

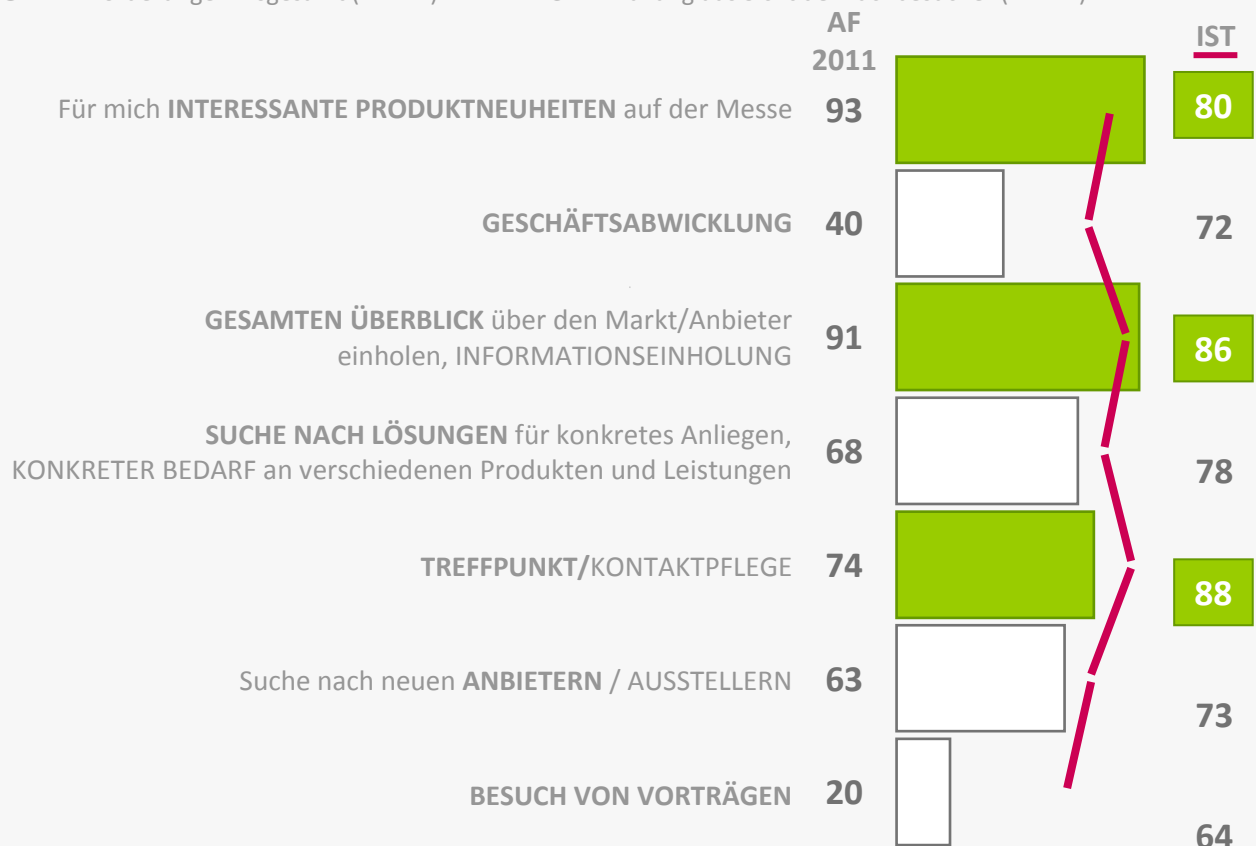
✓ **BWS: IDEALER ORT UM KONTAKTE ZU PFLEGEN**

Praktisch jeder Fachbesucher der BWS empfiehlt die BWS weiter. Für sieben von zehn Fachbesuchern ist die BWS die Hauptmesse. Den Fachbesuchern der BWS ist es besonders wichtig, viele neue Produkte auf der Messe zu finden, sich einen Überblick über den Markt und die Anbieter zu verschaffen und Infos einzuholen. Auch die Möglichkeit, Kontakte zu pflegen und die Messe als Treffpunkt mit Kollegen/Geschäftspartnern zu nutzen ist für die Fachbesucher von hoher Relevanz. Die hohen Erwartungen der Besucher konnten in diesen Punkten sehr gut erfüllt werden! Die BWS wird als ausgezeichnete Gelegenheit gesehen, um sich mit Kollegen/Geschäftspartnern zu treffen und Kontakte zu pflegen.

