

Konzept und Teilnahmebedingungen GWW-NEWSWEEK 2026

Die GWW-NEWSWEEK findet statt in der Zeit vom 28. Januar bis 11. März 2026.

Alle Veranstaltungstage stehen Ihnen in Begleitung Ihrer Kunden zur Verfügung. Als Austragungsorte vorgesehen sind die Städte Frankfurt, Hamburg, Bielefeld, Dortmund, Stuttgart, München, Berlin und Dresden, wobei München für die Lieferantenpartner lediglich optional zu buchen ist. Für Besucher ist die Veranstaltung an allen Standorten in der Zeit von 10:00 bis 16:30 Uhr geöffnet.

Der GWW-NEWSWEEK-Veranstaltungskalender im Überblick

Mittwoch	28. Januar	Frankfurt	Messe, Saal Panorama Ludwig-Erhard-Anlage 1 60327 Frankfurt am Main
Dienstag	03. Februar	Hamburg	Cruise Center Steinwerder Buchheisterstraße 12 20457 Hamburg
Mittwoch	04. Februar	Bielefeld	Stadthalle Bielefeld Willy-Brandt-Platz 1 33602 Bielefeld
Donnerstag	05. Februar	Dortmund	Messe Dortmund, Halle 8 Rheinlanddamm 200 44139 Dortmund
Dienstag	24. Februar	Stuttgart	Hanns-Martin-Schleyer-Halle Mercedesstraße 69 70372 Stuttgart
Mittwoch	25. Februar	München	MTC world of fashion GmbH Taunusstraße Haus 4 80807 München
Dienstag	11. März	Berlin	STATION Berlin Luckenwalder Str. 4-6 10963 Berlin
Mittwoch	13. März	Dresden	Messe Dresden Halle 4 Messering 6 01067 Dresden

Gemeinsam mit führenden Werbeartikelberatern präsentieren bis zu 100 namhafte Werbeartikellieferanten interessierten Endkunden und Marketingfachleuten topaktuelle Trends und Werbeartikelneuheiten. Im Zusammenwirken mit den teilnehmenden Werbeartikelagenturen und deren Kunden werden Erfolg versprechende Lösungsansätze erarbeitet und die Werbeträger ermittelt, die für die nächste fulminante Werbekampagne wie geschaffen sind.

Wie keiner anderen Veranstaltung gelingt es dieser längst etablierten Neuheitenshow vom Lieferanten über den Berater bis hin zum Endkunden alle Marktteilnehmer zusammenzuführen. Die seit 2003 etablierte Neuheitenshow ist das Marketing-Tool schlechthin, um eigenen Kunden unter der professionellen und fachlich kompetenten Beratung der mitwirkenden Lieferanten eine Übersicht über das gesamte Spektrum gegenständlicher Werbung zu gewähren. Das vertrauensvoll-partnerschaftliche Zusammenspiel der teilnehmenden Lieferanten und Werbeartikelberater, ermöglicht allen Beteiligten die Konzentration auf die eigenen Kernkompetenzen. Davon wiederum profitiert der Endkunde – und das in erheblichem Maße.

Die GWW-NEWSWEEK ist die schlüsselfertige Hausmesse, die das komplette Leistungsspektrum des Werbeartikels abbildet. Intensive Werbemaßnahmen des Veranstalters im Vorfeld und professionelle Organisation vor Ort ermöglichen teilnehmenden Werbemittelberatern die volle Aufmerksamkeit für ihre Kunden und unterstützen sie in der Neukundenakquise.

Die Höhe des Kostenbeitrages bestimmen die teilnehmenden Werbemittelberater selbst, denn sie haben die Wahl, ob sie gegen Zahlung einer Pauschale oder aber über den Kauf von zumindest zehn Eintrittskarten an der GWW-NEWSWEEK teilnehmen und Industriekunden in ihrem Namen einladen.

