

## **Exposeren op de MEDTEC Europe**

*Deelname aan een gemeenschappelijke Holland stand op de vakbeurs voor toeleveranciers aan producenten van medisch apparatuur / technologie*

**13 – 15 maart 2012 in Stuttgart, Duitsland**

---

### **De beurs MEDTEC Europe**

Van 13 tot 15 maart 2012 vindt de vakbeurs MEDTEC Europe voor de 11<sup>e</sup> keer plaats in Stuttgart. MEDTEC Europe is de belangrijkste vakbeurs in Europa voor de toeleveranciers aan producenten van medisch apparatuur / technologie (Medizintechnik) en daarmee ook de belangrijkste vakbeurs voor Europese producenten van medische producten om te bezoeken. De MEDTEC brengt de producenten van medische technologie in contact met hun toeleveranciers. Zij vinden hier een overzicht van actuele producten en diensten op het gebied van ontwikkeling & productie van medische apparatuur (medical devices). Naast de directe contactlegging tussen afnemer en producent wordt door de sterke thematische focus ook de opbouw van nieuwe distributiekkanalen, samenwerkingsverbanden, licenties of Joint Ventures bevorderd.

In 2011 waren er 1003 exposanten aanwezig (2010: 964 exposanten en 2009: 633), die op 16.000 m<sup>2</sup> (2010: 14.900 m<sup>2</sup> en 2009: 12.000 m<sup>2</sup>) in Stuttgart hun producten hebben gepresenteerd. De exposanten kwamen uit 32 landen in Europa, Amerika en Azië. De MEDTEC 2011 vermeldde 13.500 vakbezoekers (2010: 13.000). Dit bevestigt opnieuw de reputatie van die beurs als toonaangevend platform voor de medische technologie in Europa en wereldwijd. Spilfuncties voor het succes waren de groeiende markt voor medische technologie in het algemeen, maar vooral ook het innovatief karakter van de rijk geschakeerde producten, die op de MEDTEC Europe waren te zien. Die geldt dan ook voor de partnerbeurzen van de MEDTEC Europe, die tegelijkertijd plaatsvinden: Südtec (toeleverbeurs voor de verwerkende industrie), Design MED (nieuw in 2011: beurs voor miniatuur precisieonderdelen in de medische elektroniecabranche), 3C (alles rond cleanrooms bij de productie van medische producten) en RapidWorld (technologie voor snelle en flexibele productontwikkeling).

### **Medische technologie in BW**

Binnen Duitsland was en is Baden-Württemberg DE deelstaat voor medische technologie. De sector kenmerkt zich door een continue groei. Hiertoe zorgt de goede kennisinfrastructuur, de clustering op hightech niveau en de deelstatelijke initiatieven ter bevorderingen van deze sector in BW. De sterkte van de deelstaat BW is dan ook de reden dat de vakbeurs MEDTEC, al sinds 12 jaar succesvol wordt georganiseerd in Stuttgart. Een aantal wapenfeiten van de sector medische technologie in BW:

- In Duitsland en met name in BW groeit de sector medische technologie met jaarlijks 4-5 %. Producenten van medische technologie in BW hebben een omzet van rond de 4,2 mld. Euro; dit is rond de 23% van de totale omzet van deze sector in geheel Duitsland.
- In BW werken ca. 31.000 werknemers direct in deze sector - verdeeld over 2.500 bedrijven. Dit is 19% van het Duitse aandeel en bijna 1/5 van de totale sectoromvang in Duitsland.
- 22% van alle 11.000 producerende bedrijven op het gebied van medische technologie (eindproducten) is gevestigd in BW.
- De trend qua producten gaat richting miniatuur instrumenten & apparaten, minimaal-invasieve chirurgie, en microsystemen. Verder is in de laatste jaren een trend te zien in de overlapping van medische technologie met andere high tech sectoren zoals de biotechnologie.

