% tyckte det var tillfredsställande

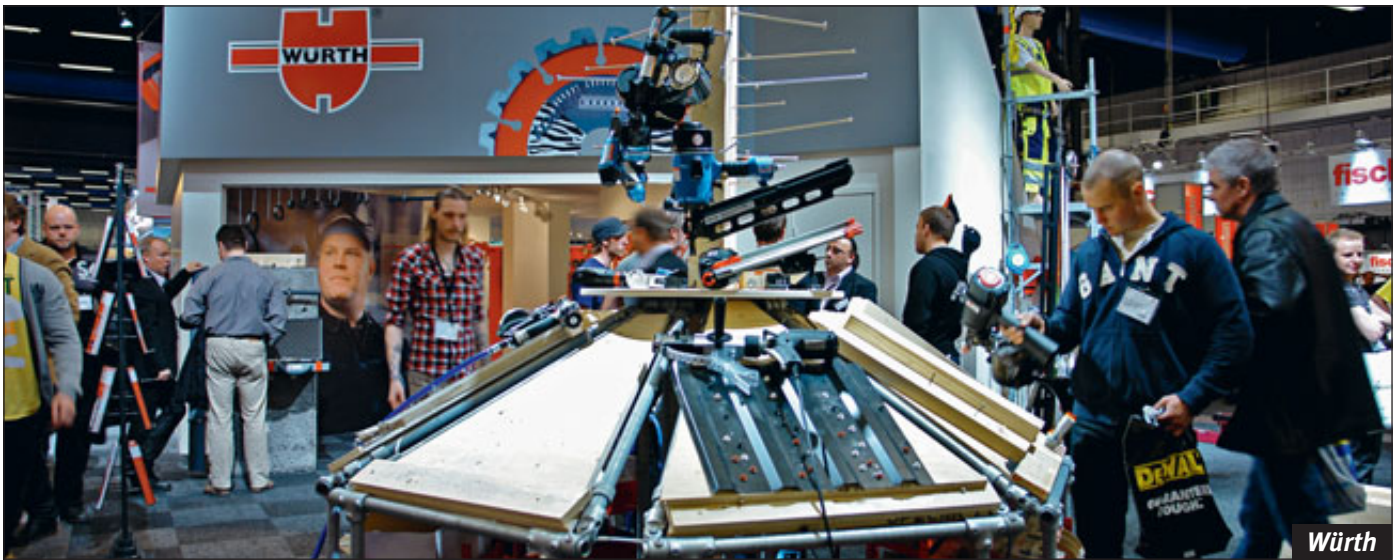
Har er målsättning uppfyllts?

73% ansåg att den uppfyllts väl

Kvaliteten på besökarna?

56% av utställarna tyckte kvaliteten var bra eller mycket bra
32% ansåg att den var tillfredsställande





Lyckad satsning för Würth

– **WÜRTH HADE HÖGA FÖRVÄNTNINGAR** på Nordbygg 2008. Mässdeltagandet skulle bli avstampet för en expansion på den svenska marknaden. Målen både infriades och överträffades, menar **Patrik Olsson**, försäljningschef för industri, hantverk och bygg på Würth Svenska AB.

– Vi såg Nordbygg 2008 som det bästa forumet för att nå ut till hela branschen och

bestämde oss tidigt för att använda mässan som nav för vår expansion på den svenska byggmarknaden. Mässan har överträffat våra förväntningar och gensvaret har varit oerhört positivt. Mässdeltagandet resulterade i över 500 leads och företaget tog dessutom flera beställningar direkt i montern.

Würth har funnits i över 40 år på den svenska marknaden. I de nordiska grannländerna är

Würth sedan länge en framstående leverantör av förbrukningsmaterial till byggbranschen. Den stora mässatsningen ser Patrik Olsson som en väl värd investering eftersom företaget gjort ett rejält avtryck på marknaden. ■



Kongebro Natursten

Succé för naturskiffer

UPPDRAG FRÅN SEX ARKITEKTBYRÅER och flera beställningar från återförsäljare blev facit från Nordbygg 2008 för danska Kongebro som levererar byggprodukter i naturskiffer. Företaget ställde ut på Nordbygg 2006 och presenterade då sitt takskiffer. Nytt för i år var väggpaneler av skiffer och granit.

