

24.06.2021

MATERIALWIRTSCHAFTSFORUM FÜR DEN MITTELSTAND

DIGITAL BEGINNT IM KOPP

Digitalisierung ist nicht nur eine Frage der Technik. Die Entwicklung eines "Digital Mindsets" muss Teil der Strategie sein. Menschen zu befähigen und zu begeistern – das sind die Herausforderungen. Die Digitalisierung ändert die Art unserer Zusammenarbeit. Wertschöpfende Tätigkeiten treten in den Vordergrund.

MITTELSTAND GESTALTET ZUKUNFT!

Wir bieten bereits zum 7. Mal eine Plattform für Entscheider und Innovatoren und laden ein zum Benchmarken, Netzwerken, spannenden Keynotes und Best-Practice-Erfahrungen in Workshops.

Die Teilnehmer der Veranstaltung erleben wertvolle und spannende Einblicke in aktuelle Beschaffungsstrategien, technologische und gesellschaftliche Entwicklungen für den Mittelstand sowie zukünftige Trends und Herausforderungen im eProcurement.

Gerne geben wir Ihnen die Möglichkeit an unserem MAWI-FORUM 2021 als Aussteller teilzunehmen!

Die Zielregion unseres regional wechselnden Formats ist im nächsten Jahr Südwestfalen – mehr als [150 Weltmarktführer](#) sind dort beheimatet. **Nutzen Sie diese Gelegenheit, um Ihr Unternehmen und Ihre Lösungen einem breiten Fachpublikum zu präsentieren.** Weitere Informationen zur Veranstaltung und die Möglichkeit zur Buchung finden Sie den nächsten Seiten.

Impressionen und Rückblick MAWI-Forum 2019 und 2020 unter www.mawiforum.de

Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.



Dominik Wulkow
Leitung C-Teile Management
Leitung Dienstleistungen

T: +49 2921 687-152
M: +49 172 5818675

dominik.wulkow@piel.de



Christoph Carls
C-Teile-Management

T: +49 2921 687-164
M: +49 173 3671293

christoph.carls@piel.de

Wir – das ist die PIEL Gruppe

PIEL Die Technische Großhandlung GmbH ist Ihr Ansprechpartner in allen Fragen des Technischen Handels. Über 1 Mio. verschiedene Artikel weltweit führender Hersteller, über 120 Mitarbeiter und 5 Standorte: das sind die reinen Zahlen. Doch PIEL ist weit mehr. Als inhabergeführtes, mittelständisches Familienunternehmen steht bei uns der Kunde an oberster Stelle. Und das bereits seit 1918.

Unser Anspruch

Bei PIEL ist der Kunde nicht nur Käufer, sondern Partner. Unser Anspruch ist nicht weniger als Ihr Erfolg. Deswegen bieten wir maßgeschneiderte Dienstleistungen und konzeptionelle Produktlösungen – abgestimmt auf Ihre ganz speziellen Bedürfnisse. Angefangen bei der zielgenauen Bedarfsanalyse bis zur Wartung suchen wir die für Sie passende Lösung. Wir betrachten Kunden als Partner, ja sogar als Innovatoren. Unser Anspruch ist es, unsere Partner durch unser Engagement, unsere Ideen, unsere Lösungen, einfach besser zu machen.



facebook.com/PIEL.GmbH



Folgen Sie uns auf Instagram!

Partner / Ort der Veranstaltung



Dornbracht steht als Premiummarke für Designarmaturen und -accessoires in Bad/Spa und Küche. Im Unternehmen vereinen sich Hightech und Handarbeit, Design und Digitalität, Standorttreue „Made in Germany“ und globales Handeln.

Die Begeisterung für innovative Technologien sowie Manufakturqualität auf höchstem Niveau wird bei Dornbracht tagtäglich gelebt.

Dornbracht Group CAMPUS
Heckenkamp 25, 58640 Iserlohn

Sie haben die Möglichkeit aus den Buchungspaketen Start-Up und Start-Up Pitch zu wählen:

	Start-Up	Start-Up Pitch	Messestand SILBER	Messestand GOLD	Messestand PLATIN
Preis zzgl. gesetzl. MwSt.	149,00 €	199,00 €	500,00 €	850,00 €	1.400,00 €
Ausstellungsfläche	Zelt			C-Cube	
max. Anzahl Aussteller	24			4	2
Standbesetzung max.	2 Personen	3 Personen	2 Personen	2 Personen	3 Personen
Ticket mit 50% Rabatt auf Normalpreis	0	0	2	3	4
kostenloses Ticket zur Weitergabe an Kunden	0	0	0	1	3
Pitch auf Mainstage	–	5 Minuten	–	–	–
Solution-Slot	–	–	–	–	45 Minuten
Marketingmaßnahmen	✓	✓	✓	✓	✓
Standgröße/Stellfläche	3,5 x 1,5 m	3,5 x 1,5 m	3,5 x 1,5 m	3,5 x 1,5 m	3,5 x 1,5 m

Solution-Slot

Wo: separater Bereich mit Präsentationstechnik | Wann: 11:15 – 12:00 h

Für die Teilnehmerzahl übernehmen wir keine Gewähr. Ergänzende "Eigenwerbung" ist hier ausdrücklich gewünscht.

