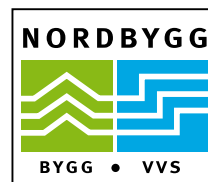


1-4 april 2008 på Stockholmsmässan

Nordbygg 2008



Nordens viktigaste byggmöten!

nr 1 • mars 2007



Ny avdelning om ytskikt inomhus

I januari 2007 kom det första numret av branschtidningen Roomservice Pro. Och på Nordbygg 2008 lanseras en liveversion i den nya avdelningen Roomservice Pro Live – en spännande marknadsplats för de som jobbar professionellt med ytskikt.

Det första numret av den nya branschtidningen kom ut den 15 januari 2007. Tidningen, som är ett samarbete mellan Målaremästarna och Appelberg Magazine Förlag, fick ett varmt mottagande både av branschen och media.

I första hand riktar sig tidningen till hantverkare och arkitekter, men alla som jobbar professionellt med ytskikt i någon form får här nyttiga tips och idéer. Roomservice Pro kommer ut med 10 nummer per år och har en upplaga på 7000 exemplar.

Roomservice Pro vill både inspirera och vara till nytta för yrkesfolk. Tidningen bevakar såväl trender som produkt- och materialnyheter. Varje nummer innehåller dessutom experttips, tester av allt från verktyg till arbetskläder och intervjuer med aktuella branschprofiler.

– Vi är stolta över att kunna presentera en tidning som knyter ihop en hel bransch. Ytorna i en byggnad är centrala för all inredning och det finns mycket intressant att skriva om. Det har varit väldigt roligt att starta upp projektet, berättar chefredaktören Sofia Lundberg.



Rekordstort intresse för Nordbygg

Aldrig tidigare har intresset varit så stort för Nordbygg. Inför 2008 års upplaga är redan nu, drygt ett år innan vi slår upp portarna, 80 procent av monterytan bokad. Så hög bokningsgrad så tidigt har vi inte haft tidigare i Nordbyggs snart 20-åriga historia.

Den 1 till 4 april kommer vi att utnyttja hela Stockholmsmässans kapacitet fullt ut. Här kommer uppskattningsvis 800 företag att bygga relationer med kunder och partners. Det blir också en lång rad möten för kunskapsöverföring och branschsamtal via ett digert seminarieprogram.

Vår ambition är att Nordbygg ska vara den främsta plattformen för givande byggmöten. Möten om allt från samhällsplanering och bygandets villkor till produktion och förvaltning.

Bland nyheterna finns Roomservice Pro Live, som innebär att vi kompletterar med en tydlig avdelning för ytskikt inomhus. En annan nyhet är att avdelningen Byggmaskiner får en visningsyta utomhus för större maskiner.

Det blir också en fortsatt satsning på att visa upp nya byggmaterial i samarbete med tidskriften Arkitektur. Även samarbetet med bl.a. Färgfabriken och Byggmaterialindustrierna fortsätter. Färgfabriken kommer att genomföra en förövning inför sin världsutställning om framtidens stad som äger rum 2009. Byggmaterialindustrierna arrangerar Byggmaterialdagen.

Flera nyheter kommer att presenteras förtlöpande i kommande nyhetsbrev och på vår hemsida www.nordbygg.se

Peter Söderberg
Projektledare
Nordbygg 2008



Würth lanserar det nya service- och logistikkonceptet ORSY på den svenska marknaden med en 200 kvadratmeter stor monter på Nordbygg 2008.

Würth satsar på byggbranschen i Sverige

Nordbygg 2008 används för storskalig lansering av Würths service- och logistikkoncept ORSY.

I de nordiska grannländerna är Würth sedan länge en framstående leverantör av förbrukningsmaterial till byggbranschen. Med gedigen kunskap om byggprocessen, ett anpassat sortiment och ett starkt logistikkoncept satsar Würth nu på en stor expansion på den svenska byggmarknaden.

