



Messe München
International



EXPO REAL 2010

INFORMAZIONI PER GLI ESPOSITORI

- Formula riuscita del Salone
- Ottimi motivi per partecipare al Salone
- Informazioni importanti e prezzi

**expo
real**

IT'S REAL BUSINESS

13° Salone Internazionale del Real Estate e degli Investimenti Immobiliari
4-6 ottobre 2010, lunedì-mercoledì, Nuovo Centro Fieristico di Monaco di Baviera

www.exporeal.net



«Si può aspettare che l'attuale situazione di crisi si risolva da sé oppure si può agire attivamente: Mosca ha optato per la seconda alternativa, pertanto siamo presenti al più grande Salone immobiliare d'Europa».

Yuri Rosliak, vice sindaco di Mosca, Russia

ENTRARE A FAR PARTE DELLA PIÙ GRANDE COMUNITÀ IMMOBILIARE IN EUROPA

Una comunità forte: in tempi di crisi economica questo è il presupposto più importante per il successo. Soprattutto nel settore del real estate è più importante che mai creare e curare i contatti personali. «Dialogo diretto» è lo slogan che rende davvero possibili una fruttuosa collaborazione e una vivace comunità internazionale del settore, quale è EXPO REAL.

Ad EXPO REAL si scoprono gli impulsi positivi che nascono dallo scambio personale con le figure decisionali, i partner commerciali e gli esperti.

Farsi conoscere dai key player internazionali

Interessato e di altissimo livello: questo è il pubblico presente ad EXPO REAL. Il Salone del Real Estate e degli Investimenti Immobiliari, leader in Europa, offre numerose

possibilità per presentarsi al meglio agli attori internazionali del mercato immobiliare. Per incontrare le figure decisionali di tutti i segmenti del mercato e per risvegliare l'interesse sulla propria azienda, sui propri progetti, sulla propria regione o sui propri piani di investimento. Qui è possibile scoprire un networking orientato al business di massimo livello e dialogare con gli esperti per raccogliere idee innovative sulle tendenze e tematiche che determinano l'economia immobiliare.

Con l'apertura della tredicesima edizione (EXPO REAL 2010), una delle piattaforme più innovative del mercato del real estate, offriamo agli espositori la possibilità di contribuire attivamente a plasmare il futuro del settore.

Il sito @ www.exporeal.net mostra chiaramente il potenziale di una partecipazione al Salone.



FARE PROPRIA LA FORMULA RIUSCITA DI EXPO REAL

Networking: rafforzare il proprio business mediante ottimi contatti

- Oltre 36.000 partecipanti provenienti da 73 Paesi
- Attori chiave e figure decisionali dell'economia immobiliare
- Dialogo globale e intersettoriale
- Presenza di tutti gli importanti mercati e piazze immobiliari

Piattaforma di presentazione: convincere il mercato e i media

- Il Salone come efficace strumento di marketing
- Vetrina internazionale per idee, soluzioni e scambi
- Contatto diretto con l'editoria specializzata, i quotidiani e la stampa economica di tutto il mondo

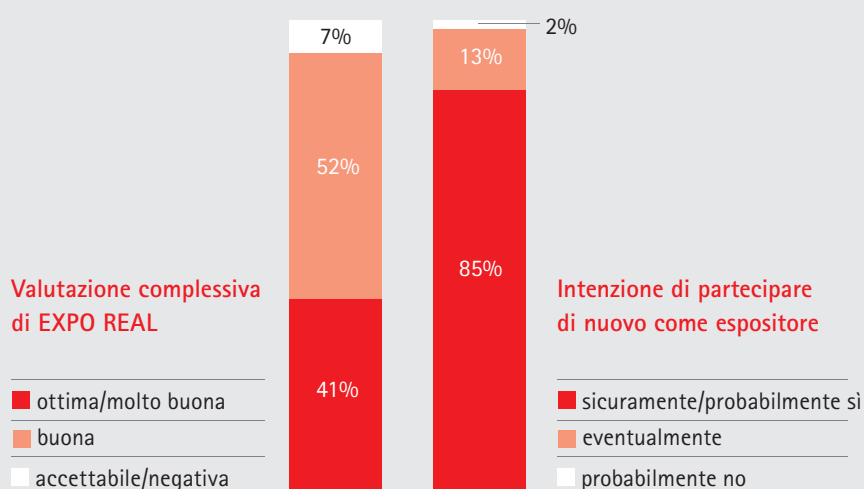
Comunicazione: scoprire cosa muove il settore

