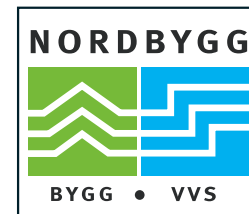


Inbjudan till:

# Nordbygg 2008



NOVEMBER 2006

## Innovativa byggmaterial

Sveriges arkitekter inspireras av Nordbygg

## Stark byggkonjunktur

Läs om Byggfaktas prognoser

## Roomservice Pro Live

Nordbygg visar de senaste trenderna



**Nordens viktigaste byggmöten!**

1-4 april 2008 på Stockholmsmässan

## » Nordbygg – den främsta plattformen för givande byggmöten «

» **MÅLSÄTTNINGEN** är att Nordbygg ska vara den främsta plattformen för givande byggmöten i Östersjöregionen. Möten som omfattar allt från samhällsplanering och byggandets villkor till produktion och förvaltning. En målsättning som infriades på flera plan under 2006 års upplaga av mässan, och som vi kommer att fokusera på ännu tydligare 2008.

**DÅ DET GÄLLER NORDBYGG 2006**, kan vi konstatera att utställarna och besökarna var mycket nöjda. Resultaten från våra undersökningar finns på sidan 7. Och i en lång rad av artiklarna i denna inbjudan kan du läsa mer personliga upplevelser och reflektioner från utställare på Nordbygg 2006.

**MED ETT OMFATTANDE SEMINARIEPROGRAM** och specialevenemang som Byggmaterialdagen och Material Skills, har mässan också blivit det ledande forumet för branschmöten. Här diskuteras nya trender, problem och lösningar. På workshopen The Urban Turntable arbetade bland annat stadsplanerare och arkitekter fram förslag på hur olika delar av Stockholm skulle kunna omvandlas.

**TILL NORDBYGG 2008** planerar vi nya samarbeten med fastighetsbranschen. Avdelningen Byggmaskiner får en visningsyta för större maskiner utomhus. Och med nya avdelningen Roomservice Pro Live, tar vi ett nytt grepp kring ytskikt inomhus. Vi fortsätter vårt samarbete med tidskriften Arkitektur. Allt för att skapa ännu fler givande byggmöten.

Flera nyheter är på gång och dessa berättar vi löpande om i kommande nyhetsbrev och på vår hemsida [www.nordbygg.se](http://www.nordbygg.se)

**SÅVÄL** Byggmaterialdagen, Material Skills och The Urban Turntable får sina fortsättningar på Nordbygg 2008. Liksom många utställares satsningar på mässan. Redan idag, november 2006, är ungefär två tredjedelar av utställningsytan bokade.



**Peter Söderberg**  
projektledare för Nordbygg 2008

# ”Vi samlar säljkåren och möter viktiga kunder”

» **Nordbygg är den viktigaste mässan för oss i Sverige. Här samlar vi varje gång hela vår säljkår. Och här möter vi alla viktiga kundkategorier.** «

Så sammanfattar **Gunnar Thaysen**, försäljningschef på **FM Mattsson Sverige**, sin syn på Nordbygg.

» *Nordbygg 2006 blev en väldigt bra mässa får oss. Vi hade inte många lugna stunder i montern. Det var en strid ström av grossister, rörmontörer, konsulter och arkitekter från hela landet* « säger Gunnar Thaysen.

» *I samband med mässan samlade vi som vanligt hela vår svenska säljkår till en ”uppstartsoffensiv”. Det passar bra att samlas kring mässan, där vi har alla våra nyheter och möjligheter att träffa våra viktigaste kunder.* «

Gunnar Thaysen menar att mässhögskolan främjar affärerna både direkt och indirekt.

» *Visst leder det till en del affärer på kort sikt, när man visar upp sina nyheter för alla som påverkar inköp av våra produkter. Men framförallt är det*

*frågan om att vårda de långsiktiga kundrelationerna och skapa kontaktnät för återbesök av vår säljkår.* «

» *Självklart ska vi vara med på Nordbygg 2008. Vi ska utveckla vår monter ytterligare till dess. Och det blir ännu en ”uppstartsoffensiv” för säljkåren* « säger Gunnar Thaysen.



Gunnar Thaysen, FM Mattsson

## 55.000 besökare på bara fyra dagar



Högtryck vid registreringsterminalerna

Nordbygg 2006 bjöd på några riktigt intensiva mässhögskolor. 55.000 besökare tog för sig av det imponerande utbudet av branschnyheter, föreläsningar och allehanda aktiviteter. 800 utställare från över 30 länder var på plats för att visa upp sina nyheter och sitt specialistkunnande.

Besökarna representerar alla förekommande verksamhetsområden och kommer från alla delar av landet, från norr till söder. 6% (3.300) är utländska besökare. Totalt var 48 länder representerade bland besökarna senast. Tonvikten ligger på våra nordiska grannländer och staterna i Östersjöregionen.