En viktig del av byggsatsningen i Sverige är en fullskalig lansering av service- och logistikkonceptet ORSY (Ordning och Reda satt i SYstem) på Nordbygg 2008. I en 200 kvadratmeter stor monter kommer Würth att visa sitt breda produktsortiment, där över 100 000 artiklar ingår.

– Vi har gjort en inventering och kommit fram till att Nordbygg 2008 är det bästa och största forumet

för att nå ut till hela branschen, säger Patrik Olsson, försäljningschef för industri, hantverk och bygg på Würth Svenska AB.

– Med den här satsningen vill vi visa att vi tror på den svenska byggbranschen och att vi hoppas på en stark tillväxt.

En projektgrupp arbetar sedan årsskiftet med att förbereda företagets deltagande på mässan.

Würths affärsidé är att hjälpa kunderna att effektivisera sin hantering av förbrukningsmaterial så att de kan ägna full kraft åt sin kärnverksamhet. Med ORSY erbjuds kunderna rätt produkter vid rätt tid i byggprocessen. Hantverkarna behöver inte lämna byggarbetsplatsen för att jaga förbrukningsmaterial, produkterna finns redan på plats.

Würth siktar på en ledande position inom byggbranschen i hela Norden och förhandlar just nu med flera stora byggföretag om heltäckande nordiska avtal.

KRISTINA GRANDIN

Ny avdelning...(forts. från sidan 1)

Tidningen, som ersätter Målaremästarnas medlemstidning Aktuellt Måleri, har redan fått flera nya prenumeranter. Den stora annonstillströmningen har gjort att tidningen har fått gå upp i antal sidor både i första och andra numret.

– En bred tidning som attraherar och samlar flera yrkesgrupper som hantverkare, arkitekter, beställare, fastighetsägare och kakelsättare är naturligtvis intressant för annonsörerna, säger Cathrin Olausson, vd på Appelberg Magazine förlag.

– Vi är glada över den positiva feedback Roomservice Pro fått både från branschen och medlemmarna, fortsätter hon.

Genom ett samarbete med Nordbygg 2008 skapas en samlingsplats för utställare inom färg och interiör under namnet Roomservice Pro Live. Ämnen som behandlas i tidningen tas vidare på utställningen i Victoriahallen.

Välprofilerad mässavdelning

– Med den nya avdelningen Roomservice Pro Live, tar vi ett nytt grepp kring ytskikt inomhus. Det starka varumärket ger interiöravdelningen en tydligare profil och skapar en mötesplats för arkitekter, fastighetsägare, beställare och hantverkare, säger Peter Söderberg, projektledare på Nordbygg 2008.

Roomservice Pro Live får en egen tydlig profil men blir samtidigt en viktig del i den helhet som Nordbygg erbjuder besökarna.

KRISTINA GRANDIN

Värmebaronen storsatsar trots rekordkonjunktur

105 anställda på Värmebaronen i Kristianstad jobbar för högtryck för att kunna leverera i tid. De har mer att göra än någonsin. Orderböckerna är fulla. Ändå satsar Värmebaronen stort på Nordbygg 2008.

Nordbygg är den bästa mötesplatsen för oss med installatörer och grossister under samma tak, säger Christopher Nilsson, mässansvarig på Värmebaronen AB.

– 120 kvm hade vi förra gången, på Nordbygg 2006. Det blev alldeles för trångt. Nu på Nordbygg 2008 har vi bokat 143 kvm, berättar han.

Lite skämtsamt skulle man kunna säga att Värmebaronen huvudkontor under mässdagarna flyttar från Kristianstad till Nordbyggmässan.

– I stort sett kommer alla från kontoret att vara där, inte bara våra utesäljare utan även företagsledningen. Vi ser ett stort värde i deltagandet på Nordbygg. Det är en jättechans för oss att träffa fackfolk av alla de slag: konsulter, grossister, installatörer.

Alla led finns representerade. Efter Nordbygg 2006 hade vi över 200 nya kundkontakter, säger Christopher Nilsson.

