

1-4 april 2008 på Stockholmsmässan

Nordbygg 2008



Nordens viktigaste byggmöten!

nr 3 • september 2007



Unik besökservice lanseras på nordbygg

Mässbesökarna på Nordbygg 2008 får tack vare ByggfaktaDocu hjälp att snabbt och enkelt hitta de utställare de är intresserade av att besöka.

V aruinformationstjänsten ByggfaktaDocu är ett verktyg för föreskrivande och inköpare att söka aktuell information om byggmaterial. Fördelarna med tjänsten är att den är snabb och enkel att använda, och att den är gratis. När användaren har gjort en sökning svarar tjänsten med att lista materialkoder, företag och produkter inklusive beskrivningstexter och CAD-detaljer.

Som en service till Nordbyggs besökare kommer

ByggfaktaDocu att finnas på plats på mässans info-torg vid entrén. Mässbesökarna kommer där att kunna söka efter särskilda produkter och få listor över samtliga utställare som erbjuder dessa. De får också en mässplan där de aktuella företagens montrar är markerade.

– Detta är en helt unik och mycket bra besökservice. Vi tror att tjänsten kommer att bli väldigt uppskattad. Att få en leverantörslista med montrarna markerade på en mässplan underlättar och effektiviserar givetvis



Effektiva och kvalitativa byggmöten

Byggningsgraden för Nordbygg 2008 närmar sig nu 100 procent – bara några få platser är lediga i nuläget. Bland utställarna finns en lång rad ledande aktörer inom hela byggprocessen, vilket borgar för ett stort intresse från kvalificerade besökare.

För att bidra till ännu mer kvalitativa och effektiva byggmöten lanserar vi två nyheter tillsammans med ByggfaktaDocu och Reed Business.

Dels en besökservice i entréhallen som gör det lättare för besökare att hitta de produkter och tjänster de är intresserade av. Dels en mässguide som skickas ut inför Nordbygg 2008 till specifika besöksgrupper, vilket ger utställare möjlighet att informera sina viktigaste kundkategorier.

Dessutom ger vi som tidigare ut den officiella mässkatalogen i samverkan med tidningen Byggindustrin, för att nå en så bred och attraktiv målgrupp som möjligt inom byggbranschen.

I detta nyhetsbrev kan du läsa om alla dessa tre omfattande informationsinsatser.

Vi är nu även inne i slutfasen vad gäller arbetet kring seminarieprogrammet olika special-evenemang som kommer att äga rum på mässan. Ett intressant special-evenemang som kommer att finnas med på Nordbygg är presentationen av 2008 års kandidater till Träpriset. Mer information om detta finns på sista sidan.

De övriga evenemangen och seminarierna kommer vi att berätta mer om löpande på vår hemsida www.nordbygg.se

Peter Söderberg
Projektledare
Nordbygg 2008

Starka varumärken på Fastighetsautomation

På specialavdelningen Fastighetsautomation på Nordbygg 2008 visar flera ledande företag upp en lång rad nyheter. Utvecklingen inom området går nu starkt framåt. Två företag som valt att satsa stort på Nordbygg 2008 är Wago och Johnson Controls.

Wago, den tyska tillverkaren av automations-system för fastigheter, storsatsar på Nordbygg 2008 och avdelningen Fastighetsautomation. På mässan ställer företaget ut en mängd nya produkter särskilt anpassade för fastighetsmarknaden. Bland annat lanseras två nya busskopplare. En för Bacnet och en för KNX/IP.

– Vår ambition för mässan är att visa att Wago är en stark spelare inom fastighetsautomation. Utöver lanseringen av våra nya produkter kommer vi att presentera vårt Wago-I/O-system 750 och produktserien Wago Winsta, säger Peter Hildeby, produktansvarig för Automation, på Wago.

Wago Winsta är ett snabbkopplingssystem för el-, styr- och reglerinstallationer i fastigheter. Enligt Peter Hildeby förkortas installationstiden med upp till 70 procent med systemet.

