



Senaste nytt, fakta och aktuell information inför

# Nordbygg 2010



23 – 26 mars 2010

Nordens viktigaste byggmöten!

nr 2 • februari 2009

## ”En plattform för kundvård och nya kontakter”



Liftbolaget

Liftbolaget AB är en leverantör av marknadsledande liftrar från JLG, Omme, Versalift, Multitel, Unic och Hinowa. Företaget ingår sedan 2007 i norska Malthus-gruppen och är i dag Skandinavien största fristående liftleverantör.

På Nordbygg 2008 visade företaget upp sitt stora utbud av liftrar: billiftrar, släpvagnsliftrar, saxliftrar, minikranar och teleskopplastare tillsammans med bland annat leverantörerna. Deltagandet resulterade bland annat i att ett antal affärer slöts.

– På mässor agerar vi gärna tillsammans med producenterna för att öka varumärkeskännedomen, säger **Andreas Berglund**, vd på Liftbolaget.

### Fokus på eftermarknad

För Liftbolaget är Nordbygg inte bara ett bra tillfälle att visa upp produktnyheter. Företaget utnyttjar även mässan som en plattform för att bedriva kundvård och knyta nya kontakter. Detta är extra viktigt för Liftbolaget eftersom man ser service och underhåll som ett prioriterat affärsområde.

– På Nordbygg 2010 kommer kunderna att få se ännu mer av detta, säger Andreas Berglund.

**OBS! Nu är redan 80% av ytan bokad!**

**80%**

(Bokningsläget i januari 2009)



## Med siktet inställt på 2010

Nästa upplaga av Nordbygg arrangeras den 23 till 26 mars 2010. Redan nu, ett drygt år innan portarna öppnas, är hela 80% procent av den utökade utställningsytan bokad. Lagom till Nordbygg 2010 invigs den pågående utbyggnaden av Stockholmsmässan. Det innebär att den totala utställningsytan växer från 62 000 till 70 000 kvadratmeter.

Trots lågkonjunkturen finns en stor tillförsikt inför 2010 och nästa Nordbygg bland många utställare. En trend är att allt fler redan nu börjat trimma och förtydliga sina budskap och strategier inför mässan, för att lyckas skapa ännu fler affärer och stärka sina varumärken ytter-

ligare. I detta nyhetsbrev berättar vi om hur Gustavsberg, Armaturjonsson, Fläkt Woods, H+H Lättbetong, Swegon, HTH Kök och Liftbolaget med stort engagemang och tydliga strategier siktar in sig på nya framgångar under Nordbygg 2010.

## ”Vi vill synas på Nordens största branschmessa med våra nyheter”

– Under 2010 kommer vi att presentera en mycket stor nyhet. Mer kan jag inte avslöja nu, berättar **Hans Classon**, försäljningschef VVS Proffs på Villeroy & Boch Gustavsberg.

Gustavsberg är en av Skandinavien ledande producent av badrumsprodukter. Företagsgruppen är ett helägt dotterbolag till den tyska koncernen Villeroy & Boch AG och tillhör därmed en av Europas största producenter av badrumsinredningar.

**Hans Classon** menar att det är naturligt att presentera viktiga nyheter på Nordbygg.

– Nordbygg är ju Nordens största branschmessa och där vill vi synas. Eftersom vi



Gustavsberg

presenterar stora nyheter på mässan 2010 kommer det troligtvis att bli seminarier för specialinbjudna kunder, kopplade till besök i våra faciliteter i Gustavsberg.

– År 2010 tror vi att vändningen kommer och att vi tar de första stegen mot högkonjunktur, säger Hans Classon som därmed tror att det blir bra drag på Nordbygg 2010.

## Nordbygg 2010 blir något alldeles extra!

Nordbygg 2010 ser ut att bli något alldeles extra. Vi kan bl.a. stoltsera med en ny och fräsch utbyggnad av Stockholmsmässan som ger drygt 8 000 kvadratmeter större utställningsyta.