Men varför satsar ni så stort när orderböckerna är proppfulla en lång tid framöver?

– Det kommer en morgondag då det kanske inte är lika goda tider som idag. Det gäller att synas på alla sätt för att vara väl rustad för framtiden.

Värmebaronen tillverkar villapannor, elpatroner, elkassetter, pelletbrännare och elpannor för industri och fastighet. Värmebaronen sortiment är kompletterat med en agentur för oljebrännare. Huvudkontor och en modern produktionsanläggning finns i Kristianstad i nordöstra Skåne med sammanlagt 105 anställda inom kontor och tillverkning.

– Sverige är vår viktigaste marknad, men vi är på gång i andra länder i Europa särskilt Tyskland, Frankrike, Österrike, Portugal, Polen och de andra nordiska länderna. På Nordbygg träffar vi även framtida samarbetspartners från andra länder. Det är viktigt för oss och för Värmebaronen framtid, konstaterar Christopher Nilsson.

Nordbygg skapar långsiktiga affärsrelationer

Från produkter till relationer. Utvecklingen är tydlig också bland Nordbyggs utställare.

– De flesta utställare på Nordbygg har på senare år gått från att fokusera på sina produkter till att koncentrera sig på relationer. Orden är Mikael Janssons, vd på Nordiska Undersökningsgruppen (NU-gruppen) i Jönköping, ett marknadsundersökningsföretag som specialiserat sig på att utvärdera fackmässor.



– Nordbygg är ett bra exempel på en relationsbyggande mässa, säger Mikael Jansson på NU-gruppen.

Nordbygg är ett exempel på en mässa där utställarna i allt högre grad vårdar sina relationer med kunder och leverantörer. Bra produkter finns det många som har, så det är i relationerna företagen många gånger skiljer sig åt, förklarar Mikael Jansson.

Det personliga mötet blir allt viktigare. Nordbygg är en tydlig marknadsledande mässa som har gott anseende i en rad branscher. NU-gruppens råd

som är jämförbart med fackmässan, säger Mikael Jansson.

Han menar också att denna mötesplats är lika viktig i en högkonjunktur.

– Om man hoppar över mässan bara för att affärerna rullar på bra, så tänker man kortsiktigt. Det gäller att synas och att knyta kontakter, bygga relationer. Nordbygg är ett bra exempel på en relationsbyggande mässa.

Ramirent fördubblar monterytan

Ett gott resultat på Nordbygg 2006 ledde till att Ramirent beslutade att satsa på en nästan dubbel så stor monterytan 2008, det vill säga 124 kvadratmeter.

Ramirent är ett av Nordens ledande maskinuthyrningsföretag. Företaget erbjuder maskiner, utrustning och servicetjänster till den professionella marknaden. Bland kunderna märks företag inom byggbranschen och övriga industri samt den offentliga sektorn.

– Nordbygg är den klart viktigaste mässan för oss eftersom det är en komplett byggmässa. Här träffar vi rätt kategorier av kunder, det vill säga byggarna, till skillnad från andra mässor som tenderar vara mer branschinterna, säger Kenth Sturesson, marknadschef på Ramirent.

Montern på Nordbygg kommer att fungera som en samlingsplats där Ramirent presenterar sitt uthyrningskoncept. Fördelarna med att hyra istället för att äga en maskinpark kommer att betonas. Exempelvis behöver kunden bara betala för den tid maskinen används och har alltid tillgång till nyservade och säkra maskiner. Det är ett mer miljövänligt alternativ.

– Mässan är en chans för oss att stärka vårt varumärke. Dessutom når vi många av våra kunder på kort tid vilket ger en låg kontaktkostnad. Mässan är därför ett mycket bra komplement till annan marknadsföring, säger Åsa Häggman, marknadskoordinatör på företaget.

I Ramirents sortiment ingår bland annat bygg- och anläggningsmaskiner, ställningar och väderskydd.