## 180.000 personliga kontakter

Våra undersökningar bekräftar att Nordbygg ytterligare stärkt sin ställning som Nordens viktigaste branschmötesplats. Allt fler leverantörer prioriterar Nordbygg i sin marknadsföring. Även bland besökarna placerar man Nordbygg som nummer 1. Många nöjer sig med att besöka Nordbygg under mässåret. Vi kan också notera att besökarkvaliteten ökar. Allt fler har stort eller helt avgörande inflytande över inköp på sina respektive företag. Och allt fler visar starkt köpintresse (se sid 7).

På Nordbygg 2006 knöt varje utställare i genomsnitt **225 kundkontakter**. Det betyder över **180.000 personliga kontakter** mellan köpare och säljare

under de fyra mässhögskolorna. Av dessa var över en tredjedel helt nya kontakter.



Nordens viktigaste byggmöten



## ”Nordbygg ger arkitekter inspiration och överblick”

» Med specialavdelningen **Material Skills**, **The Urban Turntable Workshop** och många materialföretag bland utställarna, blev Nordbygg 2006 mycket intressant för arkitekter. «

Det säger **Isa Ekstedt**, försäljningschef på tidskriften **Arkitektur**. Hon menar att Nordbygg är en viktig mässa för Arkitekturs läsare, arkitekter och deras kunder – byggandets beslutsfattare.

» Här får de en överblick av nyheterna på marknaden. Det ger kunskaper och inspiration kring hur man kan utveckla arkitekturen och byggandet. «

Isa Ekstedt säger att många utställare hon talade med under Nordbygg 2006 hade fått fler besök

i montererna från arkitekter, byggingenjörer och planerare än tidigare.

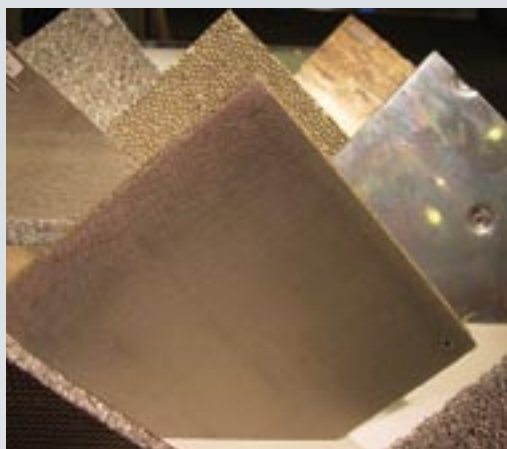
» Och många arkitekter jag pratade med tyckte det var en intressant mässa « tillägger Isa Ekstedt.

Peter Söderberg, projektledare för Nordbygg, menar att många utställare ser arkitekter som en av de viktigaste målgrupperna. Därför fortsätter satsningen på speciella inslag riktade till arkitekter under Nordbygg 2008 med bland annat en fortsättning på uppskattade **Material Skills** från Nordbygg 2006 (se nedan). Dessutom kommer informationen om Nordbygg till arkitekter att stärkas ytterligare.



Isa Ekstedt

## Material Skills – en publikmagnet som får en fortsättning på Nordbygg 2008



Innovativa material

I en 200 kvadratmeter stor monter på entrétorget visades cirka 100 nya innovativa material under Nordbygg 2006. Besökarna fick möjlighet att klämma, bända, klappa och känna på de olika materialerna. Här fanns bland annat textilier och plast med nya egenskaper, nya typer av superstarkt glas och pressade gräsplattor.

Utställningen – **Material Skills** – producerades av den ideella holländska organisationen **Materia**. Den grundades för sju år sedan som en stiftelse för informationsspridning om arkitektur och material som kan tänkas intressera arkitekter.

**Material Skills** presenterades av Stockholmsmässan i samarbete med tidskriften **Arkitektur**.

Utställningen blev en stor publikmagnet och lockade inte minst många arkitekter.

» **Material Skills** får en fortsättning på Nordbygg 2008. Exakt hur denna utformas är ännu inte klart, men det blir en rejäl satsning på att visa upp nya och spännande byggmaterial « säger Peter Söderberg, projektledare för Nordbygg.

» Vi vill väldigt gärna fortsätta samarbetet med Nordbygg. Intressant och framtidsinriktad information om byggmaterial är något mycket angeläget för **Arkitekturs läsekrets** « säger Isa Ekstedt.

## Röster om Nordbygg

### Fristads:

» Nordbygg 2006 var bingo för oss. Allt stämde « säger Johan Selinder, försäljningschef på Fristads AB, marknadsledande inom arbetskläder.

» Vi tycker Nordbygg är den klart bästa mässan för oss. Vi når byggsektorn med våra nyheter. Vi får kontakt med många användare och samarbetspartners. Nordbygg har givit oss många affärskontakter « förklarar han.