- Attenzione puntata su progetti, business ed esperienze pratiche
- Conoscenze di prima mano
- Forum di attività per tutti i segmenti dell'economia immobiliare
- Ampio programma di conferenze con rinomati esperti internazionali

Vicinanza al mercato: avere il polso del settore immobiliare

- Vetrina dei mercati affermati ed emergenti
- Tutte le importanti regioni economiche in un unico posto
- Piattaforma per le strategie di penetrazione nel mercato adottate dalle aziende internazionali

ADERE CON FIDUCIA ALL'OPINIONE DEGLI ESPOSITORI DI EXPO REAL



Fonte: indagine di mercato sul Salone EXPO REAL 2009 condotta dall'istituto di ricerche Gelszus



MASSIMA COMODITÀ: L'INTERA ECONOMIA IMMOBILIARE IN UN UNICO POSTO

Sviluppatori di progetti e project manager, investitori e finanziatori, consulenti e mediatori, architetti e progettisti, regioni economiche e città, corporate real estate manager e utilizzatori di immobili commerciali: ad EXPO REAL è presente l'intero spettro dell'economia immobiliare e delle sue figure decisionali.

Incontrare gli attori chiave del settore

L'emblema dell'efficienza: ad EXPO REAL si incontrano oltre 36.000 partecipanti provenienti da tutti i mercati e segmenti immobiliari rilevanti, nello stesso momento e nello stesso posto.

Una partecipazione al Salone è un'ottima occasione per risparmiare tempo prezioso: qui si possono incontrare di persona numerosi potenziali partner commerciali e conversare con loro. Qui si possono trovare contatti interessanti per l'intero ciclo di vita di un immobile: dall'ideazione e dalla concezione, fino all'utilizzo e alla gestione operativa, passando per il finanziamento, la realizzazione e la commercializzazione.



«Ancora una volta EXPO REAL ha superato le nostre aspettative in termini di presenza e varietà di clienti. Con piacere continuiamo a supportare questo Salone del real estate di primaria importanza».

Chris Bell, amministratore delegato Europa, Knight Frank, Gran Bretagna



EXPO REAL 2009 IN CIFRE

64.000 m² di superficie espositiva

36.000 partecipanti: 21.430 visitatori e 14.750 rappresentanti delle aziende espositrici

1.580 espositori

1.147 giornalisti e rappresentanti dei media

400 relatori nel programma di conferenze

73 nazioni

Fonti: indagine di mercato sul Salone EXPO REAL 2009 condotta dall'istituto di ricerche Gelszus; registrazione dei visitatori ad EXPO REAL 2009; direzione del Salone EXPO REAL

GRUPPI TARGET PRESENTI AD EXPO REAL

Quota visitatori

Investimenti immobiliari	18%
Sviluppo di progetti immobiliari/imprese edili	15%
Intermediazione, gestione e locazione immobiliari	14%
Consulenza, valutazione, ricerca e marketing immobiliari	12%
Gestione di progetti immobiliari	11%
Studi di architettura, di ingegneria, di progettazione	10%
Finanziamenti immobiliari	9%
Servizi di facility management	8%
Settore pubblico	8%
Settore dell'edilizia	6%
Corporate real estate management/gestione immobiliare	5%
Revisione dei conti, consulenza legale e fiscale	5%
Regioni economiche e città	5%
Tecnologia dell'informazione	4%
Formazione e aggiornamento/perfezionamento/ selezione del personale	3%
Associazioni	2%

Di cui:

Uffici	56%
Commercio al dettaglio	56%
Industria	39%
Logistica	37%
Hotel/gastronomia	28%
Abitazioni	26%
Infrastrutture	14%
Tempo libero	11%
Servizi/ settore sociale	9%

Sono possibili risposte multiple.

Fonte: indagine di mercato sul Salone EXPO REAL 2009 condotta dall'istituto di ricerche Gelszus





«Per REWE GROUP EXPO REAL rappresenta una piattaforma di comunicazione ideale per il potenziamento dei contatti esistenti e la creazione di nuovi contatti a supporto o proseguimento della nostra espansione, già estremamente riuscita, negli ultimi anni. Tutti i partner importanti (sviluppatori, investitori o comuni) sono presenti. Il Salone è pertanto un evento di spicco per l'intero settore immobiliare».

