



BREMEN
BREMERHAVEN
PORTS WITH PASSION.



2026 MESSEBROSCHÜRE

Wir schaffen die Bühne, Ihr rockt die Messe.

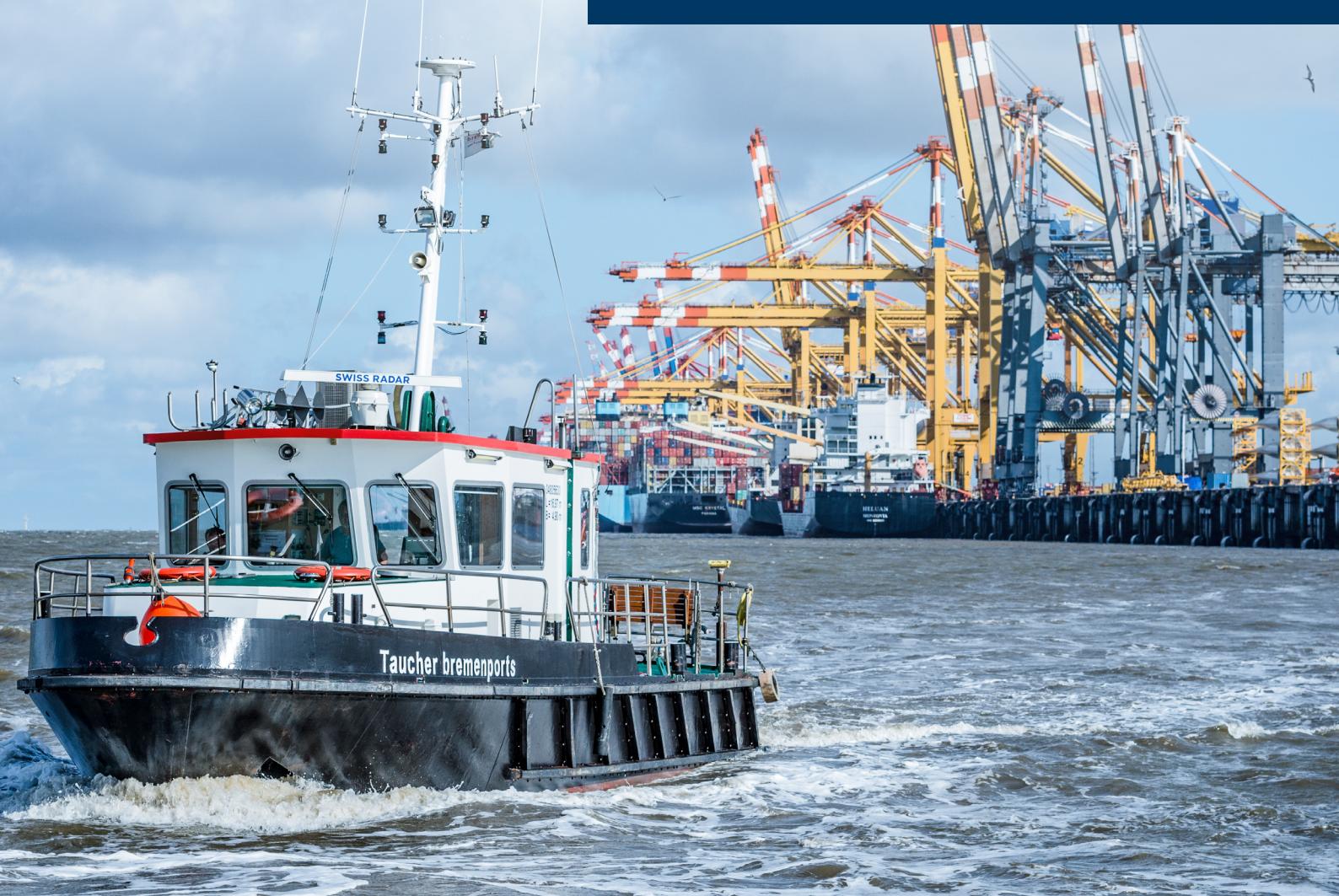
Wer wir sind

Im Auftrag der Freien Hansestadt Bremen verantworten wir die Infrastruktur der Hafengruppe Bremen/Bremerhaven und sichern einen ungestörten Hafenbetrieb. Wir arbeiten im Hafenbau und vermarkten Immobilien. Wir stärken durch Marketing die Wettbewerbskraft und entwickeln den Hafen an den Standorten weiter.