– För oss är Nordbygg ett självklart val. Mässan är en viktig del av vår marknadsföring och det enda bra forumet av större dignitet, säger Peter Hildeby.

Ethernet allt starkare

Han ser två starka trender inom automationsområdet. Ena trenden är att fler går från de klassiska fältbussarna mot fältbussar baserade på Ethernet. Han



tror också att det kommer att komma fler protokoll för Ethernet i framtiden.

– Med vårt system blir kunderna framtidsoberoende. Om fem år kommer med säkerhet något nytt och då behöver kunderna inte byta ut allt, bara busskopplaren.

Den andra trenden berör både stora och små fastighetsägare, nämligen individuell mätning för att energieffektivisera fastigheter. Med den nya tekniken kan förbrukning av varm- och kallvatten samt temperaturen i lägenheten mätas. Det finns

Unik besökservice...

(forts. från sidan 1)

besöket på Nordbygg, säger Pär Fack, vd på Docu i Sverige AB som driver tjänsten.

Alla Nordbyggs utställare kommer att finnas med i databasen redan från årsskiftet, kategoriserade med relevanta sökord. Därmed kan de mässbesökare som så önskar även förbereda sitt besök hemifrån.

För Docu är Nordbygg ett utmärkt tillfälle att visa upp och marknadsföra sin tjänst. Besökarna får chans att prova verktyget och själva uppleva dess fördelar.

– För oss är Nordbygg en bra och viktig mässa. Det är den mest heltäckande mässan för att nå vår målgrupp. Här träffar vi både de som redan är användare eller kunder och de som potentiellt kan bli nya, säger Pär Fack.

Fördelen för de företag som finns med i ByggfaktaDocu är att information om deras produkter på ett enkelt och smidigt sätt når kunder som är på väg att göra ett inköp eller föreskriva produkter. För användarna är fördelen att de snabbt och



enkelt hittar den byggmaterial-information de behöver. Tjänsten har över 100 000 användare per månad.

ByggfaktaDocu drivs av Docu och marknadsförs i samarbete med Reed Business Information Sweden (Byggfakta). Docu i Sverige AB tillhör tyska Docu Group. I Sverige har Docu Group ungefär 85 anställda och en omsättning på 75 miljoner kronor. Totalt omsätter Docu Group cirka en miljard kronor.

AV KRISTINA GRANDIN

också ett starkt intresse av att integrera fler och fler funktioner i en och samma enhet.

Wago bevakar den svenska marknaden noggrant då den ofta står som en temperaturmätare på nya, innovativa system och komponenter. Svenska företag och användare är kända för att ta till sig ny teknik snabbt och med stort intresse. Sedan 2005 har tyska Wago ett dotterbolag i Sverige med huvudkontor i Järfälla.



Tyska Wago visar bl.a. två nya buskopplare på Nordbygg 2008.

Björn Staf, marknadschef på Johnson Controls, vid ett vätskekylningsaggregat av den typ som ska visas på Nordbygg 2008.

Johnson Controls visar bredd

Johnson Controls är ett av de ledande företagen i världen inom sina områden. Affärsenheten Building Efficiency i Sverige består bland annat av Refrigeration och Building Systems & Services. Refrigeration (f.d. York) ansvarar för service och installation av kyl, frys och luftkonditionering medan Building Systems & Services ansvarar för styr, regler och övervakning inom fastighetsautomation.

Johnson Controls deltar med en 50 kvadratmeter stor monter på Nordbygg 2008. För kunderna

har förvärvet av York i december 2005 inneburit att de får tillgång till ett bredare sortiment och att de kan dra nytta av synergieffekter. Företaget har i dag verksamhet på mer än 40 platser i Sverige.