– Gensvaret på mässan har varit enormt. Svenska arkitekter och byggherrar verkar nu vara redo för det tåliga och estetiska materialet. Efter mässan har vi haft uppföljningsmöten med ytterligare ett antal potentiella svenska kunder och samarbetspartners. Det stora intresset på mässan har övertygat oss om att vi behöver ha en säljare i Sverige, säger vd **Erik Johansen**. ■



Regin

Viktig samlingspunkt

REGIN UTVECKLAR OCH MARKNADSFÖR produkter för styrning och övervakning av fastigheter. Företaget ser Nordbygg som en viktig samlingspunkt för sina affärskontakter och arbetar mycket strategiskt och målmedvetet med sitt deltagande.

– Årets mässa blev mycket lyckad. Samarbetspartner och slutkunder från hela världen besökte Nordbygg 2008. Något som under hösten har resulterat i exportaffärer till bl. a. Frankrike och Singapore, säger produktchef **Stefan Blom**.

Redan nu planerar Regin för produktnyheter till Nordbygg 2010. Stefan anser mässor särskilt lämpliga för produktlanseringar eftersom de skapar stor uppmärksamhet. ■



Attic Group

Ett fönster mot Sverige

ATTIC GROUP ÄR ETT DANSKT FÖRETAG som tillverkar prefabricerade vindskupor. Kunderna är entreprenörer, arkitekter, husägare och trävaruhandlare. Företaget ställde i år ut på Nordbygg för andra gången i rad.

– Nordbyggs besökare är precis rätt målgrupp för oss. Intresset för våra vindskupor var stort under mässan och eftersom säljprocessen är lång ser vi ett fortsatt resultat av Nordbygg 2008.

Vi är mycket nöjda med responsen i montern. Vi ser att mässdeltagande är en effektiv kanal för att bygga varumärke och för att knyta kontakter, säger försäljningschef **Lars Holmberg**, som nu ser fram emot Nordbygg 2010. ■

Tre decennier av ständig utveckling

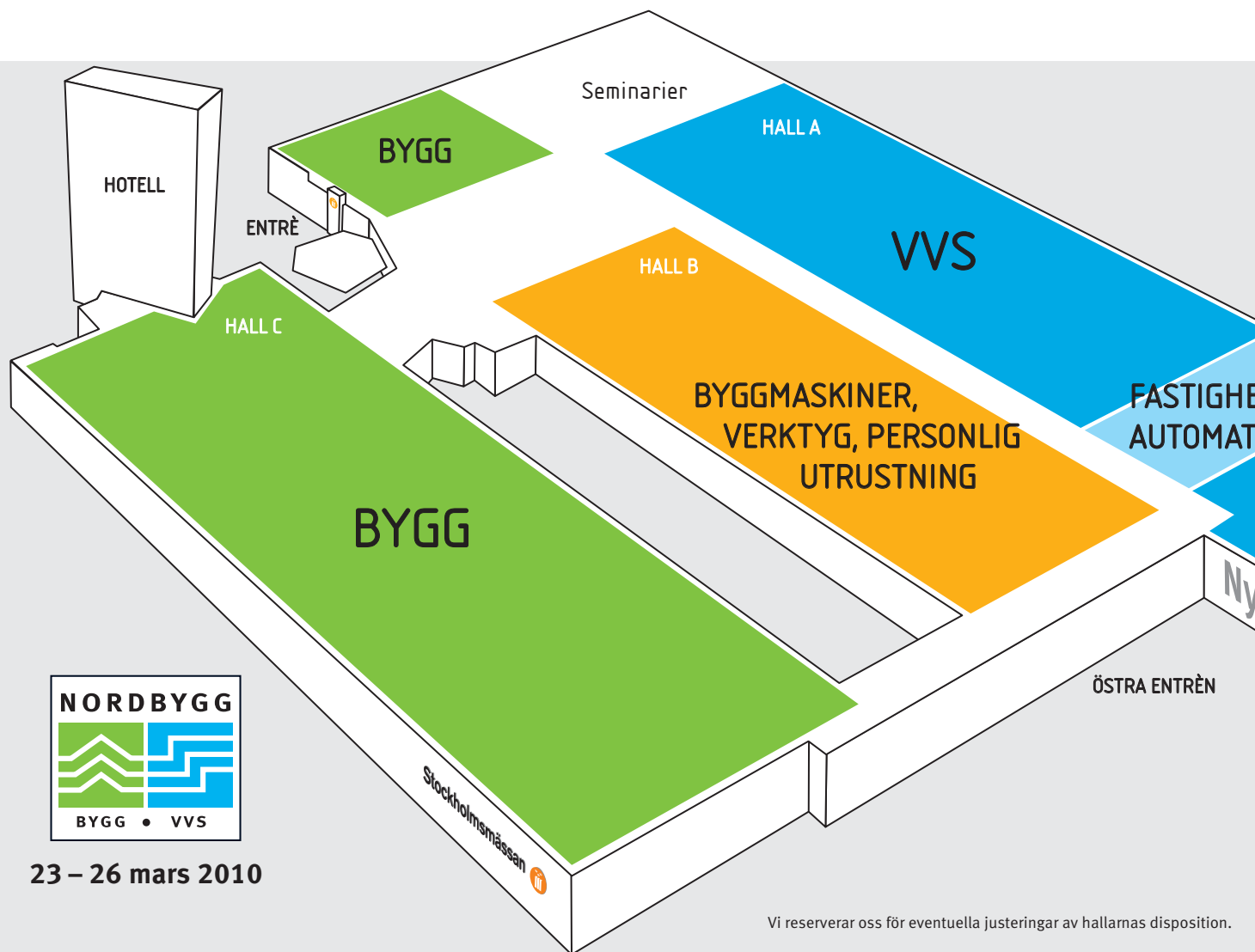
STOCKHOLMSMÄSSAN HAR under åren utvecklats till en av världens mest moderna och kompletta mässanläggningar. Här erbjuds funktionella lokaler, toppmodern teknik och service av högsta klass.