### **Projectidee samengevat**

Dit projectvoorstel van exportimpulse! / psp consultants gaat uit van een Holland stand voor minimaal 7 deelnemers. Voor een laag vast tarief (lager als mogelijk bij individuele deelname!) krijgt de deelnemer een pakket aan diensten aangeboden. Er zijn twee pakketten; optie A correspondeert met een stand voor € 6.150, optie B correspondeert met een vitrine + folderrek voor € 2.940 (genoemde prijzen zijn excl. BTW en reis-/verblijfkosten). Deelname aan een collectief project biedt meer gemak, zichtbaarheid en commercieel rendement.

### **OPTIE A:**

**Deelname aan een gemeenschappelijke stand met een eigen stand van 6 m<sup>2</sup> en een gemeenschappelijke ruimte van 18 m<sup>2</sup>. Voorstel op basis van minimaal 7 deelnemende bedrijven. Kosten: € 6.150. Indien er minder dan 7 deelnemers zijn, dan kunnen lichte schommelingen in de kosten ontstaan gezien wij de gemeenschappelijke kosten moeten herverdelen.**

### **Kosten inbegrepen:**

- Eigen stand van 6 m<sup>2</sup>
- Gemeenschappelijke ruimte van 18 m<sup>2</sup>
- Standbouw
- Registratiekosten beurs, basisvermelding in de beurscatalogus
- Promotieartikelen
- Druk van flyer met alle profielen van deelnemers (voor PR, uitdelen op beursvloer, etc.)
- Catering gedurende de beurs
- Deelname exposantenavond beurs op 13.12.2012
- Kosten netwerkborrel op de stand op 14. of 15.03.2012
- Kosten inkoopdiner met BioRegio Stern 14.3.2012
- Water, schoonmaak, stroom, reiniging

### **Diensten inbegrepen:**

- Intakegesprek over wensen standbouw en doelgroepen
- Verzorgen/coördinatie van de algehele standbouw incl. alles wat er omheen zit: Uitgangspunt is een eilandstand (minimaal 10 x 6m<sup>2</sup>) met in het midden de gemeenschappelijke Lounge en ruimte voor individuele gesprekken met beursbezoekers. Om de keuken en de gezamenlijke ruimte heen, worden de verschillende deelnemers geplaatst. De stand zal een typische Holland uitstraling hebben en de wanden zullen een grafisch ontwerp krijgen met sectorspecifieke afbeeldingen.
- Op- en afbouw stand
- Inschrijving in de beurscatalogus (printversie) en in de online-catalogus
- Organisatie deelnemersseminar: Hier volgt een uitvoerig briefing over de beurs, details over de stand, over de PR activiteiten en bezoekersmarketing, de borrel, het inkoopdiner, het aanvullende programma van beurs en congres 2012 en logistieke details
- Opstellen reisarrangement (hotel) en een programma met gezamenlijke activiteiten.
- PR/ Leggen van Handelscontacten: mailing, PR acties, registreren en toepassen van congresprogramma MEDTEC, collectief genereren standbezoek! Organiseren 1. selectie van een collectieve doelgroeplijst (wordt de deelnemers ter beschikking gesteld), 2. publiciteit 3. bezoekersmarketing - uitnodigen van bedrijven / bezoekers op de stand collectief en individueel

& PR voor en tijdens de beurs 4. zorgen voor uw deelname aan congresprogramma en Innovations Forum.

