



Supply Chain Forum Südwest 2025 – Logistik trifft Maschinenbau bei Würth

Am 6. Februar 2025 geht das Supply Chain Forum Südwest im Carmen Würth Forum in Künzelsau in die dritte Runde. Die Veranstaltung bietet 100 Teilnehmenden die Möglichkeit, sich intensiv über aktuelle Themen aus Logistik, Supply Chain Management und Maschinenbau auszutauschen und wertvolle Impulse für die industrielle Transformation zu gewinnen.

Hochkarätige Speaker wie Philipp Hahn-Woernle, ehemaliger CEO von Viastore, Dr. Kerstin Höfle, VP R&D und Product Management bei Körber, sowie Dr. Wolfram Hauff, Executive Vice President Supply Chain & Logistics Management bei Kärcher, werden ihre Expertise teilen. Gastgeber Würth bietet zusätzlich exklusive Einblicke in das Unternehmen und die Logistik und lädt zu einer Führung ein, bei der sich die Teilnehmenden direkt mit Ansprechpartnern vor Ort austauschen können.

Ein weiteres Highlight ist die begleitende Fachausstellung, die nicht nur Informationen, sondern auch Raum für intensives Networking bietet.

Insgesamt stellt das Supply Chain Forum Südwest eine hervorragende Gelegenheit dar, das eigene Wissen zu vertiefen, neue Impulse zu erhalten und das berufliche Netzwerk zu erweitern.

Auf einen Blick



Donnerstag, 06. Februar 2025, 09:00-17:00 Uhr



Carmen Würth Forum, Am Forumsplatz 1, 74653 Künzelsau



€ 199 Early-Bird für Mitglieder der BVL (Kontingent 20 Tickets, first come, first served)
€ 299 für Mitglieder der BVL
€ 399 für Nichtmitglieder
€ 50 für Studierende

Noch kein Mitglied? So profitieren Sie von den Mitglieder-Preisen:
www.bvl.de/mitgliedschaft/vorteile



Spannende Speaker und relevante Inhalte
Begleitende Fachausstellung
Catering
Exklusive Einblicke in das Unternehmen und seine Logistik

Es gibt viele gute Gründe für eine Teilnahme als Sponsor oder Aussteller. Nachfolgend finden Sie verschiedene Möglichkeiten, mit denen Sie die Teilnehmenden des Forums auf sich aufmerksam machen können.

Begleitende Fachausstellung

Stellen Sie Ihre innovativen Produkte und/oder Dienstleistungen einem Fachpublikum vor. Erschließen Sie neue Kundengruppen aus Industrie, Handel und Dienstleistung.

Im Mietpreis von € 2.500 netto für eine Ausstellungsfläche sind enthalten:

- Fläche von 3,00 x 1,50 m (4,5 m²) für eigenes Standsystem
- 2 Teilnehmertickets (inkl. Catering, Werksführung nach Verfügbarkeit)



Sponsoringobjekte

Pitch @ SCFSW25

Präsentieren Sie kurz und knackig Ihre Themen, Lösungen und Service „on stage“. Details:

- 10-minütiger Pitch auf der Hauptbühne (inkl. kurzer An- und Abmoderation, ca. 8 Minuten Redezeit)
- 1 Teilnehmerticket für den Speaker
- Maximal ein Pitch pro Unternehmen

€ 1.690,00 netto (3 x verfügbar)

Sichtbarkeit in der BVL Event-App

Die BVL Event-App ist der Begleiter aller Teilnehmenden vor und während des Events. Neben dem Programm finden sich hier Informationen zu Location, Speakern, Sponsoren und Ausstellern. Details:

- Bei jeder Öffnung der App erscheint Ihr Logo/Ihre Grafik als Splashscreen (Startbildschirm)
- Die BVL Event-App ist ca. 4 Wochen vor der dem Event verfügbar

€ 1.000,00 netto (1 x verfügbar)

Sponsoring der Kaffeepausen

Networking at it's best: Die Teilnehmenden haben die Gelegenheit, während der Pausen an der Kaffeebar Kontakte zu knüpfen und Gespräche zu führen. Als Sponsor können Sie an der Kaffeebar auf Ihr Engagement aufmerksam machen z. B. durch gebrandete Tassen, Servietten, Banner oder Flyer. Details:

- Branding der Kaffeebar
- 2 Teilnehmertickets (inkl. Catering, Werksführung nach Verfügbarkeit)

€ 2.000,00 netto (1 x verfügbar)

Give-Away

Nutzen Sie die Möglichkeit den Teilnehmenden ein Give Away zu überreichen (Ob zur Eröffnung, auf den Stühlen, oder als Abschiedsgeschenk: Sie haben die Wahl). Sie übernehmen die Kosten für die Produktion und Anlieferung. Details:

- Exklusives Give-Away Sponsoring
- 1 Teilnehmerticket (inkl. Catering, Werksführung nach Verfügbarkeit)

€ 1.000,00 netto (1 x verfügbar)

Nicht das passende Sponsoringobjekt dabei?

Wir sind offen für Ideen. Vielleicht haben Sie mit anderen Objekten bereits gute Erfahrungen gemacht und möchten diese in die Veranstaltung integrieren.

Henrik Leseberg
Senior Projektmanager Vertrieb & Marketing
T: 0421 17384 2805
M: leseberg@bvl.de

Christian Böckmann
Leiter Vertrieb
T: 0421 17384 3405
M: boeckmann@bvl.de