Johnson Controls har ett komplett produktprogram för industri-, komfort- och butikskyla samt produkter och system för fastighetsautomation. På Nordbygg kommer företaget att visa allt från kylmaskiner, maskinvara för fjärrkyla till automationsprodukter med den senaste tekniken inom styr, regler och övervakning.

– Nordbygg är traditionellt sett en mässa som många av våra nordiska kunder besöker. Här träffar vi en bredd av branschen. Något som är viktigt eftersom Johnson Controls levererar tjänster och produkter till ett stort spektra av kunder, säger försäljningschef Björn Staf.

Fjärrkyla växer

En trend som Johnson Controls ser är att fjärrkyla är en växande marknad. Fjärrkyla används för en samlad grupp av byggnader som affärscentrum, kontorsbyggnader och fabriksområden. Anläggningarna installeras ofta som ersättning för många mindre aggregat med dålig driftsekonomi. Medelstora komfortanläggningar är ett annat viktigt segment. Där efterfrågas produkter med hög effektivitet i allt större utsträckning. Johnson Controls erbjuder ett mycket effektivt vätskekylaggregat, något som givetvis kommer att visas på mässan.

– En annan trend på marknaden är att använda web-baserade system inom fastighetsautomation. Fördelen med detta är att kunderna slipper krav på speciell programvara och att systemen blir enklare och mer flexibla att använda, säger Kjell Sandehl, Branch Manager på Johnson Controls.

Enligt Kjell Sandehl levereras också allt mer prefabricerade utrustningar inom fastighetsautomation. Ofta ställs krav på ett kommunikationsutbyte mot tredje parts system. Dessutom vill kunderna att systemen ska vara säkra både i dag och i framtiden. För att få en standardiserad data- och informationsteknik mellan system sker utveckling med hjälp av BACnet, XML, .Net och andra standarder i en allt högre grad.

AV KRISTINA GRANDIN

Mässguide med stor räckvidd

Utställarna på Nordbygg 2008 kan med hjälp av Byggfaktas unika databas göra målgruppsanpassade utskick inför mässan.

Reed Business Information som driver tjänsten Byggfakta kommer tillsammans med Nordbygg att ge ut fem så kallade mässbussar, det vill säga broschyrer i A5-format.

Varje "Mässbuss" kommer att innehålla mässinformation och annonser som riktar sig till en specifik målgrupp. De målgrupper mässbussarna riktar sig mot är byggherrar, arkitekter och konsulter, entreprenörer, underentreprenörer samt fastighetsägare.

Unikt register

– Mässbussarna är tänkta att vara en slags guide, inspirationskälla och planeringsverktyg inför mässan. Konceptet har tagits mycket väl emot bland de vi testat det på, säger Michael Wallin affärsutvecklingschef på Reed Business Information.

För utskicket av broschyrerna, som sker i februari, kommer Byggfaktas unika adressregister att användas. På så sätt när det alla aktiva personer och företag som är involverade i någon typ av byggprojekt. Upplagen för de fem mässbussarna varierar från 5 000 till 10 000 beroende på målgrupp. Utställare som vill nå en relevant målgrupp erbjuds annonsera i de olika utgåvorna.

För mer information, kontakta:

Gert Wängman
0651-55 25 55
gow@reedbusiness.se

Säljstart för annonser i mässkatalogen

Tidningen Byggindustrin ger i samarbete med Stockholmsmässan ut den officiella mässkatalogen för Nordbygg 2008. Liksom tidigare år erbjuds utställare att annonsera i såväl mässkatalogen som tidningens mässutgåvor till förmånliga priser.

Detta kombinationspaket är en intressant möjlighet för utställande företag att marknadsföra sig och dra fördel av mässans nyhetsvärde.

Byggindustrin är branschens gemensamma nyhetstidning och läsarna består av beslutsfattare inom hela byggsektorn. Tidningen som ges ut varje fredag kommer fortlöpande inför, under och efter mässan att rapportera och bevaka viktiga händelser.