» Fristads har sedan 1925 salufört arbetskläder för byggsektorn, en bransch som historiskt inte dragit till sig så många kvinnor. Men nu sker förändringar. Därför erbjuder vi även en serie plagg för damer. Vi valde att presentera våra nya damstolar just på Nordbygg 2006. Vi fick en enorm uppmärksamhet för detta sortiment, inte minst från medierna som bevakade mässan « säger Johan Selinder.

» Sammanfattningsvis hade vi en välbesökt monter med många nya och befintliga kunder. Det är mycket folk och rätt publik som kommer till Nordbygg. Därför väljer vi att på Nordbygg 2008 investera i en större monter än tidigare år. «



### Isover:

Saint Gobain Isover, en global marknadsledare inom isoleringsmaterial, satsade på en annorlunda monter på Nordbygg 2006. I de fyra hörnplanerna som monterns välvda tak vilade på presenterades de starkaste nyheterna, och intresset var mycket stort.

Taina Ekström, marknadschef för byggprodukter på Isover, är mer än nöjd med företagets medverkan på mässan.



» Vi visste att vi hade många intressanta nyheter att presentera, men det känns ju extra bra att responsen blev så enorm « säger Taina Ekström, som tycker att publiktillströmningen till Nordbygg 2006 och den egna montererna var mycket god.

Saint Gobain Isover visade bland annat ett koncept där ny teknik inom isolering ger förutsättningar för att bygga energisnåla hus, utan någon aktiv värmekälla.

På Nordbygg 2008 blir företagets monter ännu större. 130 kvadratmeter är bokade.

**ISOVER**

# ”Detta är byggbranschens viktigaste mötesplats”

» Nordbygg är den största och viktigaste mötesplatsen för byggbranschen i landet, och därmed den mäsasats på i Sverige. «

Thomas Harbom, marknadschef för Geze i Sverige, har varit med många gånger på Nordbygg och 2006 blev en bra upplaga, tycker han.

» Deltagandet fungerade jättebra för vår del. Vi exponerade vårt varumärke och våra produkter mot rätt typ av kunder, i vårt fall byggtreprenörer, arkitekter och konsulter « säger Thomas Harbom, som tycker att det var särskilt positivt med så många besökare från föreskrivande led.

En av Gezes främsta nyheter på Nordbygg 2006 var en automatiserad entré helt i glas.

» Att visa vår innovationskraft via nya produkter är viktigt för varumärkesvärden och vi fick dessutom några helt nya kunder under mässan. «

Han är också övertygad om att deltagandena på Nordbygg bidrar till en långsiktigt ökad efterfrågan på företagets produkter från både gamla och nya kunder.

» Vår avsikt är att fortsätta satsa på Nordbygg som en viktig del i vår kundkommunikation « avslutar Thomas Harbom.



Thomas Harbom, Geze



Nyheter på Fastighetsautomation

## Avd. Fastighetsautomation

» Vår medverkan på Nordbygg 2006 och avdelningen Fastighetsautomation var mycket positiv. Här mötte vi många av våra kunder i den viktiga Stockholmsregionen, det vill säga främst kommunala och privata fastighetsägare « säger Niclas Perkman, sälj- och marknadsansvarig på Aptus.

Företaget visade en ny programvara för styrning av fastighetsautomation och flera nya produkter. Bland annat nya lås och läsare till passersystem och mätteknik för temperatur samt el- och vattenåtgång per lägenhet.

» Mässdeltagandet gav oss ett par helt nya kunder och några konkreta affärer. Men framförallt fick vi möjlighet att träffa och informera våra befintliga kunder « säger Niclas Perkman som räknar med att Aptus ska delta även på Nordbygg 2008.



Niclas Perkman, Aptus

## Avd. Power Tool Street

Avdelningen Power Tool Street på Nordbygg samlar alla ledande företag inom handhållna elverktyg. 2006 års mäsasats var inget undantag. Här fanns bland andra Bosch, Hilti, DeWalt, Bahco och snabbväxaren Senco.

» Nordbygg 2006 blev mycket positivt för oss. Vi fick många besök från våra viktigaste målgrupper; återförsäljare samt slutanvändare inom bygg och industri « säger Ola Eriksson, marknadsansvarig på Senco.

» Vi kunde därmed visa upp våra nyheter, främst inom infästning, för helt rätt personer. «

» Genom att alla stora företag inom handhållna elverktyg finns på Power Tool Street, så kommer massor av slutanvändare hit. Det är helt unikt « säger Ola Eriksson som redan bokat monter på Nordbygg 2008.



Tuffa grabbar i godisbutiken

# Byggfaktas databas pekar på fortsatt stark byggkonjunktur



**En genomgång av Byggfaktas omfattande databas om svensk byggverksamhet pekar på en fortsatt stark konjunktur för branschen under de närmaste åren.**

Databasen uppdateras dagligen med detaljerad information om aktiviteterna inom den svenska byggsektorn. Här kan man konstatera att antalet nya projektidéer som offentliggörs fortsätter att ligga på en mycket hög nivå. Samma sak gäller de projekt som lämnar skisstadiet och blir konkreta uppdrag för arkitektföretagen. Investeringarnas framtidstro är alltså mycket optimistisk både på idé- och genomförandestadiet. Möjligen kan man skönja en liten avkylning jämfört med förra året.

