



**International
Buyers' Days**
September 12 & 13, 2012



International Suppliers Center

September 11-13, 2012
Berlin ExpoCenter Airport
www.isc-ila.com



German Aerospace
Industries Association



ISC: der Marktplatz für die Zulieferindustrie

ISC: the market place for the supply industry

Geschäftskontakte leicht gemacht

→ Gerade Zulieferfirmen brauchen eine Plattform, die ihnen den globalen Markt erschließt. Die Einbettung in die ILA, eine der weltgrößten Luftfahrtmessen, bietet den ISC-Ausstellern die einmalige Chance, mit den dort präsenten OEMs und 1st Tier Suppliers sowie potenziell 125.000 Fachbesuchern kostengünstig in nur drei Tagen konkrete Geschäftskontakte zu knüpfen.

→ Nur hier zeigt sich, was die Global Player der Luftfahrt-, Raumfahrt- und Verteidigungsindustrie technologisch und strategisch antreibt. Hier wird die Supply Chain zum internationalen Networking und das Matchmaking zum System. Hier finden OEMs, 1st Tier Suppliers und Fachbesucher in kompakter Form neue Zulieferfirmen und Geschäftspartner aus aller Welt zur Deckung ihres Bedarfs an neuen Technologien, zusätzlichen und kostengünstigen Kapazitäten oder etwa zur Erfüllung von Offsetverpflichtungen.

→ Kurzum – im ISC wird mehr weltweites Business gemacht als auf jeder Spartenmesse.

Im ISC 2010 präsentierten 266 Aussteller aus 22 Nationen ihre Produkte, darunter 24 in- und ausländische Verbände. Auf 100% mehr Fläche als in 2008.

Einzigartige Vorteile für ISC-Aussteller

- reduzierter Zeitaufwand durch attraktives 3-Tage-Format

- All-inclusive-Angebotspakete für einen effizienten Messeauftritt
- weitere Kostenreduzierung durch Beteiligung von Mitausstellern bzw. durch Beteiligung an Gemeinschaftsständen von Regional- oder Industrieverbänden
- Zutritt nur für Fachbesucher
- Eintrag in den ILA-Ausstellerkatalog und den ILA Virtual Market Place® zur ganzjährigen Generierung von Geschäftskontakten

International Buyers' Days: exklusive B2B-Gespräche mit Entscheidern

→ Exklusiv für die ISC-Aussteller wird zur Vorbereitung der International Buyers' Days eine internetbasierte Matchmaking-Plattform eingerichtet. Diese erlaubt bereits weit vor Messebeginn die Vereinbarung und Terminierung von 30-Minuten-B2B-Gesprächen am zweiten und dritten Messtags mit hochrangigen Vertretern der Einkaufsabteilungen renommierter nationaler und internationaler OEMs und 1st Tier Suppliers.

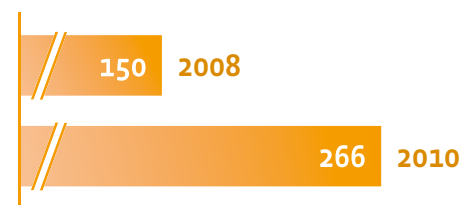
→ Im Jahr 2010 fanden bereits mehr als 400 derartiger B2B-Gespräche mit 50 registrierten Einkäufern aus sieben Nationen statt. Die positive Resonanz aller Beteiligten und die Erweiterung auf zwei Buyers' Days lassen eine deutliche Steigerung erwarten.

→ Am Abend des zweiten Messtages werden die ISC-Aussteller wieder zu einer Spreefahrt mit den teilnehmenden Einkäufern eingeladen.



Carbon-based technology, Taiwan

80% Ausstellerzuwachs*
increase in exhibitors*



Peter Hintze, MdB

Parliamentary State Secretary
Federal Government
Coordinator of German Aerospace Policy