Behovet av funktionella och attraktiva mötesplatser ökar ständigt. Det personliga mötet har blivit allt viktigare. Nordbygg är ett tydligt exempel på detta.

Sedan premiären 1980 har Nordbygg utvecklats till en av Europas viktigaste branschmässor. Och utvecklingen fortsätter.

Inför Nordbygg 2010 står den nya hallen klar som en förlängning av A-hallen. Då disponerar vi ytterligare 7.000 m² utställningsyta. Det ger oss nya möjligheter till att effektivt utnyttja anläggningen. Som framgår av hallritningen nedan placeras VVS,

Fastighetsautomation, Ventilation och Kyla sida vid sida i Hall A. Byggmaskiner, Verktyg och Personlig utrustning delar broderligt på Hall B och Byggmaterial disponerar hela Hall C tillsammans med specialarrangemang i Victoriahallen.



23 – 26 mars 2010

Vi reserverar oss för eventuella justeringar av hallarnas disposition.

Några nyheter till Nordbygg 2010

1. A-hallen förlängs med 7.000 m² utställningsyta brutto.
2. VVS/Fastighetsautomation/Kyla och Ventilation flyttar in i A-hallen
3. Byggmaterial flyttar till C-hallen. Kompletteras med specialavdelning i Victoriahallen.
4. Byggmaskiner, Verktyg och Personlig utrustning samlas i B-hallen.
5. Östra entrén får ett nytt utseende.
6. Nya p-platser under den nya hallen.

Power Tool Street 2010

LEH, Leverantörsföreningen för Elektriska Handverktyg, samlar sina krafter inför nästa Nordbygg.

– Power Tool Street på Nordbygg blir den enda gemensamma satsningen vi gör under 2010. Det här ger oss ett utmärkt tillfälle till att marknadsföra och profilera vår bransch. Vi kan utlova en 100-procentig satsning bland våra medlemsföretag”, säger **Matts Spångberg**, vd på LEH.

