



# Sponsoring-Booklet 2025



Jahr für Jahr DER Event für B2B-MacherInnen

# Inhaltsverzeichnis

<b>Über das Forum .....</b>	<b>2</b>
<b>Fact &amp; Figures .....</b>	<b>3</b>
<b>Location .....</b>	<b>4</b>
<b>Location Plan.....</b>	<b>4</b>
<b>Übersicht Sponsoringpakete .....</b>	<b>5</b>
<b>Regeln Sponsoring.....</b>	<b>11</b>
<b>Ansprechpersonen.....</b>	<b>12</b>

# Über das Forum

Der Verein Digital B2B Forum hat die Organisation des gleichnamigen Digital B2B Forums in der Schweiz und allenfalls weitere, vergleichbare Anlässe als Vereinszweck. Der Verein versteht sich als Innovations-Plattform und bezweckt die Förderung einer kollaborativen, lösungsorientierten Digitalisierung von Unternehmen im B2B (Business to Business) – Sektor. Weiter fördert der Verein Digital B2B Forum den offenen, interdisziplinären Gedanken-, Ideen- und Erfahrungsaustausch zwischen Unternehmen, Organisationen, anderen Verbänden und interessierten Einzelpersonen. Dies im Kontext der Digitalisierung des Handels sowie der Prozesse und Schnittstellen innerhalb und/oder zwischen Unternehmen und Organisationen.

Gemäss einer Studie von McKinsey & Company, nutzen B2B-Käufer immer mehr Kanäle. Dies müssen nun auch B2B-Verkäufer tun, ansonsten haben sie den digitalen «Anschluss» verpasst. Obwohl Corona einen Digitalisierungsboost ausgelöst hat, stehen doch mehrheitlich die Firmen unter einem gewissen Handlungsdruck. Aus diesem Grund hat sich das Digital B2B Forum zur Aufgabe gemacht, über die verschiedensten (digitalen) Themen einen Einblick durch Experten zu geben.

In der Schweiz gibt es sehr wenige solche Anlässe, welche einerseits auf den B2B fokussiert sind und andererseits die Möglichkeit zur Vernetzung innerhalb der Branche geben. Wir wollen mit unserem Anlass gleich beide Themen aufgreifen und ein interessantes, inspirierendes Erlebnis bieten. Unsere Zielgruppe ist schnell erklärt: Alle B2B-Enthusiasten und solche die es noch werden wollen! So treffen sich CEO's, CDO's, CMO's, Product Owners oder digitale Projektleiter zum wertvollen Austausch bei uns am Forum.

## Starkes Partnernetzwerk



Und viele weitere...

# Fact & Figures

## Kommunikationskanäle

- LinkedIn <https://www.linkedin.com/company/digitalb2bforum>
- Website & Newsletter <https://www.digital-b2b-forum.ch/>

## LinkedIn Digital B2B Forum Page

- rund 60 Posts veröffentlicht im 2024
- 35k Impressionen auf LinkedIn
- **Website**
- Peak = 270 Besucher an einem Tag
- 2'400 einzigartige Besucher
- 4'400 Webseiten-Sitzungen
- Durchschnittliche Sitzungsdauer von fast 4 Minuten und 47 Sekunden

## Newsletter

- 7 Versände
- 440 Personen im Verteiler
- Durchschnittliche Klick-Rate von 48%

## Event Digital B2B Forum

- Anzahl Teilnehmende: 200+ (2024)
- Topaktuelle Referate und Best Practice-Beispiele
- Networking unter Gleichgesinnten
- Aus der Branche für die Branche

## Moderation 2025

- [Rubina Meixger](#)

"Ein sehr gelungener Anlass mit spannenden Referaten und interessanten Teilnehmer. Für jeden, der sich mit Digitalisierung im B2B beschäftigt gehört dieser Anlass auf die Agenda."

Yves Bernhard, Leiter Digital Sales @HG COMMERCIALE

"Ein Top Anlass, um Gleichgesinnte in anderen Branchen und Unternehmen zu treffen, sich auszutauschen und voneinander zu lernen."