„Ich freue mich über die positive Entwicklung des

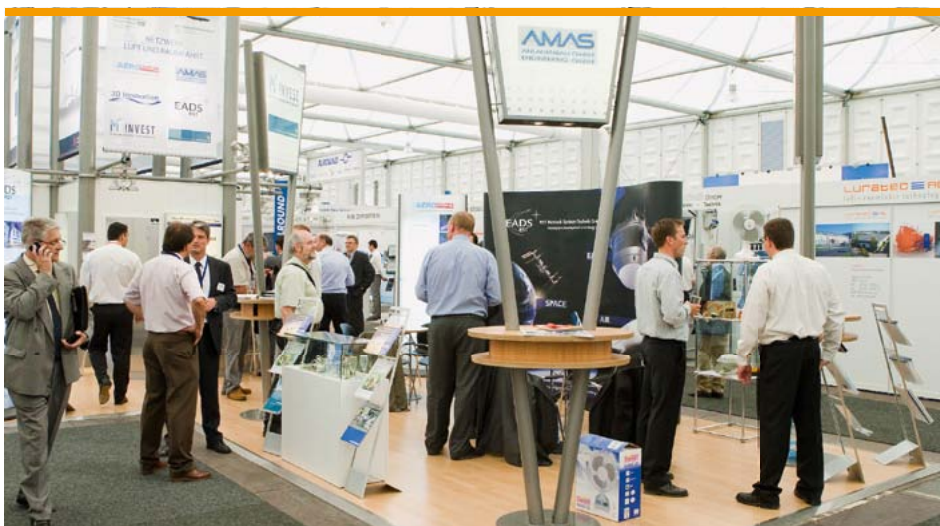
International Suppliers Center ISC im Rahmen der ILA Berlin Air Show. Das ISC unterstreicht die zunehmende Bedeutung der Zulieferindustrie für die Luft- und Raumfahrtbranche. Besonders erfreulich ist die wachsende Zahl von Ausstellern aus dem Ausland. Deutschland braucht eine gut aufgestellte und international vernetzte Zulieferlandschaft. Das ISC kann

Leuchtturmveranstaltung: der Weg in die Zukunft

→ Zudem weist am Eröffnungstag eine hochkarätige Vortragsveranstaltung mit international anerkannten Experten zum Thema „Zukünftige Produkt- und Beschaffungsstrategien der OEMs und 1st Tier Suppliers“ den Weg in die Zukunft der Zulieferindustrie.

Früh buchen lohnt sich!

→ Lassen Sie sich den Early Bird Discount von 10% nicht entgehen und sprechen Sie uns rechtzeitig an. Wir freuen uns auf Sie!



Hanse Aerospace, Germany, joint pavilion



Andreas Sedlmayr

Managing Director
AUTOFLUG Gruppe GmbH
BDLI Commissioner for
small and medium-sized
businesses

Chairman of the BDLI Com-
mittee of German Regional
Aerospace Associations

„Als Mittelstandsbeauftragter und Vorsitzender des Regionalforums des BDLI freue ich mich über die äußerst positive Entwicklung des ISC. Damit wurde unsere Absicht bestätigt, die ILA um eine kostengünstige und kompakte Plattform für die weltweite mittelständische Zulieferindustrie zu erweitern. Das ISC ermöglicht seinen Ausstellern einen intensiven Dialog mit den Vertretern der internationalen OEMs und 1st Tier Suppliers sowie den mehr als 120.000 Fachbesuchern einer der weltgrößten Aerospace-Ausstellungen.“

“As the SME coordinator and chairman of the BDLI regional forum, I am pleased to see the extremely positive development of the ISC. This justifies our decision to enhance the ILA with the addition of a compact, affordable platform for the worldwide SME supply industry. The ISC allows its exhibitors intensive dialogs with representatives of international OEMs, 1st tier suppliers and more than 120,000 trade visitors at one of the world’s biggest aerospace exhibitions.”

The easy way to make business contacts

→ Supply companies need a platform that gives them access to global markets. Embedded in the business activities of the ILA, one of the world’s biggest air shows, the International Suppliers Center offers exhibitors a unique, affordable opportunity to establish valuable contacts with OEMs and 1st tier suppliers as well as with up to 125,000 trade visitors in just three days.

→ The ISC shows the technological and strategic driving forces behind global players from the aviation, aerospace and defense industries. This is where the supply chain transforms into international

hier als internationale Plattform dazu beitragen, Kontakte zu knüpfen und zu pflegen. Ich wünsche allen Beteiligten des ISC für 2012 viel Erfolg!“

“I am pleased to see the positive development of the International Suppliers Center ISC at the ILA Berlin Air Show. The ISC underlines the growing importance of the supply industry in the aerospace market. We are especially happy about the growing number of participating exhibitors from abroad. Our country needs a well-organized, globally linked supply environment. As an international platform, the ISC helps build and develop business contacts. I hope all ISC 2012 participants enjoy a successful event.”



M.U.T., Germany

networking and matchmaking is key. The ISC provides a concentrated meeting place where OEMs, 1st tier suppliers and trade visitors can find new vendors and joint venture partners from across the

globe to meet their demand for new technologies and additional low-cost capacity or fulfill offset requirements.

→ More global business is transacted at the ISC than at any other niche show.

Covering 100% more area than in 2008, ISC 2010 hosted 266 exhibitors from 22 countries – including 24 associations based inside and outside Germany.