Ein Schwerpunkt unserer Arbeit liegt auf der Planung, Organisation und Durchführung von Messen. Unter der Dachmarke **Ports of Bremen and Bremerhaven** realisieren wir professionelle Gemeinschaftsstände auf führenden Messen wie der Transport logistic, Breakbulk, LogisticsConnect oder Intermodal. Von der Standfläche über Standbau und Gestaltung bis zu Logistik und Catering übernehmen wir die komplette Umsetzung. So können insbesondere kleine und mittlere Unternehmen vom organisatorischen Aufwand entlastet werden und sich voll auf den Dialog mit Kunden und Partnern konzentrieren. Dabei achten wir auf eine klare Markenpositionierung der bremischen Häfen, um die Region als starken, verlässlichen Standort im internationalen Hafen- und Logistiknetzwerk zu präsentieren.

Faktencheck

- 20 Jahre Erfahrung in der Messeorganisation
- Teilnahme an über 150 Messen weltweit
- Anzahl Gemeinschaftsstände pro Jahr: 6-7
- 55 Mitaussteller im Jahr 2025
- 66 Bremen Buddies
(Langjährige Mitaussteller der bremischen Häfen)



9 Gründe, warum sich eine Messe lohnt

9 Gründe, warum sich eine Messe lohnt

Messen sind die Bühne für Ihr Unternehmen: Hier treffen Sie Entscheider, Kunden, Partner und die gesamte Branche an einem Ort. Sie bieten die perfekte Gelegenheit, Ihre Produkte, Dienstleistungen und Ihre Marke sichtbar zu machen, direkte Kontakte zu knüpfen und neue Geschäftsmöglichkeiten zu entdecken.

Die Teilnahme an Messen bringt zahlreiche Vorteile:

- Markenbekanntheit steigern:** Auf einer Messe präsentieren Sie sich einer großen und gezielten Öffentlichkeit. Ihre Produkte und Dienstleistungen werden sichtbar, Ihr Unternehmensprofil gestärkt und das nicht nur regional, sondern auf nationalen und internationalen Leitmessen.
- Direkter Kundenkontakt:** Der persönliche Austausch auf Messen schafft Vertrauen. Sie können Fragen direkt beantworten, Bedürfnisse erkennen und Lösungen anbieten. Persönliche Gespräche eröffnen Chancen, die über E-Mail oder Telefon nicht möglich wären.
- Netzwerke erweitern und Kooperationen aufbauen:** Auf Messen treffen Sie andere Unternehmen, Lieferanten und potenzielle Partner. Branchenspezifische Veranstaltungen erleichtern das Knüpfen neuer Kontakte, ermöglichen Kooperationen und fördern langfristige Geschäftsbeziehungen.
- Wettbewerb beobachten und Trends erkennen:** Messen bieten die Möglichkeit, die Konkurrenz zu analysieren und neue Markttrends frühzeitig zu erkennen. Diese Erkenntnisse können direkt in die eigene Unternehmensstrategie einfließen.
- Bestehende Beziehungen pflegen:** Nutzen Sie Messen, um bestehende Kundenkontakte zu vertiefen. Ein persönliches Gespräch stärkt die Bindung, klärt offene Fragen und schafft Vertrauen für zukünftige Projekte.
- Produkte und Dienstleistungen live präsentieren:** Zeigen Sie Ihre Angebote vor Ort, lassen Sie sie erleben und testen. Interaktive Präsentationen, Live-Demonstrationen oder Produktvorführungen erzeugen Aufmerksamkeit und bleiben im Gedächtnis.
- Feedback sammeln:** Messen bieten unmittelbares Feedback von Entscheidern und Nutzern. Dieses Feedback ist wertvoll für die Weiterentwicklung Ihrer Produkte und Dienstleistungen.
- Schneller Zugang zu internationalen Märkten:** Fachmessen sind oft der erste Kontakt zu neuen Märkten und Kunden im Ausland. Sie eröffnen Chancen für Export, internationale Kooperationen und strategisches Wachstum.
- Katalysator für Ihr Geschäft:** Messen fördern das Unternehmensimage, schaffen neue Chancen und unterstützen nachhaltiges Wachstum. Ein gelungener Messeauftritt kann langfristige Auswirkungen auf Umsatz, Bekanntheit und Branchenposition haben.

Ein Beispiel aus der Erfahrung eines Kunden:

„Auf der transport logistic konnten wir direkt mehrere neue Geschäftskontakte knüpfen und potenzielle Partner persönlich überzeugen. Etwas, das über digitale Kanäle nicht möglich gewesen wäre.“ Messen verbinden Sichtbarkeit, Networking und Wachstum in einem. Wer diese Chancen nutzt, verschafft sich entscheidende Wettbewerbsvorteile und stärkt die Position seines Unternehmens auf dem Markt.



Vorteile des Gemein- schaftsstandes

Vorteile des Gemeinschaftsstandes

Der Gemeinschaftsstand bietet Ihnen die ideale Plattform, Ihr Unternehmen professionell und kosteneffizient auf der Messe zu präsentieren. Profitieren Sie von hoher Sichtbarkeit, umfassender Betreuung und wertvollen Networking-Möglichkeiten und das mit wenig Aufwand.