Alison Trepp, Team Lead Digital & E-Commerce @Hemro Group



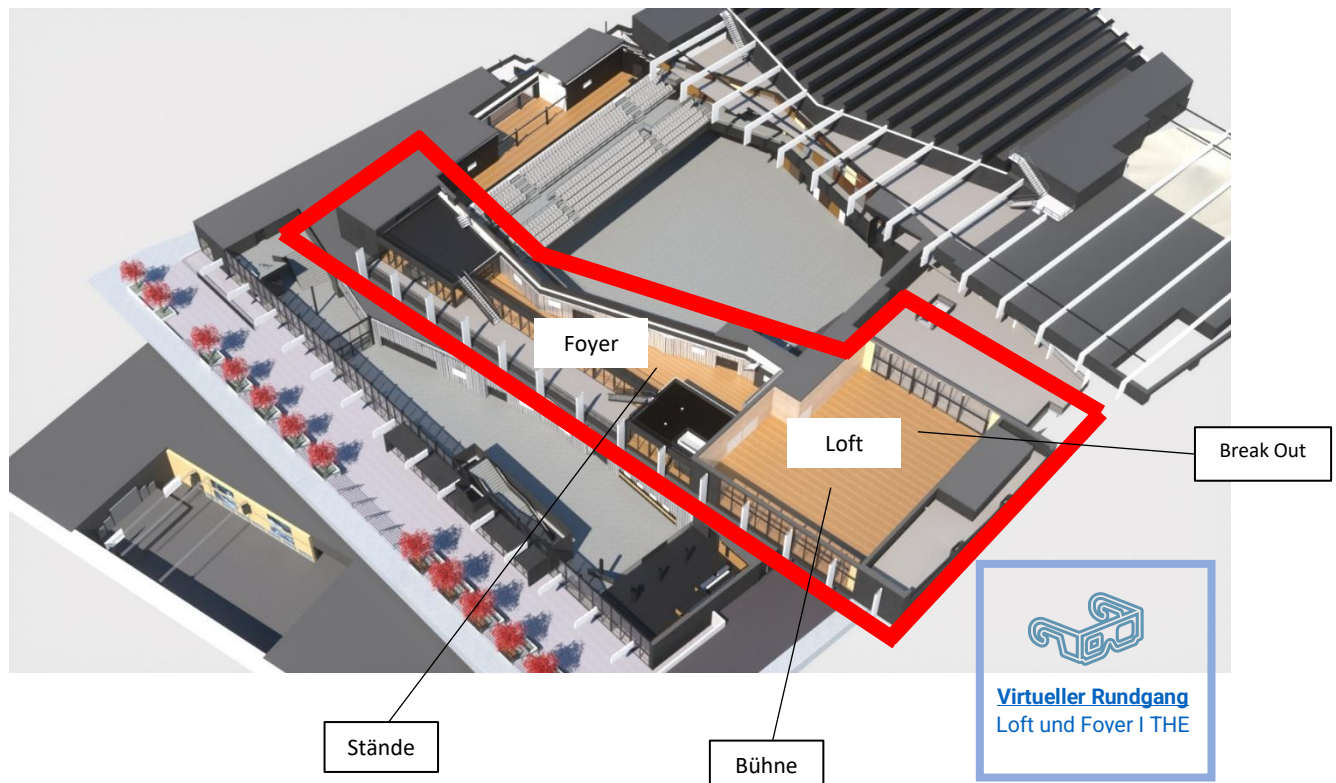
# Location

Adresse: THE HALL Loft, Hoffnigstrasse 1, 8600 Dübendorf (Zürich) [Google Maps Location](#)

Datum: 23. Oktober 2024



# Location Plan



# Übersicht Sponsoringpakete

Sponsoring-Paket	Preis	Anzahl Pakete	Details auf Seite
« <b>Best Buddy</b> » * Hauptsponsor	10'000.-	1x	6
« <b>Break Out Session</b> » Master Classes	8'000.-	4x/6x	7
« <b>Share Your Success</b> » Best Practice Referat	9'000.-	2x 1x verfügbar	8
« <b>Sales Booth</b> » Verkaufsstand	5'000.-	5x	9
« <b>Great Speech Thanks For That</b> » Referentengeschenk	5'000.-	??	9
« <b>Friend of Digital B2B Forum</b> »	1'500.-	10x	10
« <b>Friend of Digital B2B Forum</b> » Passivmitglied Verein	1'000.-	??	10
« <b>Bring Your Own Idea</b> » Sondersponsoring	Nach Absprache		11

Preise in CHF (exkl. MwSt.)