Unique advantages for ISC exhibitors

- Compact 3-day format reduces time commitment
- All-inclusive packages for an efficient trade show presence
- Added cost benefits through participation of co-exhibitors or joining joint stands of regional or industrial associations
- Open to trade visitors only
- Entry in the ILA exhibitor catalogue and ILA Virtual Market Place® generates business contacts 24/7

International Buyers' Days: exclusive B2B meetings with decision makers

→ An Internet-based matchmaking platform will be set up exclusively for ISC exhibitors in preparation of the International Buyers' Days. Before the trade show opens, this gives exhibitors a chance to schedule 30-minute B2B meetings with high-ranking procurement managers from well-known German and international OEMs and 1st tier suppliers on the second and third days of the trade event.

→ More than 400 B2B meetings took place with 50 registered buyers from seven countries at the 2010 event. The positive feedback from participants and the addition of a second Buyers' Day indicate that there will be a substantial increase in 2012.

→ On the second evening of the trade show, ISC exhibitors are invited on a Spree River cruise with the participating buyers.



Meteco Oi, Finland

Key event: the roadmap to the future

→ A high-profile event on the opening day will map out the future of the supply industry with internationally recognized experts speaking on the future product and procurement strategies of OEMs and 1st tier suppliers.

Book early and save money!

→ Register ahead of time and take advantage of the 10% early-bird discount! We look forward to welcoming you!



Dr. Klaus Richter

Airbus EVP Procurement
EADS EVP Corporate Sourcing

„Die OEMs und 1st Tier Suppliers suchen verstärkt nach kostenoptimalen Beschaffungsmöglichkeiten für Teilsysteme und Komponenten

auf dem Weltmarkt. Da ist es geradezu ideal, wenn die Einkäufer an einem zentralen Ort wie dem International Suppliers Center ISC mit Firmen aus dem In- und Ausland vorterminierte Einkaufsgespräche führen können. Wir werden daher bei unseren Kollegen dafür werben, diese wirtschaftliche Gelegenheit zum Dialog untereinander, vor allem aber mit potenziellen Lieferanten zu nutzen.“

“A growing number of OEMs and 1st tier suppliers are looking for cost-optimized procurement sources for subsystems and components in the global market. Giving buyers a chance to hold scheduled procurement talks with companies from Germany and around the world at a central location like the International Suppliers Center ISC is an ideal situation. We will propose our colleagues to use this effective opportunity for mutual dialogue and especially for meeting with potential suppliers.”



Unser Angebot für Ihren Erfolg *Our offer for your success*



Komplettstand	Standgröße	€	Shell scheme	Booth size	€
Einzelstand	9 m ²	4.350,00	Single stand	9 m ²	4,350.00
Doppelstand	18 m ²	7.950,00	Double stand	18 m ²	7,950.00
Dreierstand	27 m ²	10.750,00	Triple stand	27 m ²	10,750.00

Leistungsumfang

Ausstellungsfläche
Systemstand mit Namensblende und Bodenbelag
Ab 18 m² verschließbare Kabine
Elektro-Grundanschluss und Beleuchtung
Infocounter mit Barhocker
Besprechungstisch mit Stühlen
Prospektständer und Papierkorb
Tägliche Standreinigung

Starter Werbebox
(Eintrag in Printkatalog und VMP/Onlinekatalog)
Ausstellerausweise
AUMA-Gebühr (0,60€/m²)
Energiepauschale
Allgemeine Infrastruktur
Allgemeine Hallenbewachung

Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlich geltenden MwSt.

10% Early Bird Discount bei verbindlicher Anmeldung bis zum 31. Januar 2012.

Scope of supply and services

Exhibition space
System stand, fascia and floor covering
Lockable cabin inclusive from 18 m²
Basic electrical installation and lighting
Info counter and bar stool
Table with chairs
Folder rack and waste paper basket
Daily stand cleaning

Starter Advertising Box
(Entry in catalogue and VMP/online-catalogue)
Exhibitor passes
AUMA fee (0.60€/m²)
Energy lump sum
Infrastructure services
Hall security service

All prices plus VAT.

10% early-bird discount on confirmed registrations received by January 31, 2012.

* Quelle Source: Gelszus Messe-Marktforschung GmbH, Dortmund

Kontakt *Contact*

Messe Berlin GmbH • Michael Fischer
Messedamm 22 • 14055 Berlin • Germany
Tel. +49-30-30 38-21 16 • Fax +49-30-30 38-20 13
isc@ila-berlin.com • www.isc-ila.com

ISC Consultant • Franz Denk
Tel. +49-89-81 88 89 09
Mobile +49-171-359 57 85
denk@ila-berlin.de

Online registrieren unter
Register online at
www.isc-ila.com

Official publications:

aerokurier

FLUGREVUE

Operational partner:

aerotec

Hosted by:

