

Der Treffpunkt für Handwerk und Industrie

23. – 26.03.2011 | Messezentrum Salzburg



32. Internationale Fachmesse für Fertigungsbedarf, Holzbe- und -verarbeitung,
Eisenwaren, Werkzeug, DIY-Bedarf, Schloss & Beschlag



**ADLER-Werk Lackfabrik | Klaus Knoll |
Leitung Geschäftsbereich Möbellacke
und Fensterbeschichtungen**



Als Österreichs führender Hersteller von Lacken, Farben und Holzschutzmitteln nützen wir die BWS seit Jahren als Plattform zum qualifizierten Informations- und Erfahrungsaustausch. Langjährige und zukünftige Kunden aus dem Tischlerhandwerk und der Möbel- und Fensterindustrie bekommen die einmalige Gelegenheit, sich innerhalb von vier Tagen einen umfassenden Überblick über unsere Kompetenz und unsere Produktinnovationen zu verschaffen. Natürlich legen wir auch besonders großen Wert auf das persönliche Gespräch mit unseren Kunden.



**Berner GmbH | Mag. René Rieder |
Geschäftsbereichsleiter Bau**



Die BWS ist für Berner der optimale Start in ein neues Geschäftsjahr. Als Spezialist für Befestigungstechnik sehen wir in der BWS eine einzigartige Gelegenheit, unseren Kunden und Geschäftspartnern das umfassende Produktsortiment sowie die Neuheiten und Innovationen am Markt vorzustellen. Gerade deswegen freuen sich unsere Kunden, trotz der intensiven Betreuung das ganze Jahr über, immer auf einen Besuch an unserem Messestand. Dabei steht neben der Teilnahme an den interaktiven Produktpräsentationen auch der persönliche Meinungs- und Erfahrungsaustausch im Mittelpunkt. Dieser ermöglicht uns, auf die Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden in weiterer Folge noch besser einzugehen.



**Julius Blum GmbH | Michael Lang |
Marktverantwortlicher Österreich**



Wir sehen die BWS als wichtige Kommunikationsplattform, um mit unseren Kunden aus Handwerk und Beschlagsfachhandel in Dialog zu treten. Dabei schätzen wir die außergewöhnliche Möglichkeit, unsere Produkte und Dienstleistungen im Zwei-Jahres-Rhythmus und in diesem Umfang präsentieren zu können. Viele interessante Anwendungen, Ideen zur Differenzierung, neue Funktionen – allem voran können aber „Emotionen“ auf der BWS erlebt werden. Wir freuen uns bereits heute auf einen regen Erfahrungsaustausch und interessante Gespräche in Salzburg!



**CAD+T Consulting GmbH |
Ing. Anton Schwarz | Geschäftsführer**



Für uns als Anbieter von Softwarelösungen für Tischler, Möbelindustrie und Möbelhandel ist die BWS eine einzigartige Plattform, um unsere Zielgruppen anzusprechen. Die BWS bietet das richtige Umfeld für Produktvorführungen und schafft unseren Kunden die Möglichkeit, Softwarelösungen kennen zu lernen und zu testen. Hier wird Interesse an unseren Produkten generiert und neue Kunden werden gewonnen. Deshalb ist die Fachmesse BWS ein Fixtermin für uns als Aussteller!



**ELMAG Entwicklungs- und Handels GmbH |
Lorenz Einfinger | Geschäftsführung**



ELMAG ist seit Firmengründung vor 26 Jahren ununterbrochen Aussteller auf der BWS! Produktinnovationen und Neuheiten können wir so unseren Kunden – Händlern (und auch Anwendern aus Gewerbe, Handwerk und Industrie sowie HTLs, WIFI, BFI usw.) – „greifbar“ näher bringen. Neukundengewinnung und Kontaktvertiefung mit bestehenden Stammkunden haben für uns Priorität. Deshalb ist auch unser Messestand bewusst etwas überbesetzt: Es sind alle Produktmanager und wichtigsten Telefonberater(innen) am Stand, um die Kunden persönlich kennen zu lernen bzw. bestehende Kontakte zu festigen! Die BWS ist für ELMAG also der wichtigste Messe-Pflichttermin, wir freuen uns jetzt schon darauf!



**FEIN Elektrowerkzeuge Ges.m.b.H |
Thomas Exenberger | Geschäftsführer**



Für FEIN, als Hersteller professioneller Elektrowerkzeuge für Industrie und Gewerbe, bietet die BWS eine optimale Präsentationsplattform, um unsere Zielgruppen anzusprechen. In den letzten Jahren hat die Messe stets an Bedeutung im Bereich Holzhandwerk gewonnen. Fachbesuchern wird die Möglichkeit geboten, unsere Elektrowerkzeuge im praxisnahen Einsatz selbst zu erleben. Wir freuen uns auf eine intensive und offene Kommunikation mit den Anwendern.



**Häfele Austria GmbH | Michael Winkler |
Geschäftsleitung**



Seit vielen Jahren nutzen wir als universeller Dienstleister in Sachen Beschlagtechnik und elektronische Schließsysteme die BWS als Markt- und Kommunikationsplatz in der Branche. Im Vordergrund stehen für Häfele die Präsentation der neuesten Produkte und die gute Kommunikationsmöglichkeit mit den Besuchern und Geschäftspartnern.



Vinzenz Harrer GmbH | *Martin Obermayr* |
Vertriebsleiter



Als führender Spezialist für Lösungen im Holzbau ist die Präsenz auf der führenden Fachmesse der Holzbranche und des Eisenwarenhandels für uns ein Pflichttermin. Der persönliche Kontakt zu Kunden, Interessenten und allgemein zur Branche hat sich als ideale Plattform etabliert, um unser umfangreiches Leistungsangebot zu präsentieren. Die diesjährige Messe ist für uns wichtig, um unsere Innovationen zu zeigen – vor allem im Bereich Verbindungsmittel und Fassadentechnik.



Homag Austria GmbH | *Hubert Hargaßner* |
Geschäftsführer



Die BWS ist als österreichischer Branchentreff der Tischler und Möbelsbauer die wichtigste Veranstaltung im Jahr 2011. Für uns als weltweit agierendes Unternehmen ist die lokale Präsenz und der damit verbundene direkte Kontakt mit dem Kunden essentiell. Für Besucher ist die BWS eine kostengünstige Möglichkeit, sich über Neuigkeiten zu informieren. Dies ist aufgrund des interessanten Branchenmix und der Teilnahme der jeweils wichtigsten Unternehmen gewährleistet.



Leitz GmbH & Co.KG | *Mag. Günther Kamml* |
Geschäftsführer



Die österreichischen Holzbe- und -verarbeitungsbetriebe haben große Bedeutung innerhalb und außerhalb unseres Landes. Dabei haben gerade die kleinen und mittelgroßen Betriebe in der letzten Zeit bewiesen, dass sie trotz eines wirtschaftlich schwierigen Umfeldes erfolgreich sein können. Die BWS ist gerade für diese Betriebe eine äußerst wichtige Informationsplattform und die bedeutendste Messe im Alpen-Donau-Raum. Für die führenden österreichischen Anbieter von Holzbe- und -verarbeitungswerkzeugen ist die BWS 2011 wieder ein Muss.



RIAL Werkzeuggrosshandels GmbH |
Arnold Altenmüller | Geschäftsführer



Als Partner für den Eisenwaren- und Werkzeugfachhandel bietet uns die BWS die Möglichkeit, unseren Kunden in angenehmer Atmosphäre unser Sortiment, unsere Neuheiten und Serviceleistungen vorstellen zu können. Ein zusätzlicher Nutzen ist der Kontakt zum Anwender in der Holzbranche. Die BWS ist für RIAL ein fixer Bestandteil im Werbe- und Ausstellungskonzept.



Schachermayer-Großhandelsgesellschaft
m.b.H. | *Mag. Gerd Schachermayer* |
Geschäftsführer



Die BWS in Salzburg war für unser Unternehmen in allen Veranstaltungsjahren schon immer die traditionelle Leitmesse. Ich stelle auch immer wieder fest, dass sich schon lange vor dem Start der Messe die gängige Schlussformel eines Gespräches auf ein: „Wir treffen uns ja im Rahmen der BWS“, ändert. Das zeigt die Wertschätzung, die diese Handwerksmesse in den Branchen genießt. Der internationale Aspekt kommt hinzu. Die BWS verzeichnet starke Zuläufe aus den Nachbarländern Österreichs. Auch Schachermayer betrachtet Österreich und die umliegenden Länder als seinen Heimmarkt, womit die Messe für uns zum Messtreffpunkt mit unseren Partnern avanciert. Im Jahr 2011 wird dieser internationale Messeplatz auch innovative Signale für den Aufschwung setzen und es ist uns einmal mehr wichtig, uns in diesem Umfeld als leistungsfähiger Dienstleister zu präsentieren.



Schachermayer-Großhandelsgesellschaft m.b.H.
| *Mag. Karl Hofmann* | *Prokurist und Leiter
des Maschinen- und Werkzeugbereiches*



Die BWS kommt 2011 zum richtigen Zeitpunkt für Aussteller und deren Zielgruppen, was den Stellenwert der Messe nochmals steigern wird. Sie setzt wichtige Impulse und nützt den Aufschwung durch effiziente Innovationen. Die dafür erforderlichen Informationen bekommen Handwerker und Professionisten im Rahmen der BWS. So mutiert die Handwerksmesse zum signifikanten Branchenbarometer. Hier werden Trends gesetzt, Innovationen präsentiert, Ideen geboren und aufschlussreiche Vergleichsmöglichkeiten in kompakter Form geboten. Damit wird die Basis für künftige Erfolge gelegt.



Würth Handelsges.m.b.H. | *Wolfgang Glösl* |
Geschäftsführer division wood



Die Aussteller der BWS beschäftigen sich zunehmend mit umfassenden Themen der Wohnraumgestaltung sowie der Energieeffizienz bei der Errichtung von Gebäuden. Die Holzverarbeitenden Handwerksbetriebe sind deshalb gefordert, ihre Mitarbeiter umfassender auszubilden und zu schulen. Würth bietet aus diesem Grund umfassende fachliche Schulungen für seine Kunden und deren Mitarbeiter an. Eine weitere wichtige Herausforderung für die Handwerksbetriebe ist auch die Fragestellung: Wie kann eine deutliche Produktivitätssteigerung, umgelegt auf den einzelnen Mitarbeiter im Betrieb erzielt werden? So gewinnt das Angebot an Lösungen, Systemen und Netzwerken, die zur Produktivitätssteigerung beitragen, zunehmend an Bedeutung. Die BWS ist eine sehr gute Plattform, um Handwerksbetrieben Lösungen der Zukunft zu zeigen.

Um im Wettbewerb bestehen zu können, müssen Kundenbeziehungen laufend gepflegt und neue Absatzmöglichkeiten erschlossen werden. Bei der BWS können Sie ein breites Kundenspektrum ansprechen, Produktvorteile vor Ort präsentieren und konkrete Gespräche über Einkaufs- und Lieferkonditionen mit bestehenden oder potentiellen Auftraggebern führen. Die hohe Effektivität in der Kundenansprache, die optimale Atmosphäre für Ordergespräche und die unmittelbare Verkaufsmöglichkeit sind für Anbieter von besonders großem Interesse. Vertiefen Sie Geschäftsbeziehungen, gewinnen Sie neue Kunden, tauschen Sie sich mit Branchenkollegen aus und kommunizieren Sie mit wichtigen Medien und Verbänden: Bei der BWS ist alles möglich!

BWS 2011. DIE FACHBEREICHE.

■ Maschinen-, Hand- & Elektrowerkzeuge

Die Investition in hochwertige Werkzeuge und Maschinen zur Optimierung täglicher Arbeitsprozesse fordert nicht nur bestmögliche, persönliche Beratung, sondern auch eine anschauliche Präsentation der Produkte. Kein Wunder, dass Entscheidungsträger die BWS gerne für ihre Investitionsplanung nutzen. Präsentieren Sie Ihre Innovationen live, überzeugen Sie die Fachbesucher und steigern Sie Ihren Geschäftserfolg.

■ Energie-, Entsorgungs- & Umwelttechnik

Aufgrund der seit Jahren steigenden Energiepreise ist Klimaschutz zu einem bedeutenden Kosten-, Image- und Wettbewerbsfaktor geworden. Daher liegt ein großer Fokus auf Wirtschaftlichkeit durch Ressourcenschonung in der Verarbeitung und Fertigung. Steigern Sie Ihr Unternehmensimage und demonstrieren Sie, wie mit höchster Wertschöpfung eine bessere Ausbeute und maximale Abfallreduktion erzielt, zugleich Betriebskosten reduziert und die Produktivität gesteigert werden können.

■ Schloss-, Schließ- & Beschlagstechnik / Eisenwaren / Befestigungstechnik

Aktuelle Marktentwicklungen fordern intelligente Produkte, die Stabilität, größtmögliche Sicherheit, Funktionalität und maximalen Komfort garantieren. Stärken Sie Ihre Marktposition und zeigen Sie Ihr Repertoire an innovativer Beschlags- und Befestigungstechnik, hochwertigen Eisenwaren und DIY-Bedarf.

■ Holzmaterialien & Werkstoffe

Egal, ob für den Außen- oder Innenausbau, der natürliche Rohstoff Holz rangiert auf der Liste der Werkstoffe ganz oben und wird mit der Nachhaltigkeitsdiskussion zunehmend wichtiger. Beraten Sie Architekten, Planer, Objekteure, Tischler und Zimmerer in Bezug auf innovative Fertig- und Halbfertigprodukte und Möglichkeiten im konstruktiven Holzbau.

■ Oberflächentechnik

Der Markt verlangt funktionelle, dekorative Oberflächen, die auf aktuelle Trends und individuelle Kundenwünsche abgestimmt sind. Machen Sie eine breitgefächerte Zielgruppe auf Ihr Angebot aufmerksam und loten Sie neue Trends und Marktnischen aus.

■ EDV-Branchenlösungen

Gefragt sind benutzerfreundliche Konzepte, die sich problemlos in vorhandene Softwarestrukturen einfügen, modular erweiterbar sind, Schnittstellen zu anderen Maschinen bieten, die Produktivität steigern und Kosten senken. Stellen Sie Ihre EDV-Branchenlösungen vor und gewinnen Sie die Fachbesucher mit innovativen Konzepten für sich.

■ Säge- und Forstwirtschaftstechnik

Anbieter von Forst und Sägewerkstechnik finden bei der BWS einen perfekten Marktplatz zur Kommunikation. Das Ziel: die Waldwirtschaft mit den Bedarfsträgern der Industrie zusammenzuführen.

Eine Messe – viele Möglichkeiten.

■ **Sonderthema: Arbeitsschutz/Berufsbekleidung**

Arbeitsschutz ist von großer Bedeutung für Fertigungsbetriebe. Inzwischen erfüllt Berufsbekleidung aber längst nicht mehr „nur“ praktische Aspekte, sondern wird zunehmend Teil des Unternehmensauftritts. Mit einem einheitlichen Erscheinungsbild nach außen stärken Betriebe ihr Image. Präsentieren Sie Ihre Innovationen im Bereich Arbeitsschutz und -sicherheit!

■ **Sonderthema: Dach/Wand**

Bei der BWS finden Dachdecker, Spengler und Abdichtungsfirmen genauso wie Trockenbauer und Zimmerer Information rund um Holzbau, Ausbau, Dach und Wand: vom Dachbodenausbau über Wärme- und Schalldämmung bis hin zu innovativen Materialien und intelligenter Gebäudetechnik.

■ **Sonderthema: Cargo – Leichte Nutzfahrzeuge**

Präsentieren Sie bei der BWS zielgruppenspezifisch ausgestattete Leicht-Nutzfahrzeuge!



RÜCKBLICK BWS 2009

Ausstellungsfläche: 35.616 m² (brutto)
Fachbesucher: 17.879 (rund 20% Auslandsanteil)
Aussteller aus insgesamt 15 Ländern:
- 201 (Inland)
- 128 (Ausland)
Zusätzlich vertretene Unternehmen: 130

■ **Zufriedene Besucher:**

Die Befragungsergebnisse des unabhängigen Meinungsforschungsinstituts „market“ bestätigen den hohen Stellenwert der BWS:

- 97,3% empfehlen die BWS an Branchenkollegen
- 93% zeigten sich mit der BWS 2009 zufrieden
- 89% nutzen die BWS zur Geschäftsabwicklung
- 85% planen, die BWS 2011 zu besuchen
- **7 von 10 Fachbesucher frequentieren keine vergleichbare Branchen-Fachmesse**



UNSER SERVICE FÜR IHRE MESSEPLANUNG

Als Österreichs führender Messeveranstalter ist Reed Exhibitions der ideale Partner für einen gelungenen Messeauftritt! Wir gehen den Weg zum Erfolg gemeinsam mit Ihnen und unterstützen Sie bei der Konzeption, Planung und Vermarktung Ihrer Messeteilnahme.

EFFEKTIVE MESSEWERBUNG – NUTZEN SIE UNSERE WERBEMITTEL:

- **Einladungskarten** mit ermäßigtem Eintritt und individuellem Firmeneindruck, um Kunden gezielt zu Ihrem Stand einzuladen.
- **Eintrittskartengutscheine** mit gratis Eintritt für Ihre Kunden. Natürlich werden nach der Messe nur die tatsächlich eingelösten Gutscheine, preislich attraktiv gestaffelt, verrechnet:
 - € 9,- netto bis 49 eingelöste Gutscheine
 - € 7,- netto bei 50 bis 99 eingelösten Gutscheinen
 - € 4,- netto ab 100 eingelösten Gutscheinen
- **Klebemarken** für Ihre tägliche Korrespondenz
- **Poster** zur Ankündigung Ihrer Messeteilnahme
- **Logo & Banner** für Ihre Webseite und Inserate

