

Wir hatten uns auf der CEBIT in diesem Jahr also in erster Linie auf Content (Workshop-Themen) konzentriert, da nach den Gesprächen im Frühjahr diesen Jahres für die meisten Hersteller der CEBIT-Termin Mitte Juni 2018 sich als zu kurzfristig erwies, einen Messestand zu platzieren...

Hierbei konnten wir aufgrund der vielen interessierten Fachbesucher des Workshops (Verbandsmanager der Wohnungs- und Gebäudewirtschaft, Gebäudeplaner, IT-Ingenieurbüros, System-Integratoren und IT-Systemhäuser, Distributoren, ITK-Fachhandel, Elektrik-Fachbetriebe, Fachmedien und SmartBuilding-Industrie etc.) feststellen, dass diesbezüglich ein großes Interesse und ein immenser Beratungshunger - vielfach gepaart mit konkreten Absichten, in SmartBuilding zu investieren - besteht.

Durch unsere vielfältigen Einladungs- und Promotionkampagnen in den relevanten Channel-Fachmedien sowie den gebäuderelevanten Zielgruppen (Immobilien- und Wohnungswirtschaft sowie Gebäude-Planer) im Vorfeld der CEBIT waren unser Center of SmartBuilding und die Workshops bestens besucht - sehen Sie:

[Bewertung und Kommentar der CEBIT-Workshops von Günther Ohland an die Mitglieder des SHI e.V.](#)

[Standplan ICP@CEBIT / SmartBuilding/LED 2018](#)

[SuperReseller CEBIT 2018](#) (ca. 300.000 x in den europäischen B2B Channels verteilt: ab 2019 eigene SmartBuilding-Broschüre mit dem Titel: The Center of SmartBuilding!)

[Booklet CEBIT 2018](#) (ca. 2.500 x während der CEBIT an die Fachbesucher verteilt)

[Referenz-Zertifikat Deutsche Messe AG \(Legitimation\)](#)

Bitte bewerten Sie unsere Veranstaltung in diesem Jahr als Sprungbrett-Event mit einer neuen Ausrichtung, die wir 2019 weiter konsequent ausbauen werden.