## Allgemeine Infos:

- Es besteht die Möglichkeit, diverse Sponsoring-Pakete zu kombinieren.
- \* Das Paket «Best Buddy» kann nur in Kombination mit den Paketen «Break Out Session» / «Sales Booth» oder «Share Your Success» / «Sales Booth» gebucht werden
- Mehrjährige Sponsoring-Verträge möglich
  - 2 Jahre – 15% Rabatt
  - 3 Jahre – 20% Rabatt auf Einzelpaketpreise

## «Best Buddy» - Hauptsponsor

Sichern Sie sich als Unternehmen die höchstmögliche Präsenz auf allen relevanten Kanälen rund um Digital B2B Forum. Als Hauptsponsor stehen Sie im Zentrum der Aufmerksamkeit – vor, während und nach der Konferenz.

Nutzen Sie diese exklusive Gelegenheit, um Ihre Marke nachhaltig im Schweizer B2B-Markt zu positionieren und Ihr Netzwerk mit relevanten Kontakten gezielt zu erweitern.

- Kommunikationskampagne
  - Bekanntgabe Engagement Sponsoring
  - LinkedIn – Newsletter – Website
  - Vorstellung Unternehmensprofil mit Interview und Artikel auf Website/LinkedIn
  - Logo mit Verlinkung auf der Eventwebseite
  - Beschreibung des Unternehmens auf der Eventwebseite
  - Vor und nach dem Event
- Erhalt Teilnehmerliste
- Explizite Erwähnung durch Moderatorin
- Kurzvorstellung auf Hauptbühne nach Intro Präsident Digital B2B Forum (in wenigen Minuten Vorstellung Unternehmen und Engagement auf Hauptbühne)
- Exklusive Logo-Präsenz
  - Auf Teilnehmerbadge
  - Auf Forum-Ticket (Vertragsabschluss vor August 2025)
  - Diverse Standorte, physisch am Event
- 7 Tickets inbegriffen (davon 3 ausschliesslich an Händler zu vergeben)
- 20% Rabatt auf Forum-Tickets (Limite 10 Tickets)

### Sponsoring-Paket-Mix

Variante 1:

- «Best Buddy» CHF 10'000.-
- «Break Out Session» CHF 8'000.-
- «Sales Booth» CHF 5'000.-

CHF 23'000.-

**Preis: CHF 20'000.- (exkl. MwSt.)**

Variante 2:

- «Best Buddy» CHF 10'000.-
- «Share your Success» CHF 9'000.-
- «Sales Booth» CHF 5'000.-

CHF 24'000.-

**Preis: CHF 20'000.- (exkl. MwSt.)**

Entdecken Sie das Sponsoringpaket «Break Out Session» – ideal für Unternehmen, die den digitalen Wandel aktiv mitgestalten und praxisnahes Wissen teilen möchten. Sie kennen die Herausforderungen, die gelöst werden müssen und welche Trends, die Unternehmen in den kommenden Jahren begegnen werden.

Sie Zeigen Sie in einem strukturierten Format, wie spezifische Herausforderungen der Transformation gelöst werden können – gemeinsam mit einer interessierten Zielgruppe. So schaffen Sie greifbaren Mehrwert und positionieren sich als Expertin oder Experte im B2B-Umfeld.

Ideal, Ihre Unternehmung, Ihr Angebot und die Vorgehensweise in einem neutralen Format zu präsentieren und als Thought Leader aufzutreten.