Stephan Koof, responsabile espansione, REWE GROUP, Germania

EXPO REAL: SODDISFAZIONE GARANTITA

Altissimo livello di soddisfazione: questa è l'opinione della comunità dei partecipanti ad EXPO REAL già da oltre 12 anni.

La nostra inchiesta condotta tra gli espositori di EXPO REAL 2009 svela il motivo: la maggioranza degli espositori ha assegnato una valutazione da buona a ottima in merito al raggiungimento dei propri obiettivi al Salone. Non c'è quindi da stupirsi che il 95% di tutti gli intervistati veda in EXPO REAL il Salone leader del real estate.



OTTIMI MOTIVI PER PARTECIPARE AL SALONE

Interazioni e contatti con le figure decisionali

L'89,6% dei visitatori di EXPO REAL è parte determinante nelle decisioni di compravendita e di investimento.

Piattaforma di networking per il proprio business

Qui si incontrano, in un unico posto, oltre 36.000 professionisti del settore immobiliare provenienti da 73 Paesi.

Vetrina di presentazione per la propria azienda

Richiamare l'attenzione su se stessi: oltre 1.000 giornalisti, fotografi e troupe che realizzano filmati riferiscono live e in tutto il mondo direttamente dal Salone.

Acquisizione clienti e marketing

Alle possibilità di acquisire nuovi clienti ad EXPO REAL il 71,8% degli espositori ha assegnato una valutazione da

buona a ottima. La stessa valutazione è stata assegnata da quasi tutti gli espositori per le possibilità uniche di presentazione e cura dell'immagine al Salone.

Forum per avviare nuovi contatti d'affari

Il 75% degli espositori assegna ad EXPO REAL per la preparazione e la conclusione di affari e accordi una valutazione da buona a ottima.

Informazioni di mercato relative all'economia immobiliare internazionale

Scoprire l'intero mondo immobiliare: investitori e finanziatori, sviluppatori di progetti e project manager, consulenti e mediatori, corporate real estate manager ed expansion manager, architetti e progettisti nonché referenti di città e di regioni economiche.

Fonti: indagine di mercato sul Salone EXPO REAL 2009 condotta dall'istituto di ricerche Gelszus; registrazione dei visitatori ad EXPO REAL 2009; direzione del Salone EXPO REAL



SCOPERTA DEI MERCATI INTERNAZIONALI

Scoprire da vicino e in un'unica soluzione i mercati internazionali ad EXPO REAL a Monaco di Baviera.

Incontrare direttamente e personalmente i rappresentanti dell'economia immobiliare mondiale in un'atmosfera d'affari stimolante. Così in uno scambio comunicativo è possibile accedere in modo semplice ai mercati o ai partner internazionali e trovare nuove opportunità e prospettive.

Soprattutto in tempi movimentati come questi si può trarre vantaggio dal supporto reciproco della comunità internazionale del settore. Perché la vivace comunità presente ad EXPO REAL con la sua varietà di soluzioni strategiche, di modelli commerciali e di tendenze permette di condividere in modo diretto il know-how di mercato riunito e di trarne vantaggio.

Anche il comportamento degli espositori indica che il settore si supporta maggiormente. Aumenta così la tendenza degli stand delle comunità dove si uniscono aziende nazionali, regionali e locali assieme ad organizzazioni pubbliche. Questa soluzione offre un eccellente rapporto prezzo-prestazione e permette di sfruttare le sinergie.

Un ulteriore fattore rende EXPO REAL particolarmente allettante per gli espositori: si svolge sul mercato immobiliare tedesco che attualmente è più solido di altri mercati e che esercita un forte richiamo soprattutto per i partecipanti internazionali.





«Siamo qui per condividere la nostra expertise con gli investitori internazionali e per parlare di possibili cooperazioni. EXPO REAL rappresentava per noi il posto perfetto».

Feyzullah Yetgin, direttore generale, Emlak Konut GYO, Turchia

EXPO REAL: IL BAROMETRO DELLE OPINIONI PER IL MERCATO MONDIALE

Cosa pensano gli altri? In quale direzione sta andando il mercato? Come si posiziona la concorrenza?

EXPO REAL è il posto ideale per farsi un'idea del mercato e un quadro delle opinioni del settore del real estate di prima mano.