De orosmoment som finns är att den nya regeringen beslutat att dra tillbaka de statliga subventionerna

till bostadsbyggande, och att räntorna nu rör sig uppåt.

Men eftersom de svenska hushållens ekonomi och konsumtionsnivå är stark, tycks detta inte få några stora effekter på den starka byggkonjunkturen under de närmaste åren.

Dessutom finns stora renoveringsbehov i miljöprogramsområdena – här måste stora investeringar göras under ett antal år.

Just satsningarna på miljöprogramsbostäderna är något som står fram som en stor utmaning för branschen i Byggfaktas databas.

Databasens material pekar också tydligt på att energifrågan blir ett allt större investeringsområde. Långsiktigt hållbar energi och energieffektivisering är två ord som dyker upp allt oftare. Att bygga nya alternativa energianläggningar, som till exempel

vindkraftverk, tycks bli en stark trend. Och att bygga energisnåla hus är förstås ett annat viktigt tema. Då det gäller husen är det fråga om såväl nya typer av isolering, klok ventilation, ekologiskt och ekonomiskt hållbar uppvärmning och smart styrning och reglering.

Ytterligare en trend är att allt fler utländska aktörer satsar på Sverige. Både fastighetsinvestorare, som främst intresserar sig för köpcentra, och entreprenörer som ser en stark byggmarknad med intresse för prispress och nya lösningar.

**BYGGFAKTA**  
LÖNSAM INFORMATION   
info@reedbusiness.se



Byggmaskiner får stor uppmärksamhet

## Avd. Byggmaskiner

**JLG Sverige**, som erbjuder ett brett sortiment av avancerade liftrar, valde att satsa på Nordbygg 2006 istället för profilannonser i branschpressen. Ett grepp som **Monika Rubensson, key account manager och mässansvarig**, inte ångrar.

» Vårt deltagande på Nordbygg 2006 fungerade mycket bra! Vi säljer våra liftrar till stora uthyrningsföretag. Men här ville vi nå slutanvändarna – hantverkarna – och visa att våra produkter är effektiva alternativ till stegar och ställningar « berättar Monika Rubensson.



Monika Rubensson, JLG

» Och jag tycker verkligen att vi nådde denna målgrupp på mässan. Vi hade många besökare i montern. Intresset var stort och vi fick mycket feedback. «

» En annan poäng var att vi kunde träffa några av våra större kunder som fanns med som utställare. «

Avdelningen Byggmaskiner på Nordbygg växer kraftigt. En nyhet 2008 är att utställare får möjlighet att komplettera montern med en visningsyta utomhus för större maskiner.



FOTOKÄLLA: KANAL 5



FOTOKÄLLA: KANAL 5

Johnny Krigström och Mattias Särholm

# ROOM SERVICE

Live **PRO**

**Nu blir det populära tv-programmet Roomservice också branschtidning. Första numret kommer ut i januari 2007. Och på Nordbygg 2008 samlas inredningsbranschen runt temat Roomservice Pro Live.**

Den nya branschtidningen Roomservice Pro kommer att rikta sig både till måleribranschen och till andra som arbetar professionellt med ytskikt. Bakom idén står branschorganisationen Målaremästarna och Appelberg Magazine förlag.

» Inredningstrenden blir allt starkare hos konsumenterna och därför är det viktigt för oss att skapa ett forum som diskuterar detta ur ett professionellt perspektiv « säger **Tina Thorsell, informationschef på Målaremästarna**.

Tidningen, som ersätter Aktuellt Måleri, kommer att behandla hela processen inom inredning – från underarbete och spackel till färg- och kakelsättning. Medverkar gör experter som Johnny Krigström och Mattias Särholm från tv-programmet.

Roomservice Pro inleder också ett samarbete med Nordbygg. På Nordbygg 2008 tar man ett helhetsgrepp genom att, i Victoriahallen, samla företag som arbetar med rummet i någon form under temat Roomservice Pro Live.

» Vi såg ett behov av en ny starkare profil på interiöravdelningen. Roomservice är ett starkt varumärke som väcker stort intresse « säger **Peter Söderberg, projektledare för Nordbygg 2008**. Roomservice Pro Live kommer att förstärka Nordbygg som en mötesplats för arkitekter, fastighetsägare, beställare och hantverkare.

Tidningen kommer att levandegöras på mässan genom att ett antal aktiviteter. Bland annat kommer besökarna att live få möta experterna som medverkar i tidningen. Peter Söderberg räknar med att samla ett 50-tal företag under temat Roomservice Pro Live. Bland dessa finns till exempel Alcro.