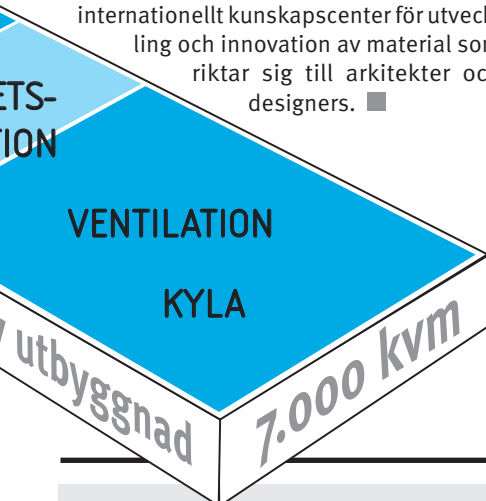


Miljömaterial lockade arkitekter

GREEN MATTER blev ett mycket uppskattat inslag på Nordbygg 2008. Här kunde besökarna både titta och känna på ett 50-tal nya ekologiska byggmaterial.

– Green Matter blev en naturlig samlingspunkt inte minst för arkitekter. Jag tror inte någon arkitekt som besökte mässan missade detta inslag, säger **Isa Ekstedt**, försäljningschef på tidskriften Arkitektur som presenterade evenemanget i samarbete med Stockholmsmässan.

Utställningen producerades av Materia, ett internationellt kunskapscenter för utveckling och innovation av material som riktar sig till arkitekter och designers. ■



Utställare tar över seminarieverksamheten

En nyhet på Nordbygg 2010 är att det inte längre kommer att finnas en central samordning av seminarieverksamheten. Istället får de utställande företagen möjlighet att utnyttja seminarieavdelningen för egna evenemang. Något som ligger i linje med trenden att stärka varumärken genom personliga möten där besökarna bjuds på kunskap.

Redan på Nordbygg 2008 fanns exempel på denna trend. Svensk Byggtjänst arrangerade ett seminarium om BIM, Building Information Modelling.

– Vi ville bjuda in kunder och samarbetspartners i byggsverige till ett verkligt aktuellt och spännande seminarium och visa att vi ligger i framkant när det gäller nya utvecklingslinjer, säger **Erik Hellqvist**, vd på Svensk Byggtjänst.

– Jag hoppas att många företag tar chansen att stärka sina relationer med kunder och samarbetspartners på detta vis under Nordbygg 2010, säger **Peter Söderberg**, projektledare på Nordbygg.

Jobbhyllan blir Jobbtorget 2010

PÅ NORDBYGG 2008 lanserades Jobbhyllan, en fysisk mötesplats för arbetsgivare, rekryteringsföretag och arbetssökande inom byggsektorn. Eftersom satsningen föll väl ut och rekryteringsbehovet i branschen blir allt större, kommer Jobbhyllan att expandera och bli Jobbtorget på Nordbygg 2010.

Jobbtorget är ett samarbete mellan Nordbygg och tidningen Byggvärlden som utvecklat ett effektivt koncept för rekrytering genom att lansera en webbaserad platsbank.

– Här erbjuds byggföretag, konsulter och rekryteringsföretag ett samarbetspaket, som innebär att de kan lägga ut samtliga företags lediga jobb på platsbanken. Därmed blir platsbanken intressant för byggchefer som vill röra på sig och för alla studenter på väg in i branschen, berättar **Marie Pettersson**, försäljningsansvarig på Byggvärlden. ■

Solvallakväll även 2010

NORDBYGGS SOLVALLAKVÄLL 2008 blev en riktig succé. Även 2010 erbjuder vi samma unika möjlighet till utställande företag att bjuda med sina kunder på en härlig travkväll.

Nordbyggs Solvallakväll år 2010 äger rum onsdagen den 24/3. Kvällens huvudlopp är Nordbyggs eget och mässan står för bl.a. prisutdelningen till det vinnande ekipaget.



FOTOKÄLLA: SOLVALLA

Under kvällen abonnerar Nordbygg hela festväningen på Valla Krog. Här serveras middag och initierade travtips av legendariska travexperten **Hans G Lindskog**, innan det är dags att följa tävlingarna och spela på V64 för dem som så önskar. Ett fantastiskt tillfälle för kundvård i samband med mässan. ■



Uppskattad besökservice även 2010

Under Nordbygg 2008 erbjöd företaget Docu en effektiv och kostnadsfri besökservice. Via databasen ByggfaktaDocu fick besökarna snabbt och enkelt hjälp att hitta utställare med exakt de varor och tjänster de sökte. Tjänsten blev mycket uppskattad och kommer att finnas även på Nordbygg 2010.