SOLL/IST-Vergleich: Motive, Beweggründe für den Messebesuch

SOLL: Anforderungen insgesamt (N. 1+2)

IST: Erfüllung aus Sicht der Fachbesucher (N. 1+2)



Ergebnisse in Prozent

✓ BREITES SORTIMENT AUF DER BWS 2011

Die Besucher der BWS legen Wert darauf, dass die Messe an den aktuellen Marktentwicklungen ausgerichtet ist sowie auf eine optimale Messeorganisation. Damit die Messe ein Erfolg wird, braucht es eine große Auswahl an Produkten und Neuheiten sowie die Anwesenheit aller relevanten Aussteller in der Branche. Die BWS konnte in diesen Bereichen sehr gut punkten: besonders zufrieden waren die Fachbesucher mit der Messeausrichtung und der Stimmung auf der Messe. Auch inhaltlich konnte die Messe überzeugen, die Besucher loben die große Auswahl und die hohe Anzahl an Ausstellern.

SOLL/IST-Vergleich: Messebewertung / Messeerfolg

SOLL: Anforderungen insgesamt (N. 1+2)

IST: Erfüllung aus Sicht der Fachbesucher (N. 1+2)

	AF 2011	IST
MESSEBEWERTUNG		
AUSRICHTUNG DER MESSE AN DEN AKTUELLEN ENTWICKLUNGEN AM MARKT	91	86
MESSEATMOSPHERE, STIMMUNG auf der Messe	80	87
ÜBERSICHTLICHE GLIEDERUNG	94	70
ORIENTIERUNG IN DEN HALLEN	93	66
GUTES PREIS-, LEISTUNGSVERHÄLTNIS	74	60
GUTE INFRASTRUKTUR (parken, sanitäre Einrichtungen, etc.)	92	86
MESSEERFOLG		
GROSSE AUSWAHL AN PRODUKTEN / SORTIMENT	91	88
HOHE ANZAHL AN AUSSTELLERN PRO BRANCHE	85	84
GROSSE ANZAHL AN NEUHEITEN	87	76
ANWESENHEIT ALLER in meiner Branche WICHTIGEN AUSSTELLER	93	82

Ergebnisse in Prozent

✓ KLARE PRÄFERENZEN AUF DER BWS

Die Präferenzen der Besucher sind eindeutig: knapp zwei Drittel interessieren sich für Holzbe- und -verarbeitungsmaschinen. Auf einer zweiten Ebene folgen bei den Interessengebieten gleichauf Tischlereibedarf, Werkzeuge und Holzmaterialien/Werkstoffe. Auch Beschläge und Holzbau sind für viele Besucher der BWS interessant.