» Den nya tidningen kommer att visa på en annan bredd än andra tidningar i branschen eftersom den inte bara tar upp måleri utan även till exempel golv, underarbete och spackel. Målaremästarna tar ett nytt helhetsgrepp och det tycker vi är positivt « säger **Lars Ericsson, VD på Alcro**.

## Röster om Nordbygg

### HTC:

HTC, ett marknadsledande företag inom golvslipning, fick stor uppmärksamhet för nya 2500IX på avdelningen Byggmaskiner på Nordbygg 2006. Det är en slipmaskin i avancerad design och med integrerad stoftavskiljning och kraftförsörjning.



» Vårt mässhallsdeltagande fungerade bra. Nordbygg är ett utmärkt forum för att visa upp byggprodukter och byggmaskiner. Vi vill främst nå hantverkarna, de som använder våra produkter och det gjorde vi på Nordbygg 2006 « säger **Christoffer Palm, mässhallsansvarig på HTC.**

» Vi hade själva bjudit in viktiga kunder till en speciell träff i anslutning till mässan. Det passade utmärkt eftersom många av dem ändå hade avsatt tid för att besöka Nordbygg 2006. «

» HTC satsar även på Nordbygg 2008, då vi visar fler nyheter och även arrangerar någon form av egen kundträff. «

### Periform:

» Nordbygg 2006 blev riktigt bra för vår del. Vi träffade massor av byggentreprenörer, precis som vi ville « förklarar **Stewe Pettersson, marknadsansvarig på Periform**, som tillhandahåller system för byggnadsställningar.

**PERI** » Vårt mål med mässan var enbart varumärkesvärd. Vi umgicks med besökarna, bjöd på tyskt öl och visade våra produkter på ett lätttsamt sätt. Vi fick ut våra budskap och fick igång snacket om våra system bland många besökare från helt rätt målgrupp. «

» Nordbygg har verkligen blivit en tung och heltäckande byggmässa. Vi kommer tillbaka 2008 med samma lyckade upplägg som 2006. «

### Siemens:

» Avdelningen Fastighetsautomation på Nordbygg är den bästa chansen för vår bransch att visa upp oss på ett samlat sätt. « Det säger **Jan Risén, marknadschef på Siemens AB Building Technologies, System & Solutions och ordförande i IM-föreningens sektion för fastighetsautomation.**

» Jag tycker att avdelningen fick en starkare profil på Nordbygg 2006 än tidigare. Ett lyckat inslag var miniseminarier som genomfördes på mässgolvet. «

**SIEMENS**

» För Siemens del blev deltagandet lyckat. Vi fick stor uppmärksamhet från viktiga kundgrupper, inte minst fastighetsägare. Våra säljare skrev många intressanta kontaktrapporter och vi fick också ett antal helt nya kunder. Pågående affärer fick sina avslut på mässan och nya möjligheter öppnades i samtal med befintliga kunder « säger Jan Risén.

Nordbygg kommer att satsa ytterligare på att profilera Fastighetsautomation till 2008. Bland annat genom samarbeten med representanter för fastighetsägarna.

## Sem. Bygghandelsdagen

» Nordbygg 2006 blev den bästa upplagan av mässan hittills. Vi mötte en stor och bred publik och de undersökningar som gjorts visar också att de allra flesta var nöjda med besöket « säger **Hans Johansson, ordförande i branschorganisationen Bygghandelsindustrierna.**

» Vårt evenemang på Nordbygg 2006, Bygghandelsdagen, blev dessutom en stor succé. Det intresseväckande temat "Makten över byggandet" i kombination med Nordbyggs starka ställning som branschens mötesplats, gjorde att vi fick många engagerade besökare. Dessutom fick seminariet mycket stor uppmärksamhet i media. «

» Bygghandelsindustrierna har redan bestämt sig för att arrangera en ny Bygghandelsdag på Nordbygg 2008. Det känns som en självklarhet efter framgången 2006 « menar Hans Johansson, som ser många nya möjligheter genom utbyggnaden av Stockholmsmässan och tillkomsten av det nya hotellet.



Hans Johansson,  
Bygghandelsindustrierna

## Proj. The Urban Turntable

Skapa en självförsörjande biosfär i Kistas oanvända t-banestation. Sänk ner motorvägen som delar Botkyrka. Och bind ihop Lidingö med Stockholm genom en linbana. Det var några konkreta förslag som togs fram under workshopen The Urban Turntable på Nordbygg 2006.

Arbetet blev en del i det mångåriga utvecklingsarbetet inom Stockholm at Large, som drivs av Färgfabriken – Centrum för samtida konst och arkitektur.

» Workshopen på Nordbygg 2006 sysselsatte ett 50-tal arkitekter, samhällsplanerare, forskare etc. Här skapades fantastiska och givande möten mellan dem och besökarna på Nordbygg « säger **Joachim Granit, projektledare på Färgfabriken.**

Arbetet inom The Urban Turntable går vidare och en stor utställning med globala perspektiv genomförs 2009.