Redan nu märker vi i samtal med många utställare att mässdeltagandet vävs in i varumärkesbyggandet och säljplaner på fantastiskt sätt. Förmågan att se affärs- och profileringsmöjligheter kopplade till mässan utvecklas allt mer hos allt fler. Sätten att presentera produkter och deras nytta för användarna förfinas. Allt detta innebär i sin tur att besökarna kommer att få ut ännu mer av Nordbygg 2010.

För att hjälpa till i denna mycket positiva utveckling har Nordbygg ingått ett samarbete med Mässguru. Det innebär att ni som utställare kan ta del av en lång rad utvecklingstjänster kopplade till mässdeltagandet på mycket förmånliga premisser. Läs mer om detta på sidan 4!

Har ni idéer om egna seminarier eller andra speciella aktiviteter i samband med Nordbygg 2010 – tveka inte att kontakta oss i Nordbygg-teamet. Kontaktuppgifter finns på sista sidan.

Till sist hoppas jag att utställarintervjuerna i detta nyhetsbrev kan tjäna som inspiration för andra att ytterligare utveckla och vässa mässdeltagandet.



**Peter Söderberg**  
projektledare  
för Nordbygg 2010

## ”Här når vi de professionella inköparna”



**Danska HTH Kök har hela 40 procent av den svenska marknaden för kök för privatpersoner. Men marknadsandelen är bara en procent när det gäller kök i större objekt, som flerfamiljshus. – Det tänker vi ändra på och därför är Nordbygg en prioriterad kanal för oss, säger marknadschef Lars Dahlberg.**

Deltagandet 2008 föll mycket väl ut och för att utöka marknadsandelarna och nå de professionella inköparna i Sverige, väljer HTH Kök att ställa ut igen på Nordbygg 2010.

– Vi har helt klart gjort affärer med kontakter vi knöt under mässan 2008 och har därför

redan bokat monter till 2010, berättar **Lars Dahlberg**.

– På Nordbygg når vi inköparna från de stora byggföretagen, precis rätt målgrupp. Även arkitekter är viktiga för oss och dem träffar vi också här, säger Lars Dahlberg. Han menar att mässmediet är ett utmärkt sätt att visa bredden i företagets erbjudande.

– Här tar sig besökaren verkligen tid att titta och undersöka funktionen. Det är inte bara utseendet och finishen som är viktigt. HTH Kök har arbetat mycket med hur skåpen ser ut inuti. ■

## Tydligare exponering av kök

– Intresset för kvalitativ och effektiv köksutrustning ökar inom byggsverige. Byggherrar som producerar bostadsrätter eller egna hyreshus ser bra kök som en allt viktigare del i erbjudandet till kunderna. Detta hänger förstås bland annat samman med det ökade intresset för matlagning, säger Peter Söderberg, projektledare för Nordbygg.

Besökarna kommer att möta flera köksleverantörer inom ett samlat område. Detta för att göra det lättare för besökarna att hitta köksföretagen, samtidigt som deras exponering blir bättre och tydligare.

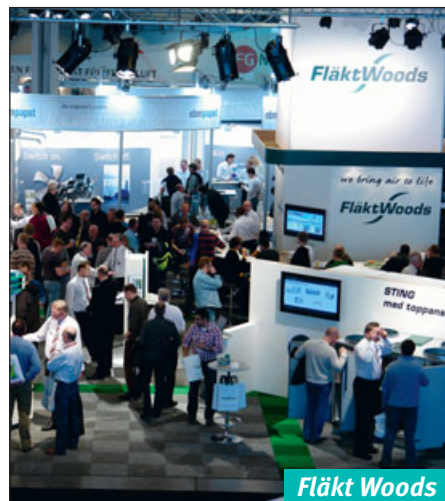
## ”Ökad satsning på Nordbygg 2010”

– Nordbygg är en väldigt viktig del i vår totala kommunikation. Det är en helt annan sak att kunna se och känna på en produkt än att läsa om den i en katalog. Och för våra kunder är vårt deltagande där ett kvitto på att de valt en tung och långsiktig leverantör. Det säger **Ingemar Jacobsson, marknadschef på Fläkt Woods i Sverige**.

Företaget är en av världens ledande aktörer inom ventilations- och luftbehandlingssystem. Nya produkter och system lanseras i hög takt och Nordbygg är ett naturligt forum att presentera och demonstrera nyheter för den svenska marknaden. Fläkt Woods har redan

bokat plats på Nordbygg 2010 och företaget planerar att visa en rad nyheter inom samtliga produktkategorier.