Qui si apprendono le valutazioni degli attori che agiscono sull'economia immobiliare facendo networking oppure in colloqui personali. Anche i relatori del programma di conferenze di altissimo livello forniscono un quadro autentico delle opinioni e previsioni basate sulle loro ampie conoscenze del mercato.

Un elemento importante del barometro delle opinioni è costituito anche dal sondaggio sul Salone condotto ogni anno. Dall'indagine del 2009 è emerso che il settore guarda in modo più positivo al futuro e che gli espositori contano su un miglioramento della situazione economica. Un motivo in più per le aziende e gli enti di tutto il mondo per presentarsi al pubblico ad EXPO REAL 2010.

L'INTERNAZIONALITÀ AD EXPO REAL LA TOP TEN DELLE PRESENZE INTERNAZIONALI

Espositori

Austria
Polonia
Paesi Bassi
Svizzera
Repubblica Ceca
Francia
Russia
Gran Bretagna
Spagna
Turchia

Visitatori

Gran Bretagna e Irlanda
Austria
Paesi Bassi
Svizzera
Polonia
Repubblica Ceca
Francia
Russia
USA
Lussemburgo

Fonte: direzione del Salone EXPO REAL/ZKIS/OBR





«La sostenibilità può rappresentare un'importante bussola per uscire dalla crisi. [...] Qui ad EXPO REAL sono stati messi in luce numerosi importanti e nuovi aspetti».

Rainer Kohns, coordinatore generale delle attività di edilizia sostenibile, Siemens AG, Siemens Real Estate, Germania

PROGRAMMA DI CONFERENZE: I GRANDI DEL SETTORE LIVE

Esperti di tutto il mondo ritornano sempre volentieri ad EXPO REAL per scoprire, nell'ambito del programma di conferenze ad altissimo livello, come si muove l'economia immobiliare.

400 rinomati relatori dei settori economia, politica e stampa discutono in oltre 100 singole manifestazioni, assieme ai partecipanti, degli ultimissimi sviluppi sui mercati immobiliari. Oltre ai temi degli investimenti e dei finanziamenti gli esperti invitati al Salone dedicano particolare attenzione al tema del futuro, la sostenibilità.

EXPO REAL FORUM: temi e tendenze attuali

Rinomati esperti immobiliari tengono relazioni su sostenibilità, strategie di investimento e finanziamento nonché su nuovi modelli commerciali e opportunità sugli attuali mercati mondiali.

SPECIAL REAL ESTATE FORUM: immobili per utilizzi specifici

Esperti dei segmenti di mercato hotel, commercio al dettaglio e logistica nonché portafogli degli immobili abitativi discutono dei loro progetti, presentano la loro valutazione del mercato e si mettono a disposizione per il dibattito con il pubblico.



INVESTMENT LOCATIONS FORUM: piazze e mercati

Gli operatori di mercato internazionali analizzano i potenziali dei mercati dei Paesi europei affermati, dei mercati emergenti dell'Europa centrale e sudorientale e del mercato americano.

PLANNING & PARTNERSHIPS FORUM: progettazione delle città, facility management e carriera

Qui vengono presentate e raccolte sfide e visioni degli ambiti sviluppo urbano, architettura e facility management. Il CareerDay completa il programma.

MEDIA LOUNGE: appuntamento mediatico

Ai rappresentanti dei media e agli esperti di PR degli espositori MEDIA LOUNGE offre il luogo ideale per darsi appuntamento per interviste, per scambiarsi le ultime novità nell'area bar & lounge, per allacciare contatti o per ascoltare i VIP del settore: un ottimo punto di incontro per elaborare idee anticipatrici sul real estate.



«EXPO REAL è un Salone per gli addetti ai lavori che può contare su un'organizzazione impeccabile. Aspetto particolarmente importante di questi giorni. Punto d'incontro degli investitori e dei capitali».

Christian Sautter, vice sindaco di Parigi, presidente di Paris Development Agency, Francia



INIZIATIVA: SUCCESSO AL SALONE

Messe München investe nel successo dei suoi espositori: ad EXPO REAL 2010 gli espositori possono contare su workshop, strumenti on-line, opuscoli e check list per le fasi di preparazione, svolgimento e follow-up del Salone. In tal modo possono sfruttare l'intero potenziale della loro partecipazione al Salone.