- Verzending van gratis entreekaartjes samen met een informatiebrief aan vooraf afgestemde (potentiële) klanten (uitgaande van 5 klanten per deelnemer)
- PR voor uw bedrijf door het plaatsen van PR-artikelen in de persmappen voor geaccrediteerde journalisten op de beurs. Tegelijkertijd zullen relevante netwerken (o.a. NBSO Stuttgart), belangengroepen, overkoepelende organisaties door middel van een elektronische nieuwsbrief 2-3 keer geïnformeerd worden over de Nederlandse stand. Ook relevante vaktijdschriften en andere media zullen benaderd worden om voor publiciteit en aandacht voor de Nederlandse missie te zorgen
- Gezamenlijke activiteiten regelen:
  - Inkoopdiner: er wordt op één van de avonden een inkoopdiner i.s.m. BioRegio Stern (Clusterorganisatie in Stuttgart) georganiseerd in een restaurant in de binnenstad van Stuttgart. Doel is een diner met ca. 4 inkopers van producenten van medische apparatuur te organiseren (2 middengrote / 2 grotere bedrijven). De helft van de BioRegio Stern leden zijn producenten van medische technologie. Hierdoor krijgen alle deelnemers inzicht in de inkoopbeslissingen van Duitse producenten van medische technologie en hebben een extra kans om in nauw contact met potentiële afnemers te komen
  - Netwerkborrel op de stand: idee is om op één beursdag een einde middag borrel op de stand te organiseren. Vanaf ca. 16.00 uur zal één netwerkborrel met een ludiek element op de stand plaatsvinden. Te denken is aan zogenaamde "Holland Happy Hours!"; oftewel einde middag borrel met Nederlandse kaas, haring, Heineken bier, een kaasmeisje en mogelijk zelfs live (accordeon) muziek. Doelstelling is ca. 35 personen naar de stand toe te trekken, zowel bezoekers van de beurs als door ons van tevoren uitgenodigde gasten en VIPs (in het kader van de PR acties).
- Opstellen van missieflyer, verzorgen van druk
- Inkopen promotieartikelen / Regelen van catering, hostessen, water, stroom etc.
- Begeleiding en ondersteuning ter plekke door twee personen van exportimpulse!
- Financiële en administratieve afhandeling

### **Voordelen:**

Uw voordeel - All-in pakket: Geen naverrekening, geen onverwachte kosten alleen reis- en hotelkosten zijn nog voor eigen rekening.

- Niet gebonden aan minimale standgrootte van de beurs – dus vermijden van hogere kosten voor standbouw/oppervlakte
- Minimale tijdsbesteding voor de deelname aan een belangrijke beurs
- Synergieën binnen de groep
- Meer zichtbaarheid collectief als individueel / Holland uistraling krijgt meer aandacht
- Extra activiteiten, die netwerk versterken en tot klanten kunnen voeren (geen “droge” beursdeelname), binnenkomen ook op politiek niveau en bij clusterorganisaties
- Geen interne belasting van uw organisatie door financiële en administratieve handelingen

**OPTIE B:**

Deelname aan een gemeenschappelijke stand in de KMU/exportimpulse! booth (6 m2), presentatie van uw producten in een glasvitrine en folderrek. Vertegenwoordiging van uw bedrijf op de beurs door KMU/exportimpulse! Voorstel op basis van minimaal 3 deelnemende bedrijven. Kosten: € 2.940. Indien er minder dan 3 deelnemers zijn, dan kunnen lichte schommelingen in de kosten ontstaan gezien wij de gemeenschappelijke kosten moeten herverdelen.

In feite worden alle werkzaamheden ook voor uw bedrijf doorgevoerd, maar u hoeft zelf niet op de beurs aanwezig te zijn. KMU/exportimpulse! vertegenwoordigen uw belangen op de beurs, voeren voor u de eerste verkoopgesprekken en zullen in het kader van de follow-up-service de after-sales doorvoeren: opvolgen van gelegde beurscontacten; opnemen van alle adressen in een MS Excel bestand; verzending van bedankbrieven aan belangrijkste bezoekers in hun eigen taal (uitgaande van 10 brieven); schriftelijke documentatie. Vanaf hier kunt u “het stokje weer overnemen”.

**Voordelen:**

- Z. boven optie A, extra:
- Geen tijd en kosten kwijt aan presentie op de beurs
- Goede eerste stap om een beurs te verkennen tegen een extra laag tarief

**Prepare2start subsidie:** Indien niet meer dan 25% van de omzet uit export gehaald wordt en in het doelland Duitsland niet meer dan 3% van de omzet behaald wordt, dan bestaat er eventueel de mogelijkheid voor een subsidie van 50% (optie A en B). Deze kunt u o.a. aanvragen bij de Koninklijke Metaalunie.