Bei Zahlung einer Pauschale werden neben einem Kontingent von mindestens 50 Eintrittskarten personalisierte Mailings sowie am Tage der Veranstaltung individuell gestaltete Empfangscounter und weiteres Equipment zur Verfügung gestellt.

Diejenigen GWW-Mitgliedsagenturen, die die Veranstaltung lediglich mit einigen wenigen Kunden besuchen möchten, haben die Möglichkeit, eine beliebige Anzahl an Eintrittskarten – zumindest jedoch zehn zum Paketpreis von 600,- EUR – für sich und ihre Kunden zu kaufen. Jede weitere Eintrittskarte kostet 60,- EUR. Für Nicht-Mitglieder gelten Kartenpreise von 70,- bzw. 700,- EUR.

Zum näheren Ablauf

Den teilnehmenden Werbeartikelberatern werden rechtzeitig vor der Veranstaltung hinreichende Informationen zu allen auf der GWW-NEWSWEEK gezeigten Produkten zur Verfügung gestellt.

Des Weiteren wird – wie bereits erwähnt - ein zweistufiges Mailing zur Einladung der Kunden zur Verfügung gestellt und je nach Teilnahmevariante auch personalisiert. Die Empfänger haben die Möglichkeit, sich nach Erhalt des Mailings bei ihren Werbeartikelberatern anzumelden und erhalten von diesen über ein Gästemanagement per Mail eine personalisierte Eintrittskarte. Anhand der an der zentralen Rezeption vorzulegenden Einladungskarte ist ersichtlich von welchem Händler der jeweilige Industriekunde eingeladen wurde. Die am Empfang postierten Hostessen geleiten die Industriekunden zum betreffenden Werbeartikelberater.

(Handelspartner, die keinen Counter gebucht haben, werden bei Eintreffen Ihrer Kunden per SMS benachrichtigt, sofern sie im Gästemanagement ihre Mobilnummer eingepflegt und dem Kunden zugeordnet haben).

Gästemanagement

Die online-basierte Besucherregistrierung und Gästeverwaltung gestattet Ihnen die zeit- und kostenschonende Anmeldung und Verwaltung Ihrer Gäste und gewährleistet zudem den reibungslosen Ablauf beim Check-In am Veranstaltungstag.

Als teilnehmende Werbeartikelagentur erhalten Sie einen Zugangscode zu der webbasierten Plattform. Anmeldungen Ihrer Kunden können Sie hier zeitnah und -schonend sowie kostensparend bearbeiten und bestätigen. Hierzu müssen Sie lediglich den Familien- und Firmennamen Ihres Kunden, dessen Mail-Adresse sowie den Firmennamen Ihrer Agentur und Ihre Mail-Adresse eintragen. Anschließend senden Sie eine bereits vorgefertigte Mail mit einem beigefügtem PDF – der Besuchsbestätigung – an Ihre Gäste. Natürlich haben Sie auch die Möglichkeit, den Text zu individualisieren. Die Besucher brauchen lediglich das PDF auszudrucken und den Ausdruck beim Check-In vorzulegen. Auf dem Ausdruck befindet sich ein Barcode, der am Empfangsschalter eingescannt wird. Daraufhin wird ein Besucherausweis ausgedruckt, der die wesentlichen Informationen enthält – den Namen des Gastes, seinen Firmennamen sowie den Firmennamen der betreuenden Werbemittelagentur. Ein weiterer Vorteil dieses Systems: Sobald Ihr Gast eincheckt, d.h. eingescannt wird, erhalten Sie per SMS die Nachricht, dass Ihr Kunde namens XXX für Sie am Empfang steht.

Das ist insbesondere für die Werbeartikelberater von Vorteil, die ohne einen Counter teilnehmen. Die Zugangsdaten zur Gästeregistrierung und -verwaltung erhalten Sie rechtzeitig. Mit Einloggen in das webbasierte System haben Sie die Möglichkeit, über den Hilfe-Button eine animierte Bedienungsanleitung aufzurufen, die Ihnen die einzelnen Schritte äußerst verständlich und detailliert erläutert.