Interessante Produktbereiche

Es interessieren sich besonders für -



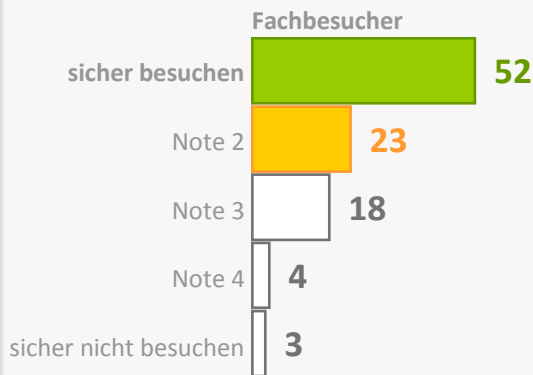
Ergebnisse in Prozent

✓ GUTE AUSGANGSBASIS FÜR DIE NÄCHSTE BWS

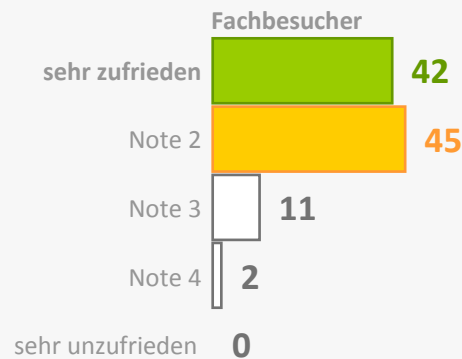
Das Potential für die nächste BWS ist hoch erfreulich: drei von vier Besuchern geben an, die Messe wieder besuchen zu wollen, eine sehr gute Ausgangsbasis. Besonders positiv ist der hohe Anteil auf Note 1 (sicher wieder besuchen) mit 52 Prozent der Nennungen! Grund zur Freude gibt es auch in punkto Zufriedenheitsbewertung: 87 Prozent der Besucher sind sehr zufrieden oder zufrieden von der BWS gegangen. 6 von 10 Besuchern haben für sich neue Produkte entdeckt, zwei Fünftel sind auf neue Aussteller gestoßen. Dies schlägt sich auch in den Kaufentscheidungen nieder: mehr als die Hälfte hat auf der Messe etwas gekauft/bestellt bzw. hat geplant dies zu tun.