### **Bedingungen für Dienstleister:**

Sie moderieren und leiten zusammen mit Ihrem Kunden (Händler) die Session

- Kommunikationskampagne
  - Bekanntgabe Engagement Sponsoring
  - LinkedIn – Newsletter – Website  
Vor und nach dem Event
  - Vorstellung Unternehmensprofil auf Website und LinkedIn-Post
- Erhalt Teilnehmerliste
- Logo-Präsenz am Event und Website
- 4 Tickets inbegriffen (davon 2 ausschliesslich an Händler zu vergeben u.a. für Break Out Session)
- 20% Rabatt auf Forum-Tickets (Limite 5 Tickets)

**Preis: CHF 8'000.- (exkl. MwSt.)**

Wir empfehlen, das Paket in Kombination mit dem Paket «Sales Booth» zu wählen, um eine durchgängige Präsenz am Anlass zu gewährleisten und die Wahrnehmung gegenüber den Teilnehmenden sehr stark zu erhöhen (Seite 9).



## «Share Your Success» - Best Practice Referat

Nutzen Sie die Chance, Ihre Erfolgsgeschichte zu teilen – sei es ein Umsetzungsprojekt, eine kulturelle Veränderung oder ein prägendes Aha-Erlebnis. Vermitteln Sie, was Sie daraus gelernt haben und geben Sie wertvolle Impulse weiter. Eine ideale Gelegenheit, konkrete Erfahrungen aus der Praxis zu präsentieren und andere zu inspirieren.

### **Bedingungen für Dienstleister:**

Sie präsentieren mit Ihrem Kunden (Händler) ein aktuelles Umsetzungs-Beispiel aus der Praxis

- Kommunikationskampagne
  - Bekanntgabe Engagement Sponsoring
  - LinkedIn – Newsletter – Website vor und nach dem Event
  - Vorstellung Unternehmensprofil auf Website und LinkedIn-Post
- Erhalt Teilnehmerliste
- Präsentation durch Moderatorin
- Logo-Präsenz am Event und Website
- 4 Tickets inbegriffen (davon 2 ausschliesslich an Händler zu vergeben u.a. für Referat)
- 20% Rabatt auf Forum-Tickets (Limite 5 Tickets)

**Preis: CHF 9'000.- (exkl. MwSt.)**

Wir empfehlen, das Paket in Kombination mit dem Paket «Sales Booth» zu wählen, um eine durchgängige Präsenz am Anlass zu gewährleisten und die Wahrnehmung gegenüber den Teilnehmenden sehr stark zu erhöhen (Seite 9).

## «Sales Booth» - Verkaufsstand

Entdecken Sie das Sponsoringpaket «Sales Booth» - massgeschneidert für Unternehmen, die im pulsierenden Bereich des Digital Business tätig sind. Mit einer dedizierten Nutzfläche können Sie Ihr Unternehmen in einem einladenden Ambiente vorstellen und Ihre Innovationen einem anspruchsvollen Publikum präsentieren.

Eine einzigartige Gelegenheit, mit Ihren Kunden und Interessenten in einen Dialog zu treten.

- Präsenzfläche im Foyer
  - Exklusiv-Fläche mit TV-Screen und Möblierung
- Kommunikationskampagne
  - Bekanntgabe Engagement Sponsoring
  - LinkedIn – Newsletter – Website vor und nach dem Event
- Erhalt Teilnehmerliste
- Erwähnung durch Moderatorin
- 3 Tickets inbegriffen
- 20% Rabatt auf Forum-Tickets (Limite 5 Tickets)

**Preis: CHF 5'000.- (exkl. MwSt.)**

Wir empfehlen, das Paket in Kombination mit dem Paket «Break Out Session» oder «Share Your Success» zu kombinieren, um so eine ganzheitliche und ganztägige Präsenz am Anlass zu erreichen.

## «Great Speech Thanks For That» - Referentengeschenk

Das Sponsoringpaket «Great Speech Thanks For That» richtet sich an Interessenten und Unternehmen, welche mit ihrer exklusiven Danksagung ihr Produkte gezielt bewerben können.

Durch die Erwähnung durch die Moderatoren, während der stärksten Aufmerksamkeitsspanne der Teilnehmer am Forum, erreichen Sie mit einem überschaubaren Betrag gekonnt eine hohe Wirkung.