Fünf Gründe für Ihre Teilnahme

- Kosteneffizienter Messeauftritt:** Profitieren Sie von deutlich reduzierten Ausgaben im Vergleich zu einem eigenen Stand – zum einen durch die gemeinsame Nutzung von Flächen und Services mit anderen Ausstellern und zum anderen durch den subventionierten Preis.
- Hohe Sichtbarkeit & Glaubwürdigkeit:** Präsentieren Sie sich unter der lang bewährten bekannten Marke „Ports of Bremen and Bremerhaven“, das stärkt Vertrauen und zieht zusätzliche Aufmerksamkeit auf Ihr Unternehmen.
- Netzwerk & Synergien:** Die enge Zusammenarbeit mit anderen Mitausstellern fördert Austausch, Kooperationen und erleichtert neue Geschäftsanbahnungen.
- Neue Märkte & Kundenkontakte:** Erreichen Sie internationale Zielgruppen, profitieren Sie von hoher Besucherfrequenz und knüpfen Sie wertvolle Geschäftskontakte.
- Rundum-Service & weniger Aufwand:** Von der Organisation bis zum Catering. Wir kümmern uns um alle Details, damit Sie sich ganz auf Ihre Kunden konzentrieren können.

Einige Vorteile im Überblick:



UNSERE LEISTUNGEN:

- Wir buchen die Messefläche und organisieren den Standbau (ggfs. buchen wir auch Servicekräfte, Sammelcontainer für Messegut, Catering und Bustransfer zu Veranstaltungen etc.)
- Wir übernehmen die Standgestaltung (einheitliche Gestaltung des gesamten Standes, Panels mit Ihrer individuellen Grafikfläche, Dekoration, Give-Aways etc.)
- Wir organisieren den Ablauf und erstellen eine „To-Do-Liste“ für Sie mit allen wichtigen „Deadlines“
- Wir bieten Ihnen ein Komplettangebot mit festen Preisen, so dass keine weiteren Kosten auf Sie zukommen und Ihr Messeauftritt einfach kalkuliert werden kann
- Wir beraten Sie bereits während der Planung und sind selbstverständlich auch vor Ort für Sie da
- Sie profitieren von unseren langjährigen Messeerfahrungen

Übersicht 2026

Veranstaltungsübersicht 2026

Die folgende Übersicht zeigt alle Veranstaltungen, an denen eine Teilnahme möglich ist, von Messen über Kongresse bis hin zu weiteren Events. Gleichzeitig richten wir uns flexibel nach den Bedürfnissen unserer Mitaussteller: Wenn genügend Interesse besteht, organisieren wir auch zusätzliche Gemeinschaftsstände auf neuen Messen,- überall dort, wo die Unternehmen der bremischen Häfen vertreten sein möchten.

05.-06.03.

LogisticsConnect in Bremen

Deutschlands einzige Kongressmesse für Breakbulk, Projekt-Cargo, RoRo und Heavylift, für Fachleute aus der Hafen- und Logistikwirtschaft.

16.-17.04.

Swiss Shippers' Forum in Interlaken

Jahresforum, bei dem Verlader aus der Schweiz über aktuelle Trends, Handelsbarrieren und Innovationen in der Außenhandelslogistik diskutieren.

16.-18.06.

Breakbulk Europe in Rotterdam

Internationale Leitmesse für Projektladung und Breakbulk, bei der sich über 11.000 Teilnehmer aus der Logistik- und Schwerfrachtbranche vernetzen.

24.-26.06.

Transport logistic China in Shanghai

Große Fachmesse für Logistik, Mobilität, IT und Supply-Chain-Management in Asien, die Anbieter und Nutzer der Logistikbranche zusammenbringt.

22.-24.09.

Breakbulk Americas in Houston

Wichtigste Messe Nordamerikas für Projekt-Cargo und Breakbulk, wo sich globale Projekt-Entscheider, Spediteure treffen.

30.09.-01.10.

ENVOCONNECT in Bremen

Konferenz zur Nachhaltigkeit in Hafen, Logistik und Schifffahrt mit Vorträgen und praxisnahen Formaten für Fachleute und Nachwuchskräfte.

NEU!

18.-19.11.

Breakbulk Asia in Singapore

Neue Veranstaltung in Asien mit Fokus auf Projektladung in Energie- und Infrastrukturprojekten.

Zum Kennlernpreis von 2.900€, bei der Buchung von der Breakbulk Europe und America



Ihr Weg zu uns

Nicole Gröner

Tel: 0421-30901-615

nicole.groener@bremenports.de

Ronald Schwarze

Tel: 0421-30901-612

ronald.schwarze@bremenports.de

Im Auftrag von bremenports GmbH & Co. KG

Hafenstraße 49

28217 Bremen