Bestellformulare finden Sie unter www.bwsmesse.at/ausstellerservices

WIR ORGANISIEREN IHREN AUFENTHALT

Profitieren Sie von den Sonderkonditionen unserer Partnerhotels und buchen Sie die Zimmer für sich und Ihre Mitarbeiter über unser Besucher Service Center:

Frau Susanne Wiener

T: +43 (0)662 4477-2600

E: bsc@reedexpo.at

IHR ZUVERLÄSSIGER PARTNER IN SACHEN STANDPLANUNG UND -AUFBAU

Unsere Partnerschaft mit dem Messebauunternehmen System Standbau gewährleistet höchste Professionalität und ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis. www.systemstandbau.at

Alles aus einer Hand.

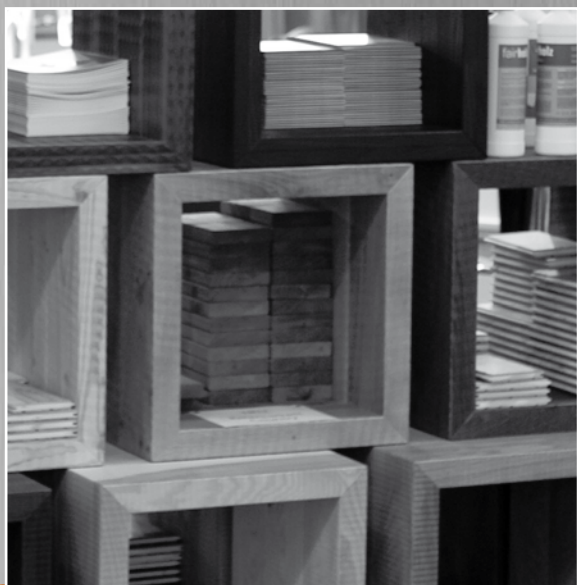
NEU 2011

MÄRZ-TERMIN

Die 32. Ausgabe der BWS wird bereits im März – das heißt, einen Monat früher als bisher – stattfinden. Dieser Termin kommt allen baunahen Besucherzielgruppen sehr gelegen, weil sie somit noch am Beginn der neuen Bausaison ihre Dispositionen treffen können.

NEUES PREISMODELL

Angesichts der anhaltend schwierigen wirtschaftlichen Lage und des dadurch ausgelösten Kostendrucks in Industrie und Handel gibt es bei der BWS 2011 ein neues Staffelpreis-Modell für Standflächen, mit dem die Mietkosten für einen Messestand gegenüber 2009 um bis zu 6% reduziert werden können.





ALLES AUF EINEN BLICK

- Nationale und interregionale Informations-, Kommunikations- und Handelsplattform für Fertigungsbetriebe, die neben der Industrie vor allem das klein- und mittelständische Handwerk und die dazu gehörenden Handelsformen anspricht.
- Zentraler Messestandort, um Fachleute aus Österreich, Bayern, Südtirol, Tschechien, Slowenien, Ungarn und der Slowakei zu erreichen.
- Übersichtlich, kompakt und lösungsorientiert.

IHRE ZIELGRUPPE: DIE BESUCHER

- Tischler, Zimmerer, Holzbaubetriebe
- Möbel-, Fenster- und Türenhersteller, Holzbe- und -verarbeitungsbetriebe
- Tischlereifachhandel, Beschlägefachhandel
- Eisenwarenhandel, Bau- und DIY-Märkte, Baustofffachhandel
- Sicherheitstechnikfirmen, Schlüsseldienste
- Farben- und Lackgroßhandel
- Sägewerke, Forstwirtschaft
- Dachdecker, Spengler, Abdichtungsfirmen
- Metallbe- und -verarbeitungsbetriebe, Schlosser
- Architekten
- Öffentlicher Baubereich, Planungs- und technische Büros

Termin: 23. – 26. März 2011

Veranstaltungsort: Messezentrum Salzburg

Öffnungszeiten: Mittwoch bis Freitag: 9.00 bis 18.00 Uhr
Samstag: 9.00 bis 17.00 Uhr

IHR MESSETEAM:



Ing. Andreas Wetzer
Messeleitung
T +43 (0)662 4477-2206
F +43 (0)662 4477-2286
E bws@reedexpo.at



Daniela Brajkovic
Messekoordination
T +43 (0)662 4477-2231
F +43 (0)662 4477-2286
E daniela.brajkovic@reedexpo.at



Manuela Ablinger
Messekoordination
T +43 (0)662 4477-2230
F +43 (0)662 4477-2286
E manuela.ablinger@reedexpo.at