



COMPARE  
CONNECT  
BUY

# PRESSE AKTE

|  |    |
|--|----|
| LETZTE NEUIGKEITEN:  |    |
| VIRTUALEXPO GROUP STELLT SEINE SECHS<br>B2B-MARKETPLACES VOR .....                             | 3  |
| ÜBER UNS .....   | 4  |
| <b>#1</b> VIRTUALEXPO GROUP:<br>VOM SOURCING TOOL ZUM B2B-MARKETPLACE .....                    | 4  |
| <b>#2</b> DAS WOHLBEFINDEN DER MITARBEITER:<br>EIN WICHTIGES THEMA BEI VIRTUALEXPO GROUP ..... | 6  |
| <b>#3</b> GEMEINSAM IM EINKLANG MIT DEN<br>WERTEN DES UNTERNEHMENS .....                       | 7  |
| UNSERE FÜHRUNGSKRÄFTE .....  | 8  |
| DAS PUBLIKUM .....   | 9  |
| UNSERE ECKDATEN .....  | 11 |
| DAS NEUESTE HIGHLIGHT .....  | 13 |
| RÜCKBLICK .....  | 14 |
| SIE HABEN UNS VERTRAUT .....   | 15 |
| PRESSEKONTAKT .....  | 16 |

# ÜBERSICHT

## VIRTUALEXPO GROUP STELLT SEINE SECHS B2B-MARKETPLACES VOR

Marseille, den 9 Juli 2020

Der weltweite Leader der B2B-Online-Fachmessen, VirtualExpo Group, bietet Ihnen seit 20 Jahren Zugriff auf Millionen von Produkten mittels einer vollständigen und qualitativen Referenzierung auf unterschiedlichen Gebieten: Industrie, Nautik und Freizeitschifffahrt, Architektur, medizinische Ausrüstung, Luftfahrt und Landwirtschaft.

Innerhalb der letzten 20 Jahre ist VirtualExpo Group ein unumgängliches Sourcing-Tool für B2B - Käufer aus der ganzen Welt geworden. Die Websites der Gruppe verzeichnen jährlich mehr als 100 Millionen Besucher für ein geschätztes Transaktionsvolumen von 540 Millionen Euro pro Jahr.

### “COMPARE | CONNECT | BUY”

Am 9. Juli 2020 stellt sich die Gruppe einer neuen Herausforderung und startet offiziell ihre sechs B2B - Marketplaces: eine Etappe, die sich im neuen Slogan der Gruppe widerspiegelt: „Compare | Connect | Buy“. Dieser Slogan erhält seine volle Berechtigung durch die Entwicklung neuer Funktionalitäten, die den starken Erwartungen der B2B-Käufer entsprechen.

**COMPARE:** VirtualExpo Group hat einen **Produktvergleich entwickelt**, um dem Einkäufer dabei zu helfen, DIE richtige Kaufentscheidung zu treffen. Nach einem Zugriff über die Suchergebnisse des Käufers wird der Produktvergleich in Tabellenform angezeigt. Er bietet eine Reihe von Informationen zu den verglichenen Produkten: Bild, Marke, Eigenschaften, Beschreibung, Preis und Vieles mehr!

Das Benutzererlebnis wird durch die **Entwicklung der Stände verbessert**, die konsequent auf den e-commerce ausgerichtet sind. Mit der neuen Präsentation der Produkte identifiziert und visualisiert der Käufer noch einfacher die verschiedenen Produkte und ihre Preise.

**CONNECT:** VirtualExpo Group hat ein gesichertes **E-Mail-System entwickelt**, das Verkäufern und Käufern den Austausch in 9 Sprachen ermöglicht. Es bietet zahlreiche Vorteile wie das Versenden von Anhängen, das Einsehen des Gesprächsverlaufs, den Austausch und die Bestätigung von Angeboten.

Eine weitere grundlegende Funktion, die von den Käufern besonders stark erwartet wird, ist die Möglichkeit, die **Verkäufer zu bewerten**. Sie hebt die Zufriedenheit der Käufer hervor, gibt den Verkäufern Glaubwürdigkeit und ermutigt sie, noch reaktionsschneller zu sein. Diese Bewertungen bieten dem zukünftigen Käufer die Möglichkeit, bei Suche und Auswahl des Anbieters begleitet zu werden. Auch für den Verkäufer ist dieses Instrument sehr nützlich, um seine Reaktion auf Anfragen zu verbessern und so seine Verkaufperformance zu erhöhen.

**BUY:** VirtualExpo Group gestattet es einem Anbieter nun, die **unverbindlichen Richtpreise** und **Preislisten** seiner Produkte auf seinem Stand anzuzeigen. So kann der Käufer konkret den Kauf eines Produktes vorbereiten. Der Verkäufer erhält seinerseits mehr qualifizierte Anfragen. Verkäufer können also **ein Angebot abgeben** und **Käufer das Geschäft online abschließen**.