Inhaltliche Einbindung durch Ihre Produktpräsentation in einem Schulungsraum für 45 Minuten. Sie präsentieren Ihr Produkt. Anschließend bietet sich die Möglichkeit, die Teilnehmer für eine individuelle Beratung an Ihren Ausstellungsstand einzuladen.

Marketingmaßnahmen

Bei unseren Marketingmaßnahmen werden Sie mit eingebunden.

- Homepage: Logo und Kurzvorstellung (200 - 500 Zeichen)
www.mawiforum.de
- Schriftliche Einladungen: Logo
- Weiterhin bewerben wir unsere Veranstaltung
 - durch unseren Außendienst
 - mehrfach in unserer E-Mail Signatur
 - auf unseren SocialMedia Kanälen

Bitte beachten Sie, dass die Anzahl der Aussteller begrenzt ist. Die Platzvergabe erfolgt nach Eingang der Buchung.

FAX: +49 2921 687-26 ODER eMAIL: eprocurement@piel.de

Buchung bis spätestens: 31.10.2020
Bitte beachten Sie, dass die Plätze begrenzt sind und nach Eingang der Buchung vergeben werden.

BUCHUNG MAWI-FORUM 2021

Hiermit buchen wir verbindlich folgendes Aussteller-Paket:

- Start-Up 149,00 € zzgl. gesetzl. MwSt.
- Start-Up Pitch 199,00 € zzgl. gesetzl. MwSt.
- ~~Messestand SILBER 500,00 € zzgl. gesetzl. MwSt.~~
- ~~Messestand GOLD 850,00 € zzgl. gesetzl. MwSt.~~
- ~~Messestand PLATIN 1.400,00 € zzgl. gesetzl. MwSt.~~

Rechnungsadresse	Lieferantennummer (falls bekannt)	
	Firma	
	Adresse	
	PLZ/Ort	

Ansprechpartner	Anrede	
	Vor-/Nachname	
	Funktion	
	Telefon	
	Telefax	
	Homepage	
	eMail	

Ort, Datum

Unterschrift

Bedingungen

- PIEL prüft die Verfügbarkeit des gebuchten Paketes. Nach Prüfung und vorbehaltlich Verfügbarkeit erhalten Sie eine Bestätigung.
- Sie verpflichten sich folgende Informationen/Daten 2 Wochen nach Buchungsbestätigung an martina.scholz@piel.de zu senden:
 - Kurzvorstellung (200 – 500 Zeichen)
 - Firmenlogo als vektorisierte Datei in druckfähiger Qualität
- Rechnungsstellung Februar 2021, zahlbar 14 Tage netto
- Bitte beachten Sie, dass eine Stornierung kostenpflichtig ist.
- Wir behalten uns bei zu geringer Beteiligung vor, die Veranstaltung zu verschieben bzw. abzusagen. Bei Absage wird eine bereits gezahlte Vergütung an den Vertragspartner zurückerstattet.
- Force Majeure
Ein Fall der höheren Gewalt liegt vor bei jedem unvorhersehbaren, schwerwiegenden Ereignis, wie insbesondere Krieg, terroristische Auseinandersetzung, Epidemien oder Arbeitskämpfe, welches außerhalb des Einflussbereichs einer Vertragspartei liegt und durch das eine Vertragspartei ganz oder teilweise an der Erfüllung ihrer Verpflichtungen gehindert wird, einschließlich Feuerschäden, Überschwemmungen, Streiks sowie nicht von ihnen verschuldete Betriebsstörungen oder behördliche Anordnungen und rechtmäßiger Aussperrungen. Im Falle einer Verhinderung der Verpflichtungen nach dem Vertrag hat die betroffene Vertragspartei dem Vertragspartner unverzüglich den Eintritt sowie den Wegfall der höheren Gewalt anzuzeigen. Sie wird sich nach besten Kräften bemühen, die höhere Gewalt zu beheben und in ihren Auswirkungen soweit wie möglich zu beschränken. Die Vertragsparteien verpflichten sich, den Vertrag an die veränderten Verhältnisse nach Treu und Glauben anzupassen. Für die Dauer und im Umfang der unmittelbaren und mittelbaren Auswirkung sind die Vertragsparteien von ihren Pflichten aus dem Vertrag befreit und schulden insoweit auch keinen Schadensersatz. Zudem kann jede Vertragspartei vom Vertrag zurücktreten, wenn abzusehen ist, dass der vereinbarte Erfüllungszeitpunkt nicht eingehalten werden kann

Mit Ihrer Buchung akzeptieren Sie diese Bedingungen.