Mässkatalogen Nordbygg 2008 med utställarförteckning, hallöversikter och seminarieprogram kommer att börja distribueras i mitten av mars.

Upplagen är 30000 exemplar. Byggindustrins prenumeranter får katalogen med sin tidning den 14 mars och den kommer också att finnas vid alla entréer på mässan samt på ett antal hotell i Stockholm.

– Inför norra Europas största byggmässa är det viktigt för företagen att satsa på marknadsföring och vårt annonspaket ger dem möjlighet att skapa intresse och uppmärksamhet inför sitt mässdeltagande, säger Mike Kolacz på Informa som ansvarar för annonsförsäljningen som startar i början av september.

Ramirent är ett av många företag som redan har bestämt sig för att utnyttja kombinationserbjudandet i sin marknadsföring.

– Vi ser Kommunikationspaketet som en stärkande del i vår totala satsning på Nordbygg, säger Kenth Stuesson, marknadschef på Ramirent.

För mer information, kontakta:
Mike Kolacz på Informa
08-34 03 06
mike@informa.se

B

2008 års träpristagare med på Nordbygg

De nominerade bidragen till Träpriset 2008 visas på Nordbygg. Ett av de utvalda byggnadsverken har förutom äran chans att vinna 100 000 kronor.

Träpriset är ett hederspris instiftat av Skogsindustrierna. Premiäråret var 1967 och priset delas nu ut vart fjärde år till en byggnad som representerar god svensk arkitektur i trä och som speglar den tid vi lever i. På Nordbygg visas de åtta till tolv nominerade bidragen. Som arkitekt är det mycket hedervärt att ha ett projekt med bland de nominerade.



Per Bergkvist, Skogsindustrierna.

– Vinnaren av Träpriset 2008 kommer att presenteras runt den 20:e april. Därför ser vi Nordbygg som ett perfekt tillfälle att höja uppmärksamheten för priset, men också för att generellt marknadsföra trä som ett byggmaterial som kan användas på fler sätt än vad man normalt tänker på. Trä är klimatvänligt, flexibelt, högteknologiskt

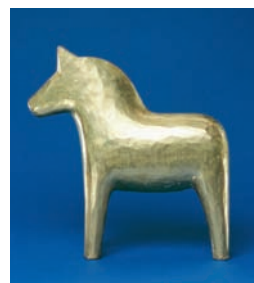
och spännande. Skönheten får man på köpet, säger Per Bergkvist, projektledare och jurysekreterare.

Alla slags konstruktioner kan delta i tävlingen. Broar, höghus och offentliga byggnader är lika välkomna som privatvillor, sommarstugor och dansbanor. Vem som helst kan också lämna in förslag, men vissa kriterier ska vara uppfyllda. Till exempel måste byggnaden vara helt färdigställd och högst fyra år gammal. Dessutom måste trä vara en viktig del i byggnadens utformning.

– Universeum i Göteborg som vann priset 2004 är ett utmärkt exempel på modernt träbyggande. Här har man utnyttjat trä på ett sätt som vi aldrig tidigare sett i Sverige. Arkitekterna och konstruktörerna har hittat lösningar för att bära upp stora delar av den invändiga glaskonstruktionen med hjälp av taket, säger Per Bergkvist.

Vinnaren av Träpriset 2008 blir den tionde Träpristagaren i ordningen. Utöver ett pris i form av en gyllene häst får vinnaren en prissumma på 100 000 kronor. Prispengarna delas mellan de som bidragit till projektet, oftast arkitekten och byggherren, men ibland även idégivare och snickare. Vinnaren får också en hedersplakett i brons att fästa på det vinnande bidraget.

AV KRISTINA GRANDIN



Vinnaren av träpriset får den gyllene hästen plus 100 000 kronor.

Överst på sidan: 2004 års vinnare var Universeum i Göteborg.

Kontakta oss för mer information om Nordbygg 2008!

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

På hemsidan www.nordbygg.se finns aktuell utställarlista.