Opportunità per prepararsi al Salone:

Non si può conseguire il successo al Salone senza una valida preparazione: nei workshop per gli espositori, che precedono l'inizio di EXPO REAL 2010, vengono forniti consigli e suggerimenti per sfruttare con il massimo profitto

la propria partecipazione al Salone. In alternativa è possibile partecipare anche ai training on-line moderati live. Maggiori informazioni saranno disponibili da febbraio 2010 all'indirizzo: @ www.exporeal.net

Pianificatore del budget per il Salone:

Strumento ottimale per una pianificazione comoda e sicura del proprio budget. Dalla superficie dello stand alle soluzioni per la realizzazione dello stand fino alla corrente, all'acqua e al servizio di sorveglianza presso lo stand.

@ www.exporeal-budgetplanner.com



INFORMAZIONI ON-LINE, UTILI ANCHE OFF-LINE

Profilo di EXPO REAL:

Cifre e informazioni aggiornate su tutto ciò che riguarda EXPO REAL sono disponibili all'indirizzo: @ www.exporeal.net/it/espositori/fatti

Filmati:

Documenti video e audio su EXPO REAL 2009 sono disponibili all'indirizzo: @ www.exporeal.tv

Galleria fotografica:

Immagini dei tre giorni del Salone. Foto dello svolgimento del Salone da scaricare: @ www.exporeal.net/it/programmazione/mediadatabase

Prezzi di partecipazione:

Una panoramica dettagliata con valori indicativi per calcolare i costi del proprio stand fieristico è disponibile qui: @ www.exporeal.net/prezzi

Arrivo & alloggio:

Indicazioni stradali, guida agli hotel e informazioni sui bus navetta. @ www.exporeal.net/comearrivare

SERVIZI OFFERTI DA EXPO REAL: SU DI NOI SI PUÒ SEMPRE CONTARE

Il nostro sito web mette a disposizione informazioni dettagliate e numerosi servizi 24 ore su 24.

Database dei partecipanti:

Chi c'era, chi ci sarà? Qui si trovano le aziende espositrici e i visitatori registrati di EXPO REAL. Grazie alla funzione di ricerca per Paese o parola chiave potete allacciare contatti con i partner commerciali desiderati prima, durante e dopo il Salone e approfondirli durante l'evento.

@ www.exporeal.net/partecipanti

Iscrizione on-line:

Comoda iscrizione on-line ad EXPO REAL 2010. Procedura veloce: si compila a computer e si invia con un clic. Sicurezza dei dati e copia dell'e-mail per la documentazione dei partecipanti incluse.

@ www.exporeal.net/iscrizione

Inoltre sono riportate informazioni importanti su viaggio, servizio navetta da/per gli hotel, orari di apertura, indicazioni stradali, prezzi, galleria fotografica e molto altro ancora all'indirizzo:

@ www.exporeal.net





MONACO DI BAVIERA: UNA CITTÀ CON CUORE E FASCINO

Ottimi affari combinati con il piacere. Non a caso la metropoli bavarese rientra tra le mete di viaggio pre-dilette in Europa. Oltre ad una piazza immobiliare estremamente allettante, Monaco di Baviera offre nel modernissimo centro fieristico, e tutto intorno, molte ubicazioni per gli appuntamenti d'affari prima, durante e dopo EXPO REAL.

I viaggiatori possono inoltre godere delle attrazioni e dell'ottimo livello di ospitalità e accoglienza della regione (al primo posto naturalmente l'Oktobertfest, la festa della birra famosa in tutto il mondo, che si svolge appena prima dell'inizio di EXPO REAL, ossia dal 18 settembre al 3 ottobre 2010). Oppure è possibile fare affascinanti gite in loco, ad es. visitare il castello di Neuschwanstein, il Viktualienmarkt (mercato cittadino) e molto altro ancora.

Non si può mancare nel 2010 ad EXPO REAL a Monaco di Baviera. Numerosi sono i voli diretti sull'aeroporto bavarese, da dove eccellenti collegamenti portano al centro fieristico, al proprio hotel o alla destinazione desiderata.

Il partner in loco: Messe München International

Con circa 40 saloni specializzati dedicati a beni di investimento, beni di consumo e nuove tecnologie, Messe München International (MMI), l'ente organizzatore di EXPO REAL, è uno degli organizzatori leader a livello mondiale di manifestazioni fieristiche. Oltre 30.000 espositori provenienti da più di 100 Paesi e oltre due milioni di visitatori da più di 200 Paesi prendono parte ogni anno alle manifestazioni che si svolgono a Monaco di Baviera. MMI organizza inoltre saloni specializzati in Asia, Russia, Medio Oriente e America meridionale. Con sei consociate estere in Europa ed Asia nonché 64 rappresentanze straniere che offrono i loro servizi in oltre 90 Paesi in tutto il mondo, che sono importanti piazze fieristiche, MMI dispone di una rete su scala mondiale.