KRISTINA GRANDIN



Många byggmöten på Stockholmsmässan

Förutom Nordbygg kommer ett antal intressanta byggmöten att äga rum på Stockholmsmässan och Talk Hotel den närmaste tiden. Här följer en lista över några av de större evenemangen:

7 april 2007 Fasad-dagen

Temadag för fasadentreprenörer. Arrangör Glasbranschföreningen.

29 maj 2007 Samhällsbyggardagen

En branschgemensam manifestation som återkommer årligen som samhällsbyggnadssektorns stora gemensamma arrangemang med seminarier och en stor branschfest. Initiativtagare till Samhällsbyggardagen är Byggherreforum, Sveriges Arkitekter, STD Svensk Teknik och Design, Sveriges Byggindustrier, Installatörerna, Bygghandelsindustrierna och Betongvaruindustrin. Satsningen på Samhällsbyggardagen stöds av Byggherreforum och den nationella byggsamordnaren. Vid Samhällsbyggardagen delas Stora Samhällsbyggarpriset ut.

20–21 november 2007 Betongfeber

Ett omfattande evenemang med flera seminarier om betong och byggande. Betongfeber arrangeras av Svenska Betongföreningen och Stockholmsmässan i samarbete med Betongvaruindustrin, Cementa och Svenska Fabriksbetongföreningen.

Branschorganisationer samlas kring inneklimat och energi

Tidigare i år flyttade de tre branschorganisationerna VVS-installatörerna, Svensk Ventilation och Kylentreprenörerna ihop i gemensamma lokaler på Mejerivägen i Stockholm. På Nordbygg 2008 delar de monter tillsammans med VVS-fabrikanternas Råd. 80 kvadratmeter med fokus på inneklimat och energieffektivisering. Branschtidningarna VVS-forum och Kyla finns även de i en gemensam monter intill.

De tre branschorganisationerna arbetar just nu med namnfrågan.

– Vilket paraplynamn vi ska ha nu när vi har ett gemensamt ansikte utåt är ännu inte klart, men senare i vår räknar jag med att vi kan presentera ett namn, berättar Charlotte Steen, mässansvarig.

Samverkan är nyckelordet när organisationerna planerar Nordbygg 2008.

– Det är på Nordbygg vi kommer att presentera oss för branschen. Tillsammans är vi kunniga på allt som rör inneklimat och energieffektivisering. Nordbygg är en viktig mötesplats för oss. Branschen samlas på ett närmast unikt sätt. Allt som är aktuellt och viktigt finns där, säger Charlotte Steen.

Nu under våren pågår planeringen av montern och mässdeltagandet.

– Mycket är naturligtvis kvar

att ordna, men monterytan är bokad och klar och som det ser ut nu kommer vi att ha ett café. Det är viktigt att kunna sätta sig ner och prata branschfrågor över en kopp kaffe. På Nordbygg 2006 hade vi var sin monter. Det var bra då men nu ser vi vår gemensamma monter som ett ypperligt tillfälle att berätta om vårt samarbete.

Tillsammans representerar de tre branschorganisationerna en majoritet av VVS-branschen med sammanlagt över 2 000 medlemsföretag. Förutom de tre branschorganisationerna kommer även informationsportalen VVS-Info att medverka i montern.



Charlotte Steen ansvarar för VVS-Installatörernas, Svensk Ventilation och Kylentreprenörernas gemensamma satsning på Nordbygg 2008.

Boka monter på Nordbygg 2008 redan nu!

Kontakta oss för mer information och ett förslag!

Kontaktpersoner: Margaretha Karlsson, projektsäljare, Tel 08-749 4438, E-post margaretha.karlsson@stofair.se
Leif Berglund, projektsäljare, Tel 08-749 43 19, E-post leif.berglund@stofair.se
Peter Söderberg, projektledare, Tel 08-749 43 93, E-post peter.soderberg@stofair.se
Lilian Intveld, projektkoordinator, Tel 08-749 44 05, Fax 08-749 61 78, E-post lilian.intveld@stofair.se

www.nordbygg.se