Angebotssystem

Sämtliche Aussteller erfassen Anfragen Ihrer Kunden über das LEADFORGE-Tool. Die Anfragen erscheinen so in dem Angebotssystem, das mit der Produktdatenbank sowie dem Gästemanagement verknüpft ist.

Somit können Sie sich als teilnehmender Berater auch während der Veranstaltung über Einwahl ins System einen Überblick zu verschaffen, welche Kunden bei welchen Ausstellern Anfragen platziert haben.

Die weitere Angebotsbearbeitung erfolgt für Sie zeit- und kostenschonend ebenfalls über das System. Die Lieferanten bearbeiten über das System die Anfragen Ihrer Kunden und geben diese nach abgeschlossener Bearbeitung frei. Für Sie daran erkennbar, dass die entsprechenden Angebote grün hinterlegt sind. Angebote, die noch in Bearbeitung sind, sind hingegen grau hinterlegt.

Freigeschaltete Angebote können Sie nun bearbeiten, bspw. Preisänderungen vornehmen etc. und aus dem System heraus an Ihre Kunden weiterleiten.

Detaillierte Erläuterungen zum Gästemanagement, der Produktdatenbank sowie dem Angebotssystem sind im LEADFORGE-Dashboard hinterlegt. Natürlich stehen wir Ihnen aber auch jederzeit mit Auskünften zur Verfügung.

Teilnahmebedingungen für Handelspartner

Alle Teilnehmer der Veranstaltung (Lieferanten wie auch Handelspartner) verpflichten sich zu einem fairen und partnerschaftlichen Umgang untereinander.

Der teilnehmende Lieferant verpflichtet sich, alle aus den Besuchen resultierenden Anfragen und Aufträge über den Händler abzuwickeln, der den Besuch des Kunden veranlasst hat.

Die Händler verpflichten sich gleichermaßen, aus der Veranstaltung resultierende Aufträge mit dem Lieferanten umzusetzen, der dem Kunden den Anstoß gegeben hat.

Alle Informationen, die Besucher dem teilnehmenden Lieferanten übermitteln, werden keinesfalls an Dritte gleich welcher Art weitergereicht.

Die teilnehmenden Handelspartner beschränken sich auf die Kontaktpflege und die Beratung ihrer Kunden (als Nachweis gelten die entsprechend gekennzeichneten Eintrittskarten). Die Kontaktaufnahme zu Kunden und Besuchern anderer Werbeartikelberater ist in jeglicher Form untersagt.

Nicht gestattet ist den Handelspartnern zudem die Präsentation eigener Produkte.

Die Zahl der anwesenden Mitarbeiter pro Handelspartner sollte eine bestimmte Größenordnung nicht überschreiten (5 Personen bei Teilnahmeversion Paket 2, 10 Personen bei Paket 3).

Handelspartner, die mittels einer der Pauschalvarianten an der Veranstaltung teilnehmen, können das ihnen zur Verfügung stehende Areal in gewissem Maße zu Werbezwecken nutzen und individuell gestalten. Allerdings sollte das so gewählt werden, dass sich andere dadurch nicht beeinträchtigt oder gestört fühlen (so wäre beispielsweise das Aufstellen von Werbebannern auf der angemieteten Fläche sicherlich gestattet, das Abspielen von Filmen oder Tonträgern aber untersagt).

Um zu gewährleisten, dass Sie Ihre individuellen Gestaltungswünsche und Präsentationen in gewünschtem Maße umsetzen können, sind diese im Einzelfall mit dem Veranstalter sowie den teilnehmenden Handelspartnern frühzeitig abzustimmen.

Mit der Teilnahmeerklärung sind die Bedingungen anzuerkennen.