EXPO REAL 2010

13° Salone Internazionale del Real Estate e degli Investimenti Immobiliari

4-6 ottobre 2010, lunedì-mercoledì

Nuovo Centro Fieristico di Monaco di Baviera

Per maggiori informazioni consultare @ www.exporeal.net

ISCRIZIONE, SCADENZE, PREZZI:

Procedura di iscrizione

1. A partire dalla fine di gennaio 2010 è disponibile l'iscrizione on-line ed è possibile inoltrare le richieste relative alla collocazione dello stand.
2. Il termine di chiusura delle iscrizioni è venerdì 26 marzo 2010. Le iscrizioni pervenute entro tale data costituiscono la base per la pianificazione degli spazi espositivi nei padiglioni.
3. L'iscrizione ad EXPO REAL 2010 non è vincolante, ossia è possibile recedere senza penali per la cancellazione.
4. L'invio delle offerte per le collocazioni avviene a metà maggio 2010.
5. Inviare sottoscritta l'offerta di collocazione a Messe München GmbH. In tal modo l'iscrizione diviene legalmente valida. A partire da questo momento vengono applicate penali per il recesso.

Prezzi di partecipazione ad EXPO REAL 2010

I prezzi per metro quadrato sono rimasti invariati rispetto ad EXPO REAL 2009:

Prezzi netti per la superficie

Prezzo stand di fila	460,- EUR/m ²	da una superficie di 20 m ²
Prezzo stand d'angolo	480,- EUR/m ²	da una superficie di 70 m ²
Prezzo stand di testa	520,- EUR/m ²	da una superficie di 120 m ²
Prezzo stand a isola	540,- EUR/m ²	da una superficie di 200 m ²

Pagamenti anticipati per i servizi tecnici ordinati*

Superficie dello stand fino a 70 m ²	40,- EUR/m ²
Superficie dello stand da 70 a 120 m ²	70,- EUR/m ²
Superficie dello stand da 120 m ²	80,- EUR/m ²

* Nella fattura finale vengono conteggiate le prestazioni di cui ci si avvale effettivamente.

Data e luogo

4-6 ottobre 2010
 lunedì-mercoledì
 Nuovo Centro Fieristico
 di Monaco di Baviera

Orari di apertura per gli espositori

Lun.-mar. 7.30-19.00
 Mer. 7.30-18.00

Orari di apertura per i visitatori

Lun.-mar. 9.00-19.00
 Mer. 9.00-18.00

Termine di chiusura delle iscrizioni per gli espositori

26 marzo 2010

Tutti i dettagli e i prezzi sono disponibili all'indirizzo [@ www.exporeal.net](mailto:www.exporeal.net)

Il nostro consiglio: prenotare per tempo il volo e l'hotel.

Pianificare il budget per la propria partecipazione al Salone:

[@ www.exporeal-budgetplanner.com](mailto:www.exporeal-budgetplanner.com)

Comoda iscrizione on-line:

[@ www.exporeal.net/iscrizione](http://www.exporeal.net/iscrizione)

Ulteriori costi

Secondo piano di uno stand fieristico*	ulteriore 50% del prezzo della superficie
Ordinazione di prestazioni quali: - allacciamenti della corrente elettrica e dell'acqua - pulizia e smaltimento dei rifiuti - allacciamento e apparecchi telefonici	I prezzi vengono inoltrati a conferma avvenuta della collocazione assieme ai moduli di ordinazione per la propria organizzazione del Salone e della costruzione dello stand.
Quota AUMA** (Commissione fiere ed esposizioni dell'economia tedesca)	0,60 EUR/m ²
Quota coespositori per altre aziende presso il proprio stand	450,- EUR/azienda (fino al 30 giugno 2010) 600,- EUR/azienda (dal 1° luglio 2010)
Inserimento del nominativo nel catalogo	395,- EUR
Biglietto invito elettronico:	150,- EUR (incl. catalogo del Salone)

* Il numero dei metri quadrati del secondo piano non influisce sul numero delle tessere espositori gratuite.