– Vi har utökat vår mässmonter med 20 procent jämfört med 2008. En stor monter med rymd betyder mycket eftersom vi alltid arbetar med öppna ytor. Kunder och andra besökare ska kunna komma in från alla håll. Som mest arbetar 40 personer från oss, så det gäller att ta till i yta för att det ska vara gott om plats, säger **Ingemar Jacobsson** som poängterar värdet av att kunna genomföra effektiva demonstrationer som visar kundnyttan med nya produkter och system. ■



## VVS Tekniska Föreningen blir EMTF

Den förste januari 2009 bytte VVS Tekniska Föreningen namn till Energi- och Miljötekniska Föreningen (EMTF). Samtidigt breddas föreningens inriktning. Man vänder sig nu till tekniker och ingenjörer inom energi- och installations-teknik i alla bemärkelser. Det nya namnet och den utökade verksamheten profileras med ett omfattande evenemang på Nordbygg 2010, Energi- och Miljötekniska Dagen, 23 mars. ■



## ”Till Nordbygg kommer alla som är viktiga för oss”



– Vi lanserade flera nya produkter på Nordbygg 2008 och montern var fylld med besökare från morgon till kväll – det var verkligen full fart alla dagar. Vi kommer självklart att vara med 2010. Till Nordbygg kommer alla som är viktiga för oss, berättar Lina Ödlund, mässansvarig på ventilations-specialisten Swegon.

På Nordbygg 2008 presenterade Swegon bland annat WISE, ett helt nytt och komplett system för behovsstyrd ventilation som säkerställer ett gott inomhusklimat, samtidigt som det är energieffektivt.

Swegon valde också Nordbygg 2008 för lanseringen av ett nytt sortiment för bostads-

ventilation, som är ett helt nytt segment för företaget.

– Vi säljer ingenting på själva mässan men många visade ett stort intresse för våra nya produkter. Det uppstod en mängd möten, både spontana och planerade, som givit upphov till nya affärer efter mässdeltagandet, säger Lina Ödlund.

### Redan bokade

– Vi har redan bokat monter för 2010 då vi kommer att presentera flera viktiga nyheter ur vår ständiga produktutveckling. Nordbygg är det forum där alla som agerar i vår bransch finns. Det gäller både gamla och nya kontakter, säger Lina Ödlund. ■

## ”Målet är att öka vår marknadsandel”



– Nordbygg '08 blev en riktigt lyckad mässa för vår del. Därför satsar vi återigen på en stor öppen monter under mässan 2010. Det blir ett led i satsningen på att ytterligare öka vår marknadsandel i Sverige.

Det säger Maria Bengtsson, marknads-koordinator och mässansvarig på H+H Sverige AB som tillverkar väggsystem i lättbetong.

2008 lanserade företaget fyra olika väggsystem. Systemen fick god uppmärksamhet och företaget fick många intressanta kontakter inom viktiga målgrupper som byggherrar, entreprenörer och arkitekter.

– Vi passade även på att bjuda in våra återförsäljare och kunder så att montern blev ett forum, en mötesplats, för att odla befintliga kontakter, berättar Maria Bengtsson.

– På Nordbygg 2010 kommer vi att satsa på i princip samma koncept som under 2008 års mässa. Vi planerar också någon form av seminarium om lättbetong. Målet är att profilera företaget och nå ut med information om våra produkter. Mässdeltagandet blir ett viktigt led i strävan att öka våra marknadsandelar. ■

## ”Ett viktigt forum för att bygga vårt nya varumärke”



Armaturjonsson VVS-System AB är en av många utställare som redan i dag är inbokade på Nordbygg 2010. – Vi har god erfarenhet av Nordbygg sedan tidigare, säger försäljningschef Jan Wessman.

– Genom att vi specialiserat oss på rörsystem ser vi mässan som ett viktigt forum för att bygga vårt nya varumärke, knyta kontakter och framför allt för att plocka nya marknadsandelar, säger Jan Wessman. Att ställa ut på Nordbygg är ett effektivt sätt att nå företagens

målgrupp, som bland annat består av VVS-konsulter, rörentreprenörer och beställare, menar han.