Globalindikatoren

⇒ Es werden die nächste BWS im Jahr 2013 -

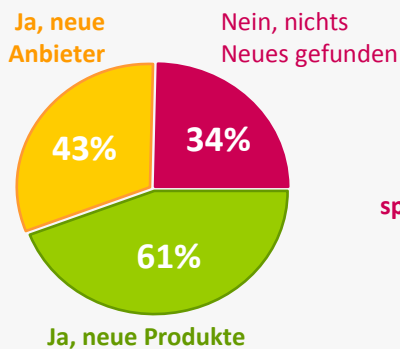


⇒ Es sind mit der Messe generell -

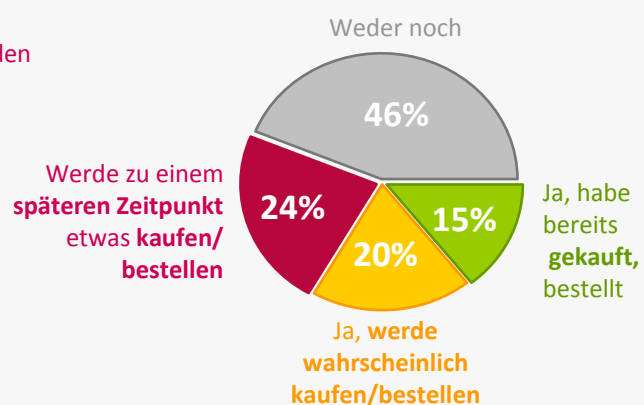


Neuheiten / Kauf / Kaufabsicht

⇒ Es haben auf der Messe etwas Neues gefunden -

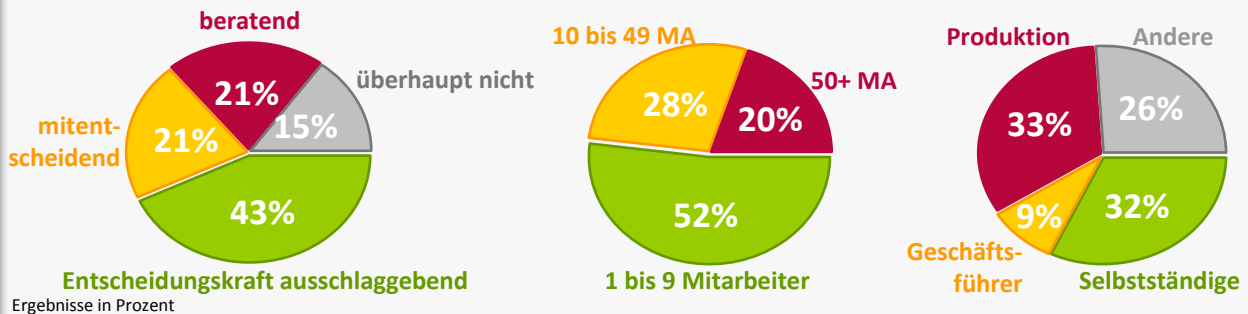
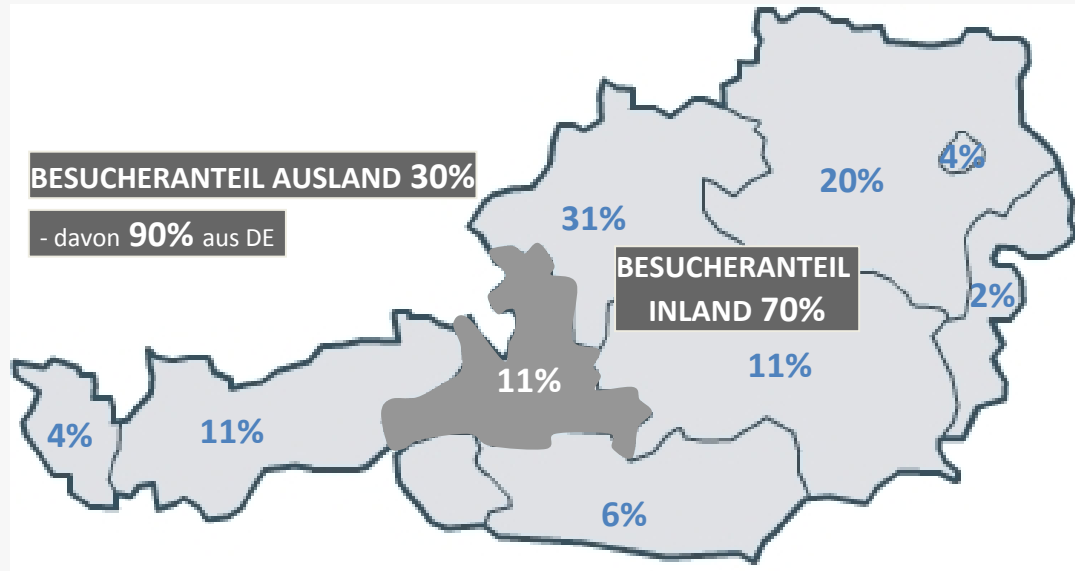


⇒ Auf der Veranstaltung -



Ergebnisse in Prozent

Struktur der Befragten



Rund jeder dritte Besucher kommt aus dem Ausland auf die BWS, davon 90 Prozent aus Deutschland. Von den Inlandsbesuchern kommt Jeder Zehnte Fachbesucher der BWS aus Salzburg, ein Drittel aus Oberösterreich. Der Rest kommt vor allem aus Niederösterreich (20 Prozent), der Steiermark und Tirol (jeweils 11 Prozent). Die Besucher der BWS zeichnen sich durch hohe Entscheidungskompetenz aus: zwei Drittel sind in ihrem Unternehmen ausschlaggebend oder mitentscheidend an Entscheidungen beteiligt. Ein Drittel ist selbstständig, ein weiteres Drittel ist in der Produktion beschäftigt, jeder Zehnte ist Geschäftsführer. Sechs von zehn Fachbesucher sind Tischler, 10 Prozent sind Zimmerer und je 4 Prozent sind im Holzbau und Werkzeug und Maschinenhandel beschäftigt. Gut die Hälfte der Besucher kommt aus kleineren Unternehmen mit bis zu neun Mitarbeitern.