- Kommunikationskampagne «light»
  - Bekanntgabe Engagement Sponsoring
  - LinkedIn – Newsletter – Website
  - Logo mit Verlinkung auf der Eventwebseite
- Erwähnung durch Moderatorin
- 2 Tickets inbegriffen

**Preis: CHF 5'000.- (exkl. MwSt.)**

## «Friend of Digital B2B Forum»

Das Sponsoringpaket “Friend of Digital B2B Forum” richtet sich an alle Interessenten und Unternehmen, welche mit einem überschaubaren Beitrag einen wichtigen Anteil zur erfolgreichen Durchführung des Forums leisten.

- Kommunikationskampagne «light»
  - Bekanntgabe Engagement Sponsoring
  - LinkedIn – Newsletter – Website
  - Logo mit Verlinkung auf der Eventwebseite
- Logopräsenz auf Displays während Event
- 2 Ticket inbegriffen

**Preis: CHF 1'500.- (exkl. MwSt.)**

## «Friend of Digital B2B Forum» - Passivmitglied Verein

Das Sponsoringpaket “Friend of Digital B2B Forum” richtet sich an alle Interessenten und Unternehmen, welche mit einem überschaubaren Beitrag einen wichtigen Anteil zur erfolgreichen Durchführung des Forums leisten.

Als Passivmitglied des Vereins Digital B2B Forum leisten Sie einen nachhaltigen Beitrag am Fortbestand des Vereins.

- Kommunikationskampagne «light»
  - Bekanntgabe Engagement Sponsoring
  - LinkedIn – Newsletter – Website
  - Logo mit Verlinkung auf der Eventwebseite
- Logopräsenz auf Displays während Event
- 2 Ticket inbegriffen
- Mitgliedschaft in Verein «Digital B2B Forum»

**Preis: CHF 1'000.- (exkl. MwSt.) / Jahr (Jahresmitgliedschaft)**

## «Bring Your Own Idea» - Sondersponsoring



Sie haben eine ausgefallene Idee und möchten diese am Forum umsetzen? Sprechen Sie mit uns, wir sind stets offen für neue und ausgefallene Sponsoringideen.

**Give Aways:** Auf Anfrage besteht die Möglichkeit von Give Aways an die Besuchenden zu verteilen. Nehmen Sie diesbezüglich mit uns Kontakt auf.

## Regeln Sponsoring

- Produktionskosten/Materialkosten oder Bereitstellung der Werbeträger und -mittel fallen zu Lasten des Sponsorenden.
- Die für das Sponsoring benötigten Werbemittel müssen bis zwei Wochen vor Event beim Veranstaltenden eintreffen.
- Werbebotschaften müssen nach Event problemlos entfernbar sein und gegebenenfalls in entsprechende Transportbehälter verstaut werden können. Der Rücktransport der Werbemittel wird durch den Sponsorenden bereitgestellt. Allfällige Extra-Reinigungsarbeiten werden nachträglich in Rechnung gestellt.
- Die Ausgabe von Prospektmaterial, Flyern oder sonstiger Werbeartikel ist nur auf der eigenen Sponsoring-Fläche erlaubt – sofern vorhanden
- Bei Verstoß der Abmachungen werden die Kommunikationsartikel auf Kosten des betroffenen Unternehmens entsorgt.
- Daten, Bilder, Logos und Namen der Sponsoring-Unternehmen werden zu Vermarktungs- und Kommunikationszwecken verwendet

# Ansprechpersonen

## Sponsoring

Davide Gisondi

077 480 70 87

[sponsoring@digital-b2b-forum.ch](mailto:sponsoring@digital-b2b-forum.ch)

 LinkedIn



## Marketing & Kommunikation

Romina Buchle

076 216 12 99

[marketing@digital-b2b-forum.ch](mailto:marketing@digital-b2b-forum.ch)

 LinkedIn



## Location, Food & Beverage sowie allgemeine Fragen

Benny Hofstetter, Präsident

079 676 34 42

[benny.hofstetter@digital-b2b-forum.ch](mailto:benny.hofstetter@digital-b2b-forum.ch)

 LinkedIn



[www.digital-b2b-forum.ch](http://www.digital-b2b-forum.ch)