FOTO: ÅKE E-SON LINDMAN

Vinnare av Träpriset 2008 blev Östra Kvarnskögen i Sollentuna

Träpriset – ”Bra sätt att visa träarkitektur”

DE NOMINERADE BIDRAGEN till Träpriset 2008 presenterades på Nordbygg. Per Bergkvist, projektledare på Skogsindustrierna och arkitekt Gert Wingårdh var överens om att detta evenemang var ett lyckat sätt att sprida kunskap om Träpriset och god träarkitektur.

Träpriset, instiftat av Skogsindustrierna, delas ut vart fjärde år till en byggnad som representerar god svensk arkitektur i trä och som speglar den tid vi lever i.

– Priset är viktigt därför att det uppmuntar till god träarkitektur med nya lösningar.

Priset har en hög status, säger **Gert Wingårdh**, en av landets främsta arkitekter under lång tid.

– Vi fick stor uppmärksamhet för Träpriset och de nominerade bidragen, vilket var positivt för arkitektkontoren som stod bakom dessa. Jag upplever också att många besökare tyckte det var spännande att få ta del av det senaste inom innovativ träarkitektur och kunna ställa frågor direkt till arkitekterna, säger **Per Bergkvist**. ■

MonZon har "tagit ställning" för Nordbygg 2010



MonZon

– **FÖRMODLIGEN BLEV** Nordbygg 2008 den bästa mäs­sa vi någonsin deltagit i, om man ser till hur mycket ställningsmaterial vi sålde i montern, säger **Jonathan Månsson**, vd på MonZon. Totalt säkrades order för 200 miljoner konor och företaget bokade plats på Nordbygg 2010 redan innan årets mäs­sa var över.

» Totalt säkrades order för 200 miljoner konor «

Familjen Månsson har över 45 års erfarenhet inom ställningsbyggnation. Genom företaget MonZon arbetar de med utveckling, marknadsföring och försäljning av ställnings-system. Intresset för företagets produkter

på Nordbygg 2008 var stort och montern välbesökt.

– Mässan kan sammanfattas med ett enda ord; succé. Nordbygg 2008 är vår bästa mäs­sa någonsin sett till ren försäljning. Dessutom knöt vi många viktiga kontakter.

Mässdeltagandet genererade många nya kunder till företaget. Det handlar om både större och mindre företag i såväl Sverige som utlandet. MonZon har exempelvis tecknat distributionsavtal med ett företag i Grekland och ett i Australien.

– Vi har stora förväntningar inför Nordbygg 2010, som vi hoppas blir minst lika bra som 2008, avslutar Jonathan. ■

Nya affärer och avtal för HTC på Nordbygg 2008

FÖR HTC INNEBAR DELTAGANDET på Nordbygg 2008 en rad nya affärer och avtal. Företaget siktar på nya framgångar under 2010 års mäs­sa.

HTC är marknadsledande inom området professionella slip- och städsystem. Företaget som producerar och säljer maskiner, verktyg och tillbehör riktar sig främst mot entreprenörer och maskinuthyrare. Med tanke på målgruppen är Nordbygg därför en av de viktigaste mässorna för HTC.

– För oss är Nordbygg ett ypperligt tillfälle att träffa svenska och skandinaviska kunder. Mässan ger oss möjlighet att visa upp nyheter på ett mycket bra sätt och att bygga kännedom om våra produkter, säger **Marie Ardell**, marknadsansvarig på HTC Sweden AB.

– Våra sugar väckte stor uppmärksamhet. De nya HTC-sugarna är i det närmaste en revolutionerande uppfinning inom ett område



HTC Sweden

där nästan ingenting har hänt de senaste 30 åren.

HTC sålde ett tiotal maskiner direkt och tecknade flera avtal.