» På Nordbygg 2008 kommer vi att genomföra en slags förövning till detta stora evenemang. På mässan samlas branschen och därför är det rätt att visa och testa idéer här « säger Joachim Granit.



## En anläggning i världsklass

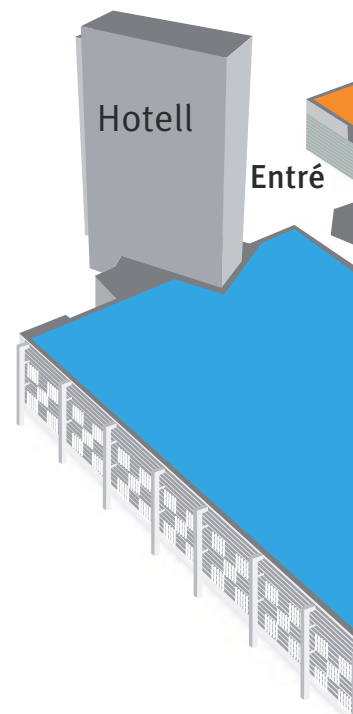
Stockholmsmässan har under de senaste åren genomgått stora förändringar. En internationellt uppskattad anläggning har nu blivit ännu bättre. Att skapa förutsättningar för människor att mötas i olika sammanhang står hela tiden i centrum för våra satsningar. Nya konferenslokaler, nya restauranger, trivsamma miljöer och inte minst ett nytt 4-stjärnigt hotell är de senaste tillskotten.

Till Nordbygg 2008 disponeras hela anläggningen till bristningsgränsen, 4 mässhallar om totalt 56.000 m<sup>2</sup>, alla kongresslokaler, alla restauranger och hela hotellet står till förfogande.

BYGG disponerar Hall A + B, medan VVS har hela Hall C och Roomservice Pro Live ligger i Victoriahallen. Allt väl samlat. Besökarna rör sig enkelt mellan de olika hallarna.



Bo bekvämt och nära – boka rum på Rica Talk Hotel: [www.rica.se](http://www.rica.se)



# Besökar- och utställarfakta från Nordbygg 2006

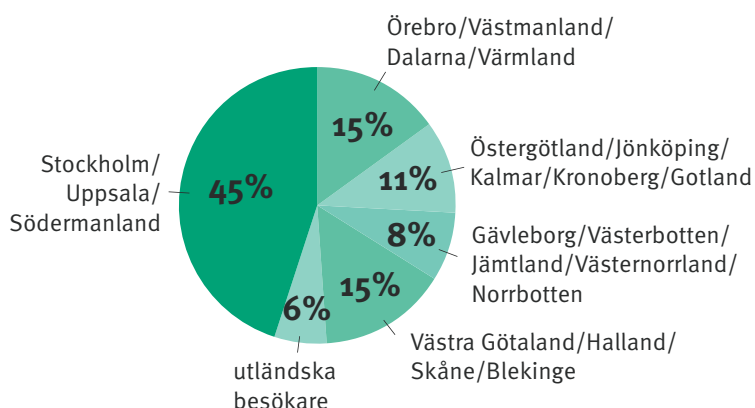
Uppgifterna är hämtade från undersökningar som utfördes av Nordiska Undersökningsgruppen under Nordbygg 2006

## 54.836 mässbesök från 48 länder registrerades.

### Besökarnas verksamhetsområden

- 45%** var verksamma inom produktion – entreprenörer, VVS- och elinstallatörer, kyltekniker, arbetsledare, byggnadsarbetare m.fl.
- 13%** jobbade med projektering – arkitekter, bygg-, VVS- och el-ingenjörer m.fl.
- 12%** jobbade inom förvaltning/drift/underhåll – fastighetsköpare, drift-/underhållsansvarig, fastighetsägare, fastighetschef, förvaltningschef etc.
- 8%** var verksamma inom handel
- 5%** var beställare av – bostäder, kommersiella byggnader, anläggningar, skolor etc.
- 17%** annat – studerande, inköpare m.fl.

### Besökarna kommer från hela landet



**Köpinflytande + 4%**

62% av besökarna hade stort eller helt avgörande köpinflytande. Detta är en ökning med 4% jämfört med 2004.

**Köptintresse + 12%**

69% av besökarna uppgav att de var nära köp eller hade köptintresse. En ökning med 12% jämfört med 2004.

**Köp inom 12 mån + 11%**

55% av besökarna hade för avsikt att inom 12 månader köpa eller föreslå köp av de produkter/tjänster som visade på mässan. En ökning med 11%.