Für weitere Informationen über VirtualExpo Group und ihre Marketplaces kontaktieren Sie bitte [chloe.bonnaud@virtual-expo.com](mailto:chloe.bonnaud@virtual-expo.com).

### Über VirtualExpo Group

Die VirtualExpo Group besteht aus sechs Marketplaces für verschiedene Businessbereiche: ArchiExpo für Architektur und Design, AeroExpo für die Luftfahrt, AgriExpo für die Landwirtschaft, DirectIndustry für die Industrie, MedicalExpo für die medizinische Ausrüstung und NauticExpo für Boote und Freizeitschifffahrt. VirtualExpo Group sieht seine Aufgabe darin, allen B2B-Projekträgern dabei zu helfen, die richtige Kaufentscheidung zu treffen. So listen die sechs Marketplaces insgesamt mehr als 1,2 Millionen Produkte auf und erhalten 8,2 Millionen Besucher pro Monat.

# ÜBER UNS



## #1 VIRTUALEXPO GROUP: VOM SOURCING TOOL B2B-MARKETPLACE

20 Jahre lang war VirtualExpo weltweit der **Leader der Onlinemessen für Fachleute**. Sie war ein unumgängliches Sourcing-Tool für Käufer aus der ganzen Welt. Heute entwickelt sich ihre Mission ganz natürlich weiter, um es den Akteuren von B2B-Projekten zu gestatten, **die richtige Kaufentscheidung zu treffen**.

Virtual Expo Group bietet ihnen den Zugriff auf **Millionen spezifischer Produkte** mittels einer **vollständigen und qualitativen Referenzierung** auf unterschiedlichen Gebieten: Industrie, Nautik und Freizeitschifffahrt, Architektur, medizinische Ausrüstung, Luftfahrt und Landwirtschaft. Diese Informationen sind in sorgfältigster Weise organisiert und werden in **9 Sprachen** zur Verfügung gestellt.

Es war für VirtualExpo selbstverständlich, den Schritt zum B2B-Marketplace zu machen, wo es nun möglich ist, online zu kaufen. Ein Marketplace, dessen Leitlinien in seinem Slogan angezeigt werden: **COMPARE | CONNECT | BUY.**

# COMPARE CONNECT BUY



## EIN NEUER STAND

Mit der neuen Präsentation der Produkte **identifiziert** und **visualisiert** der Käufer noch einfacher die verschiedenen Artikel und ihre Preise.

## VERGLEICHSLISTE

Die Vergleichsliste bietet, in Tabellenform, eine **Gruppe von Informationen** zu den **vergleichenen Produkten**: Bild, Marke, Eigenschaften, Beschreibung, Preis und vieles Andere mehr.



## ANZEIGE DER AM NÄCHSTEN GELEGENEN VERKÄUFER

Hervorhebung einer **Auswahl von 4 Verkäufern** auf der Basis ihrer **geografischen Nähe** zum Käufer und ihrer **Bewertung**.

## GESICHERTES E-MAIL-SYSTEM

Die Käufer können mit den Verkäufern **kommunizieren** und **ihre Anfrage** jederzeit mittels eines bedienerfreundlichen und ergonomischen Interfaces in 9 Sprachen nachverfolgen.

## BEURTEILUNG DER VERKÄUFER

Jeder Käufer kann die **Qualität der Antwort und die Reaktivität** der Verkäufer im Anschluss an eine Anfrage bewerten. Diese Funktion ist ein Plus für die Kaufentscheidung anderer Käufer.



## ANZEIGE VON PREISEN UND PREISLISTEN

Durch die Anzeige der Preise und Preislisten können sich die Käufer **konkret in den Kauf eines Produktes** hineinversetzen und die Verkäufer erhalten **qualifiziertere Anfragen**.

## ONLINEKAUF

Verkäufer können also ein **Angebot abgeben** und Käufer das **Geschäft online abschließen**.

## #2 – DAS WOHLBEFINDEN DER MITARBEITER: EIN WICHTIGES THEMA BEI VIRTUALEXPO GROUP

Das Herzstück von VirtualExpo Group besteht darin, seinen **Gründergeist** zu bewahren: nach 20-jähriger Tätigkeit ist der menschliche Faktor noch immer die treibende Kraft des Unternehmens. Seine Kraft ist die **Einbeziehung der Mitarbeiter** in seine Zukunft. So ist der Wohlfühlfaktor eine **strategische Herausforderung**.