** Il contributo viene calcolato da Messe München GmbH e viene versato direttamente ad AUMA.

Ulteriori tessere espositori:

Con una grandezza dello stand di 20 m² vengono assegnate 4 tessere espositori gratuite; per ogni ulteriori 10 m² iniziati viene assegnata un'ulteriore tessera espositori gratuita.

Per ulteriori tessere espositori necessarie vengono applicati i seguenti costi:

Ordinazione on-line 125,- EUR (incl. catalogo del Salone)

Tutti i prezzi sono prezzi netto a cui va aggiunta l'IVA (19%).

UFFICI DI RAPPRESENTANZA LOCALI:

Algeria

Camera del commercio e dell'industria tedesco-algerina
Sig.ra Sonja Weichert
E-mail cooperation@ahk-algerie.dz
Tel. (+213 21) 92 18 44, 92 17 79
www.exporeal.net/algerie

Austria

Green Orange Media Marketing and Publishing Ltd.
Sig. Gerhard Meisriemer
E-mail g.meisriemer@greenorange.at
Tel. (+43 1) 320 25 83
www.exporeal.net/austria

Benelux

(Belgio, Paesi Bassi, Lussemburgo)
Van Ekeris Expo Service B.V.
Sig. Jaco van Ekeris
E-mail info@vanekeris.com
Belgio: Tel. (+32 3) 206 19 56
Paesi Bassi: Tel. (+31 23) 525 85 00
Lussemburgo: Tel. (+31 23) 525 85 00
www.exporeal.net/belgium
www.exporeal.net/netherlands
www.exporeal.net/luxembourg

Bielorussia

Rappresentanza dell'economia tedesca nella Repubblica di Bielorussia
Sig.ra Julia Burajewa
E-mail ahkminsk@mail.belpak.by
Tel. (+375 17) 270 38 93
www.exporeal.net/belarus

Bosnia ed Erzegovina

Predstavništvo njemačke privredne komore u Bosni i Hercegovini
Sig. Samir Masic
E-mail info@ahk-bih.ba
Tel. (+387 33) 26 04 30
www.exporeal.net/bosniaherzegovina

Bulgaria

Camera del commercio e dell'industria tedesco-bulgara
Sig. Mitscho Tschipev
E-mail m.chipev@ahk-bg.org
Tel. (+359 2) 816 30 30
www.exporeal.net/bulgaria

Canada

Canada Unlimited Inc.
Sig.ra Brigitte Mertens
E-mail bmertens@canada-unlimited.com
Tel. (+1 416) 237-9939
www.exporeal.net/canada

Croazia

BELIMPEX
Sig. Tonči Belan
E-mail bel-impex@zg.t-com.hr
Tel. (+385 1) 36-48-276, 36-38-363
www.exporeal.net/croatia

Danimarca

ExpoService ApS
Sig.ra Ulrike Møgelvang
E-mail info@exposervice.dk
Tel. (+45) 61 66 00 98
www.exporeal.net/denmark

Egitto

Camera del commercio e dell'industria tedesco-algerina
Sig.ra Dina Sharaf
E-mail fairs@ahk-mena.com
Tel. (+20 2) 333 68 183
www.exporeal.net/egypt

Emirati Arabi Uniti

German Emirati Joint Council for Industry and Commerce (AHK)
Sig. Oliver Parche
E-mail oliver.parche@ahkuae.com
Tel. (+971 4) 447 0100
www.exporeal.net/uae

Francia

Cifral - Conseil Investissement France Allemagne
Sig. Bernhard Meyer
E-mail paris@cifral.com
Tel. (+33 1) 47 63 96 69
www.exporeal.net/france

Gran Bretagna e Irlanda

Pattern (Trade Fairs) Ltd.
Sig. Roger D. Sherman
E-mail info@pattern.co.uk
Tel. (+44 20) 8940 4625
www.exporeal.net/ukandireland

Grecia

German-Hellenic Chamber of Industry and Commerce
Sig.ra Athina Theofanidou
E-mail muenchenmesse@mail.ahk-germany.de
Tel. (+30 210) 6 41 90 00
www.exporeal.net/greece

Italia

Monacofiere Srl
Dr Davide Galli
E-mail info@monacofiere.com
Tel. (+39 02) 3653 7854
www.exporeal.net/italia