**180.000 kontakter mellan köpare och säljare knöts varav 63.200 var NYA kontakter.**

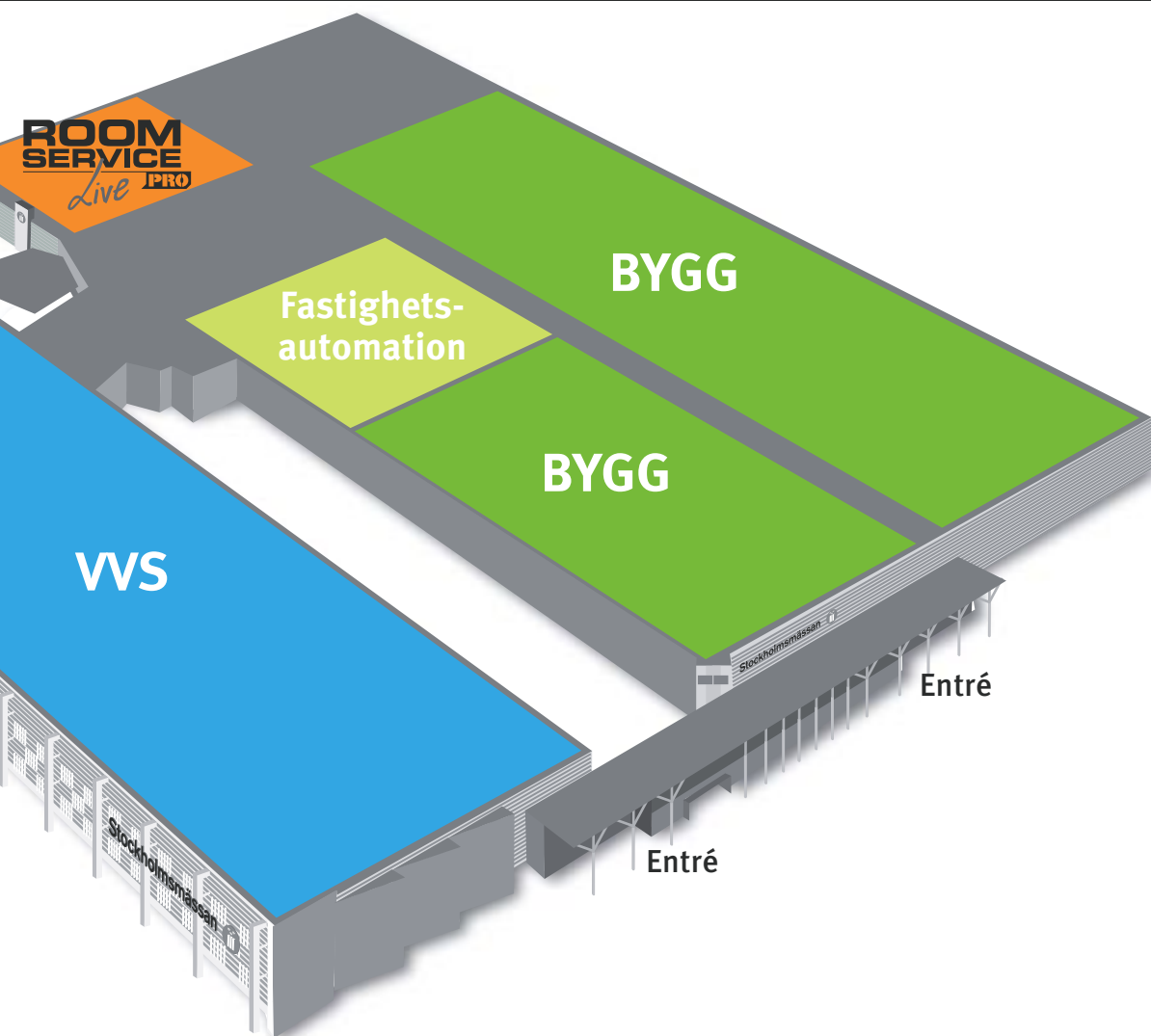
I genomsnitt träffade varje utställare **146 befintliga kunder** och knöt kontakt med **79 NYA kunder**.

**Rätt målgrupp**

93% av utställarna ansåg att målgruppen överensstämde med deras förväntningar.

**Ställer ut igen 2008**

95% av utställarna är intresserade av att ställa ut även 2008.



### Det här visas på Nordbygg

#### BYGG

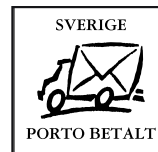
- Stommaterial
- Stomkompletteringsmaterial
- Inredningsmaterial
- Handverktyg/Personlig utrustning
- Ytbehandling/Beklädnad
- Byggmaskiner/Utrustning
- IT-tjänster/Utrustning
- Övriga tjänster

#### Specialavdelningar – Bygg

- Fastighetsautomation
- Byggplåt
- Glas & Metall
- Roomservice Pro Live

#### VVS

- Värme & Sanitet
- Ventilation
- Styr och regler
- Kyla – system och lösningar
- Annan VVS-teknisk utrustning

**B**

Avs: Stockholmsmässan, SE-125 80 Stockholm

## Projektteamet för Nordbygg 2008 – till din tjänst



Fr.v: Linda Åslev, Leif Berglund, Lilian Intveld, Margaretha Karlsson, Peter Söderberg