Es liegt der Gruppe besonders daran, ein **wohlwollendes** und **motivierendes Umfeld** zu schaffen und den Sinn für Initiative und kollektiven Einsatz innerhalb der Teams zu fördern:

- Agiles Management
- Team Building
- Gesellschaftliche und solidarische Engagements
- Kollaborativer Arbeitsbereich



# #3

## GEMEINSAM IM EINKLANG MIT DEN WERTEN DES UNTERNEHMENS

Der **Multikulturalismus** ist eine weitere **Herausforderung für die Leistungsfähigkeit** des Unternehmens. Zu all dem kommt die Verschiedenartigkeit der vertretenen Berufe hinzu: Pools für IT, Vertrieb, Marketing und Content. Es ist der Reichtum an Kulturen und Profilen, der VirtualExpo Group seinen **einzigartigen Charakter** verleiht.


**200**  
Mitarbeiter



**25**  
verschiedene Staatsangehörigkeiten



**36**  
Durchschnittsalter Jahre



**AUSZEICHNUNGEN**

**GREAT PLACE TO WORK**  
Platz 27 in 2019  
Platz 7 in 2018  
Platz 25 in 2017  
Platz 21 in 2014



**VIIDEO**  
Von den Mitarbeitern Bestbewertetes Unternehmen in Marseille

*\*Artikel Cadremploi vom 21.06.2018*



Gemeinsam im Einklang mit den **Werten des Unternehmens**:

**BORN TO TAKE**

*“Denn wenn man wagt, kommt man weiter; wenn die Kühnheit fehlt, stagniert man. VirtualExpo Group wurde als Vorreiter geboren, um zu wagen - das ist unsere DNA.”*

**PROUD OF YOUR SUCCESS**

*“Weil man die Anderen schätzt, hilft man sich gegenseitig und sprengt die etablierten Rahmen - man ist wirklich gemeinsam am stärksten. Man bildet ein lebendes Ecosystem, in dem alle zusammen stärker werden.”*

**“Think Smart PLAY HARD»**

*“Denn wenn man sich die Zeit nimmt, gemeinsam über alles nachzudenken, bevor man beginnt, kann man das Beste von sich selbst geben und es gern tun, wobei man weiß, dass man auf dem richtigen Weg ist.”*

**STRONGER Together**

*“Weil wir Rücksicht aufeinander nehmen, teilen wir mehr Wissen - und daraus entstehen weit bessere Ideen. Und es eröffnen sich ständig neue Perspektiven.”*

**Living DIVERSITY**

*“Weil die VirtualExpo Group nicht nur ein Ort ist, an dem man arbeitet. Sie verkörpert unsere Ideale: eine kulturelle und linguistische Aufgeschlossenheit, die eine ständige Erweiterung unserer Sichtspunkte mit sich bringt.”*

# UNSERE FÜHRUNGSKRÄFTE

## Vincent Gérard *Generaldirektor*

Ebenfalls Diplomingenieur der Hochschule für Handwerk. Vincent Gérard beginnt seine Karriere im Bereich Konzept, Produktion und Vertrieb moderner Heizungssysteme.

In 2003 appelliert Corentin Thiercelin, der aus derselben Promotion stammt, an ihn, um den Vertrieb von DirectIndustry, einer Einheit der VirtualExpo Group, zu entwickeln. Er bringt einen neuen Impuls: die Zusammenstellung eines multikulturellen und mehrsprachigen Teams, um sich internationalen Möglichkeiten zu öffnen. Vincent, heute Generaldirektor von VirtualExpo Group, hat die Herausforderung angenommen, aus dem historischen Modell, dem Sourcingtool, den ersten B2B-Marketplace für Fachleute zu machen.



*“Wir haben das Glück gehabt, ein unglaubliches „start-up“-Abenteuer mit zweistelligen Wachstumsraten zu leben und dennoch einen agilen und freien Unternehmensgeist zu bewahren. Der Erfolg von VirtualExpo Group hat sich mittels zweier Kräfte aufgebaut: eine große SEO-Erfahrung, die es uns heute gestattet, mehr als 8,2 Millionen Besucher pro Monat verzeichnen, und der ständige Wille, dem Bedarf der Fachbesucher zu entsprechen und entgegenzukommen.”*





# UNSER PUBLIKUM



## #1 – KÄUFER

Wir tun unser Möglichstes, um die Anwendererfahrung zu erleichtern: die **Käufer** haben nicht nur Zugang zu einem Panorama **internationaler Produktangebote**, sondern auch zu den **jüngsten Neuheiten** in 6 verschiedenen Businessbereichen.



### EIN LEISTUNGSSTARKES UND INTUITIVES SOURCING

Mit ein paar Klicks hat der Käufer Zugriff auf spezifische Produkte, und dies dank einer **leistungsstarken Suchmaschine und erweiterter Funktionen**.



### VERGLEICHER

Hilfe bei der **Auswahl des Produktes**, das dem Projekt des Käufers am Besten entspricht.