– För vår del var det en mycket lyckad mäs­sa. Vi satsade stort på montern för att kunna visa vårt breda utbud av maskiner och det kommer vi att göra även nästa gång, avslutar Marie. ■



C.F. Möller

Danska arkitekter står högt i kurs i Sverige

MED EN SPECIALDESIGNAD MONTER vid entrén välkomnade tre danska arkitektfirmor besökarna på Nordbygg 2008. Gemensamt för de tre utställarna, Arkitektfirman C.F. Möller/Berg, Arkitema och Svendborgs Architects, är att alla är intresserade av att hitta nya samarbetspartners och projekt på den svenska marknaden.

– Nordbygg är en utmärkt mötesplats. Anledningen till att vi ställer ut här är att vi vill komma i kontakt med potentiella svenska investerare, förvaltare och byggherrar. Intresset har varit stort. Vi ser stora tillväxtpotentialer på den svenska marknaden, säger **Mads Mandrup Hansen** på C.F. Möller. ■



SoRoTo

SoRoTo nöjda första-gångsutställare

NORDBYGG 2008 blev en stor framgång för danska förstagångsutställaren SoRoTo med bland annat ett 50-tal nya affärer. Redan under pågående mäs­sa beslutade man att återkomma nästa gång – i mars 2010.

SoRoTo Maskiner Aps är en dansk leverantör av utrustning till byggbranschen. Företaget är mest känt för sina tvångsblandare, men erbjuder även transportband, vispar, murarbaljor och annan extrautrustning. På 2008 års mäs­sa ställde SoRoTo ut för första gången, men försäljningschef **Sonny Andersen** har tidigare besökt Nordbygg.

– Innan vi bestämde oss för att ställa ut var jag här och rekognoserade redan 2006. Det var inget svårt beslut att satsa på Nordbygg 2008. På Nordbygg träffar vi slutanvändare, byggfirmor och entreprenörer. Målgruppen är helt rätt för oss, säger Sonny. ■

Besökarfakta från Nordbygg 2008

Uppgifterna är hämtade från undersökningar som utfördes av Nordiska Undersökningsgruppen under Nordbygg 2008

54.210 mässbesök från 44 länder registrerades.

En bra grund för affärer



Köpinflytande

15% hade helt avgörande köpinflytande
14% hade mycket stort inflytande
25% hade ganska stort köpinflytande

Starkt köpintresse

63% av besökarna hade ett aktuellt köpintresse av det som visades på Nordbygg 2008

Viktigaste mässan

93%

93% anser att Nordbygg är den viktigaste mässan att besöka

68%

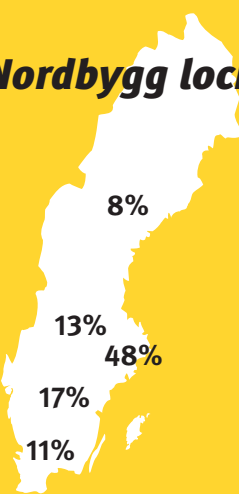
68% besöker inte ens någon annan branschmessa

Helhetsintryck



86% tyckte att helhetsintrycket av Nordbygg var bra eller mycket bra

Nordbygg lockar besökare från hela landet



48% kom från Stockholm/Uppsala/Södermanland

13% kom från Örebro/Västmanland/Dalarna/Värmland

17% kom från Östergötland/Jönköping/Kalmar/Kronoberg/Gotland

8% kom från Gävleborg/Västerbotten/Jämtland/Västernorrland/Norrboten

11% kom från Västra Götaland/Halland/Skåne/Blekinge

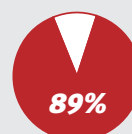
3% var utländska besökare



Besökarnas verksamhetsområden

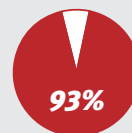
6% var beställare – av bostäder, kommersiella byggnader, anläggningar, skolor etc.
19% jobbade med projektering – arkitekter, bygg-, VVS- och el-ingenjörer m.fl.
42% var verksamma inom produktion – entreprenörer, VVS- och elinstallatörer, kyltekniker, arbetsledare, byggnadsarbetare, målare m.fl.
10% jobbade inom förvaltning/drift/underhåll – fastighetsskötare, drift-/underhållsansvarig, fastighetsägare, fastighetschefer, förvaltningschefer etc.
9% var verksamma inom handel – byggvaruhandel, färghandel, etc.
14% annat – studerande, inköpare m.fl.