**Linda Åslev, projektassistent**Tel: 08-749 44 47  
linda.aslev@stofair.se**Leif Berglund, projektsäljare**Tel: 08-749 43 19  
leif.berglund@stofair.se**Lilian Intveld, projektkoordinator**Tel: 08-749 44 05  
lilian.intveld@stofair.se**Margaretha Karlsson, projektsäljare**Tel: 08-749 44 38  
margaretha.karlsson@stofair.se**Peter Söderberg, projektledare**Tel: 08-749 43 93  
peter.soderberg@stofair.se

Fax: 08-749 61 78

## Röster om Nordbygg

**Mora Armatur:**

» Vi på Mora Armatur är mycket nöjda med deltagandet på Nordbygg 2006. Och de kommentarer jag fått från övriga företag i Fabrikantgruppen är också positiva. « Det säger **Niclas Brandshage, marknads- och försäljningschef på Mora Armatur samt ordförande i Fabrikantgruppen.**

I Fabrikantgruppen ingår förutom Mora Armatur även Flygt, Ifö, Nibe, Siemens, Purus Sjöbo och Wirsbo Uponor. Företagens montrar samlas på en gemensam yta på Nordbygg.

» Nordbygg är en av de absolut viktigaste evenemangen för yrkesfolk i bygg- och VVS-branschen. Både besökare och utställare har blivit allt mer professionella och utnyttjar verkligen mässan som en viktig mötespunkt för nya kunskaper och kontakter. «

» Det var många och rätt besökare på Nordbygg 2006. I Mora Armatur monter hade vi besök av alla våra viktiga målgrupper: VVS-installatörer, konsulter, grossister, stora fastighetsägare och representanter för kommuner och landsting. «

» Fabrikantgruppens mässkommitté är redan nu igång med planeringen inför Nordbygg 2008. För Mora Armatur del blir det viktigt att visa upp vår nya grafiska profil « säger Niclas Brandshage.

**Svensk Ventilation:**

» Nordbygg erbjuder en effektiv plattform för att träffa intressenter och kunder inom hela byggbranschen. Dessutom är mässan en utmärkt arrangör. Här brukar allt fungera mycket bra – så även under 2006 års upplaga. «

Det säger **Ingvar Ygberg, VD i branschorganisationen Svensk Ventilation** som är medarrangör till Nordbygg och flera seminarier under mässan. Svensk Ventilation deltar även som utställare för att berätta om sin verksamhet och lyfta fram betydelsen av bra luftkvalitet inomhus.

» Nordbygg är Sveriges enda och Skandinavien största mässa inom vårt område och det är alldeles självklart att vi vill fortsätta att vara medarrangör och utställare. «

» Jag tror att Nordbygg 2008 kommer att innehålla mycket om energi och energieffektivisering, kopplat till bra inneklimat « säger Ingvar Ygberg.



Svensk Ventilation

## Bokning & frågor

Bokning av monteryta gör du på bifogad anmälningsedel – eller se vår hemsida (pdf). Anmälningssedeln innehåller alla uppgifter om priser, betalningsvillkor etc. Fyll i och skicka den till oss så återkommer vi med ett platsförslag. Stora delar av Nordbygg 2008 är redan bokade så vänta inte för länge med din anmälan. Har du frågor är du välkommen att kontakta någon av oss i projektteamet.

## Enkelt & bekvämt

Som utställare på Stockholmsmässan får du tillgång till en lång rad servicetjänster som underlättar ditt mässhdeltagande. Vi kan erbjuda allt från monterdesign och helt inflyttningsklara montrar till sofistikerade IT-tjänster och naturligtvis allt bland monterutrustning och inredning. Det kompletta utbudet hittar du på: [www.stockholmsmassan.se](http://www.stockholmsmassan.se)

För ytterligare information:  
[www.nordbygg.se](http://www.nordbygg.se)

Stockholmsmässan Stockholm International Fairs  
SE-125 80 Stockholm Tel 08-749 41 00 Fax 08-749 61 78  
staff@stofair.se [www.stockholmsmassan.se](http://www.stockholmsmassan.se)

**Arrangörer:**

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

**Vi samarbetar dessutom inom olika specialavdelningar med:**

Målaremästarna, Kylimportörernas Förening, Kyltekniska Föreningen, Kylentreprenörerna, Plåtslageriernas Riksförbund, TMF – Trä- och Möbelindustriförbundet, Byggkeramikrådet, IM-föreningens FA-sektion och Svensk Byggtjänst



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

**Stockholmsmässan**

ANSVARIG UTGIVARE: Peter Söderberg PROJEKTLEDNING: Engerdahl & Co Reklambyrå TEXTER: Jörgen Hallström, Megamate  
GRAFISK FORM & ILLUSTRATIONER: Jens Reiterer Design FOTO: Jens Reiterer, Birger Engerdahl, Bosse Lind TRYCK: Ektotryckredners