Marocco

Chambre Allemande de Commerce et d'Industrie au Maroc
Sig.ra Monika Riviere
E-mail monika.riviere@dihkcasa.org
Tel. (+212 522) 429420, 429400/01
www.exporeal.net/maroc

Polonia

Biuro Targów Monachijskich w Polsce
Sig. Krzysztof Kiljanski
E-mail info@targiwmonachium.pl
Tel. (+48 22) 620 44 15
www.exporeal.net/poland

Portogallo

Mundi Feiras, Lda.
Sig.ra Tania Mutert de Barros
E-mail mundifeiras@mail.telepac.pt
Tel. (+351 22) 616 49 59
www.exporeal.net/portugal

Repubblica Ceca

EXPO-Consult + Service, spol. s r. o.
Sig. Jaroslav Vondruška
E-mail info@exposcs.cz
Tel. (+420 5) 4517 6158, 4517 6160
www.exporeal.net/czechrepublic

Romania

Messe Consult SRL
Sig. Pavel Paraschiv
E-mail messeconsult@clicknet.ro
Tel. (+40 21) 323 31 21
www.exporeal.net/romania

Russia

000 Messe München MAWY
Sig.ra Larissa Kovalenko
E-mail messe-muenchen@mawy.de
Tel. (+7 495) 697 16 70, 697 16 72
www.exporeal.net/russia

Scandinavia

(Finlandia, Norvegia, Svezia)
JPO FairConsulting
Sig. Juha Pokela
E-mail juha.pokela@hmdc.fi
Tel. (+358) 400 451667
www.exporeal.net/finland
www.exporeal.net/norway
www.exporeal.net/sweden

Serbia e Montenegro

DEInternational d.o.o.
Sig. Vlastimir Stojanovic
E-mail stojanovic@ahkbelgrad.rs
Tel. (+381 11) 32 85 438
www.exporeal.net/serbia

Slovacchia

EXPO-Consult + Service, spol. s r. o.
Sig. Jaroslav Vondruška
E-mail info@exposcs.cz
Tel. (+420 5) 4517 6158, 4517 6160
www.exporeal.net/slovakrepublic

Slovenia

Prof. Stane Terlep
E-mail stane.terlep@eunet.si
Tel. (+386 1) 56 13 816
www.exporeal.net/slovenia

Spagna

FIRAMUNICH, S.L.
Sig.ra Martina Claus
E-mail info@firamunich.com
Tel. (+34 93) 488 17 20
www.exporeal.net/espana

Stati Baltici

(Estonia, Lettonia, Lituania)
JPO FairConsulting
Sig. Juha Pokela
E-mail juha.pokela@hmdc.fi
Tel. (+358) 400 451667
www.exporeal.net/estonia
www.exporeal.net/latvia
www.exporeal.net/lithuania

Svizzera

INTERMESS DÖRGELOH AG
Sig. Martin Dörgeloh
E-mail intermess@doergeloh.ch
Tel. (+41 43) 244 89 10
www.exporeal.net/switzerland

Tunisia

Chambre Tuniso-Allemande de l'Industrie et du Commerce
Sig. Karim Azaiz
E-mail k.azaiz@ahktunis.org
Tel. (+216 71) 965 280
www.exporeal.net/tunisia

Turchia

Agora Turizm ve Ticaret Ltd. Şti.
Sig. Osman B. Genç
E-mail info@messe-muenchen.com.tr
Tel. (+90 212) 241 81 71
www.exporeal.net/turkey

Ungheria

Promo Ltd.
Trade Promotion Services Ltd.
Sig.ra Ágota Ravasz
E-mail messemunich@promo.hu
Tel. (+36 1) 224 77 40
www.exporeal.net/hungary

USA

Hamilton Ink
Sig.ra Kathryn B. Hamilton
E-mail kathryn@hamiltonink.com
Tel. (+1 914) 767 34 28
www.exporeal.net/usa



PER MAGGIORI INFORMAZIONI CONTATTARE:

Messe München GmbH
EXPO REAL
Messegelände
81823 München, Germania

Tel. (+49 89) 9 49-1 16 08
Fax (+49 89) 9 49-2 04 39
info@exporeal.net
www.exporeal.net

ClimatePartner[®]
printed climate-
neutrally

Certificate Number:
079-53405-0110-1007
www.climatepartner.com



Mixed Sources
Product group from well-managed
forests and other controlled sources
www.fsc.org Cert. no. XXX-XXX-000
© 1996 Forest Stewardship Council