Självklart beslut!



89% ansåg att det var ett självklart beslut att besöka Nordbygg 2008

Återkommer 2010



93% av besökarna räknar med att återkomma 2010

B

Avs: Stockholmsmässan, SE-125 80 Stockholm

Projektteamet för Nordbygg 2010



Från vänster: Per Junbrink, Lilian Intveld, Peter Söderberg och Margaretha Karlsson

Peter Söderberg, projektledareTel: 08-749 43 93
peter.soderberg@stofair.se**Lilian Intveld, projektkoordinator**Tel: 08-749 44 05 Fax: 08-749 61 78
lilian.intveld@stofair.se**Margaretha Karlsson, projektsäljare**Tel: 08-749 44 38
margaretha.karlsson@stofair.se**Per Junbrink, projektsäljare**Tel: 08-749 91 13
per.junbrink@stofair.se**OBS! Nu är redan 70% av ytan bokad!****70%**

(Bokningsläget i oktober 2008)

Ny samarbetspartner!



– **NORDBYGG ÄR ETT VIKTIGT FORUM** för oss och våra medlemmar att nå ut till bygg- och anläggningsbranschen, säger **Kenths Sturesson**, ordförande i Swedish Rental. Våra erfarenheter i föreningen och bland våra medlemmar från Nordbygg är mycket goda. Nu tar vi ett steg till och ansluter oss som samarbetspartner till Nordbygg.

– Jag vill passa på att välkomna Swedish Rental som partner och ser fram emot ett fortsatt gott samarbete med rentalbranschen, säger **Peter Söderberg**.

EXPOSTART

Enklare att ställa ut på Nordbygg!

Till Nordbygg 2010 blir det både enklare och smidigare att ställa ut. Då ingår några av de mest efterfrågade tjänsterna redan från start. För dig som utställare innebär det mindre administration och större trygghet. Expostart kostar SEK 5.700 (vår tidigare grundhyra). Moms tillkommer.

ExpoStart innehåller:

Utställningsförsäkring: Ditt mässdelta-gande är försäkrat till ett värde av SEK 225.000 som även täcker skador som uppstår under transporter till och från mässan. Du som utställare får dessutom en tjänstereseförsäkring.

Eluttag: En el-anslutning med grenuttag 230V, 10A, max 2000W, ingår i din anmälan.

Godshantering: Vi ombesörjer lastning och lossning av ditt mässgods, inom mässans område. Godshantering måste förbeställas.

Tomemballagehantering: Vi tar hand om ditt tomemballage under pågående mässa. Det hämtas och lämnas vid din monter. Tomemballagehantering måste förbeställas.

Städning inför dag 1: Din monter städas inför mässans öppningsdag.

Ledande organisationer och myndigheter är med och skapar Nordbygg

Arrangörer: Nordbygg arrangeras av Stockholmsmässan i samarbete med Byggmaterialindustrierna, Svensk Ventilation, VVS-Fabrikanternas Råd, VVS-Tekniska Föreningen och Glasbranschföreningen.



Nordbygg is a member of the Union of International Fairs, UFI

**23 – 26 mars 2010**
www.nordbygg.se

Organisationer som på olika sätt är engagerade i Nordbygg

VVS Företagen, Målaremästarna, Kylimportörernas Förening, Kyltekniska Föreningen, Kylentreprenörerna, LEH, Leverantörsföreningen Elektriska Handverktyg, Solskyddsförbundet, Plåtslageriernas Riksförbund, TMF – Trä- och Möbelindustriförbundet, Byggkeramikrådet, IM-föreningens FA-sektion, Svensk Byggtjänst, Färgfabriken, ByggfaktaDocu, VVS-info, Materia och Swedish Rental Association.

Ansvarig utgivare: Peter Söderberg
Projektledning: Engerdahl & Co Reklambyrå
Form & illustration: Jens Reiterer Design
Foto: Jens Reiterer, Birger Engerdahl
Texter: Megamate
Tryck: Ektotryckredners