– Mässan fungerar ofta som en dörröppnare där befintliga kunder ger referenser till nya kunder i montern. Ett bra exempel på detta är Bravida som på Nordbygg 2008 såg fördelarna med vårt system och nu testat det i ett stort projekt i Halmstad, säger Jan Wessman. ■

# B



Avs: Stockholmsmässan, SE-125 80 Stockholm

## Ett samarbete som extra resurs i ditt mässdeltagande!

Nordbygg och Mässguru har inlett ett samarbete i syfte att ge dig som ställer ut på Nordbygg bästa möjliga förutsättningar att ta tillvara alla de möjligheter som mässan erbjuder. Som utställare på Nordbygg får du ta del av en rad förmånliga erbjudanden.

– Vårt samarbete med Mässguru syftar till att öka andelen toppresterande utställare på Nordbygg. Det vill säga sådana utställare som infriar eller överträffar sina mål gällande exempelvis antal nya affärskontakter, säger **Peter Söderberg**, projektledare på Nordbygg.

För utställarna innebär samarbetet konkret att man får tillgång till stora förmåner avseende utbildning, rådgivning och utvärderingshjälp från Mässguru.

– Ett exempel är Mässgurus endagsutbildning "Att lyckas på mässan", där vi går igenom mässans alla steg från planering och inbjudan till uppföljning och utvärdering. Vi ger tips och idéer om hur ni på smartast

sätt kan utnyttja alla steg för att stärka och nå era mål. Man lär sig att arbeta mer systematiskt med sitt mässdeltagande och att man hela tiden skall utgå från de mål man har, förklarar **Ulrika Geller**, projektledare på Mässguru.

Mässguru erbjuder även skraddarsydda program såsom kick-off, strategisk rådgivning eller taktik inför ett enskilt mässdeltagande. Nordbyggs utställare får 20 procents rabatt på denna typ av tjänster. Samma rabatt ges på Mässgurus mät- och utvärderingstjänster angående mässdeltagande.

Mer information om Mässguru och förmånerna för Nordbyggs utställare hittar du på [www.nordbygg.se](http://www.nordbygg.se) under "För utställare". ■



**Ulrika Geller**  
projektledare  
på Mässguru

FOTO: Andreas Joakimsson

**OBS! Nu är redan 80% av ytan bokad!**

# 80%

(Bokningsläget i januari 2009)

### Boka nu!

**Redan nu har över 500 företag bestämt sig för att vara med på Nordbygg 2010.**

Vill du vara med? Det finns fortfarande möjlighet. Kontakta någon av oss i projektteamet så hittar vi en placering som passar dig.

Anmälningsblankett hittar du på:  
[www.nordbygg.se](http://www.nordbygg.se)

För senaste nytt, fakta och information:

[www.nordbyggnytt.se](http://www.nordbyggnytt.se)

## Kontakta oss i projektteamet för Nordbygg 2010



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

**Peter Söderberg, projektledare**

Tel: 08-749 43 93  
[peter.soderberg@stofair.se](mailto:peter.soderberg@stofair.se)

**Lilian Intveld, projektkoordinator**

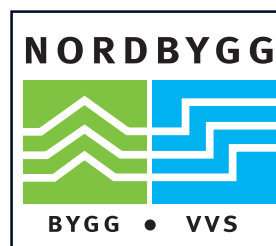
Tel: 08-749 44 05 Fax: 08-749 61 78  
[lilian.intveld@stofair.se](mailto:lilian.intveld@stofair.se)

**Margaretha Karlsson, projektsäljare**

Tel: 08-749 44 38  
[margaretha.karlsson@stofair.se](mailto:margaretha.karlsson@stofair.se)

**Per Junbrink, projektsäljare**

Tel: 08-749 91 13  
[per.junbrink@stofair.se](mailto:per.junbrink@stofair.se)



**23 – 26 mars 2010**  
[www.nordbygg.se](http://www.nordbygg.se)

## Ledande organisationer och myndigheter är med och skapar Nordbygg

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



## 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.



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

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



# Stockholmsmässan