### KONTAKTAUFNAHME

**Direkter Kontakt** mit den Käufern über ein E-Mail-System.



### ONLINEKAUF

Der Käufer hat die Möglichkeit, **ein Angebot anzufordern** und **den Kauf abzuschließen**.

## #2 HERSTELLER

Die **Hersteller** verfügen nun über vollständige **Marketingkonzepte** zur Optimierung ihrer Referenzierung und ihrer Web-Visibility. So können sie ihre Entwicklung **auf internationaler Ebene verstärken**.



**INTERNATIONALE SICHTBARKEIT**  
Verstärkung ihres **Markenimages** mit an ihren Bedarf angepassten Marketingkonzepten.



**SEO**  
Optimierung ihrer **Referenzierung** auf weltweiter Ebene.



**LOKALE SICHTBARKEIT**  
Entwicklung und Beibehaltung ihres **Partner-Vertriebsnetzes**.



**QUALIFIZIERTE INTERESSENTEN**  
Erhöhung ihres Verkaufspotentials dank eines **qualifizierten Webtraffics**.



**ROI**  
**Messung** ihrer Ergebnisse dank monatlicher Berichte und Statistiken, die 24/24 in ihrem Backoffice zugriffsfähig sind.

## #3 VERTRIEBSPARTNER

Auch die **Vertriebspartner** der Hersteller, die auf unseren Marketplaces präsent sind, genießen den Vorteil von Konzepten für **Verstärkung ihrer Visibilität** und **Entwicklung ihrer Aktivität im Internet**. VirtualExpo Group stellt ihnen eine Auswahl von Marketingkonzepten zur Verfügung.



**VISIBILITÄT**  
**Hervorhebung auf unseren Marketplaces** als Partnerverkäufer.



**ANZEIGE DER PRODUKTE**  
Hinzufügung ihres **Sortiments** von weitervertriebenen Produkten.



**VERKAUFSGEBIET**  
Wahl ihres **Verkaufsgebietes**, um den geographisch am Nächsten gelegenen Käufern am Besten entgegenzukommen.

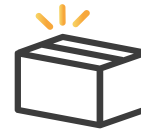


**QUALIFIZIERTE INTERESSENTEN**  
Erhöhung ihres Verkaufspotentials dank **qualifizierter Angebotsanfragen**.

# UNSERE ECKZAHLEN



ÜBER **38 000 STÄNDE**  
auf der Gesamtheit der  
6 Marketplaces



GLOBAL ÜBER **1,2 MILLIONEN  
VORGESTELLTE PRODUKTE**  
auf den 6 Marketplaces



**8,2 MILLIONEN BESUCHER**  
pro Monat auf den 6 Marketplaces



**3 ZIELGRUPPEN-  
NACHRICHTENSITES**  
die von 109 000 Fachleuten  
gelesen werden



**3 MILLIONEN LESER**  
erhalten unsere Newsletters



FAST **500 000 ONLINE-  
KATALOGE**



**9 SPRACHEN**  
auf unseren 6 Marketplaces

## **DIE E-MAGAZINES VON VIRTUALEXPO GROUP: EINE NEUE REDAKTIONELLE BEARBEITUNG FÜR EINE BESSERE BERICHTERSTATTUNG.**

Marseille, den 25. Februar 2020

Seit fast 7 Jahren veröffentlicht VirtualExpo Group drei E-Magazines: ArchiExpo E-Magazine, DirectIndustry E-Magazine und MedicalExpo E-Magazine.

Diese kostenlos und vollständig digital zugänglichen Nachrichten- und Inspirationsquellen werden in englischer Sprache veröffentlicht und richten sich überwiegend an ein B2B-Publikum. Diese Medien haben sich stets bemüht, durch Berichte und Interviews über Neuigkeiten in den Bereichen der technologischen Innovation in Industrie, Architektur und Design sowie der medizinischen Ausrüstung zu berichten.

### **Die Bedeutung von redaktionellen Inhalten zur Begleitung des Marketplaces**

Das Jahr 2020 bedeutet einen Wendepunkt für VirtualExpo Group, da sich das historische Modell, das auf Sourcing beruht, zu einem Marketplace entwickelt. Um den Erwartungen der Besucher unserer Websites gerecht zu werden, hat sich VirtualExpo Group für eine neue redaktionelle Bearbeitung entschieden, indem die Medien so entwickelt wurden, dass die Millionen von Besuchern bei ihren Kaufentscheidungen besser unterstützt werden.

So sind seit Anfang 2020 E-Magazine in ihrem historischen Format ganz selbstverständlich zu Informationsseiten geworden, um eine regelmäßige und dynamische Verbreitung der neuesten Marktnachrichten zu ermöglichen.

### **Eine verbesserte Leserfahrung**

Die Leserfahrung wurde dank einer Weiterentwicklung von Design und Ergonomie der Medien erheblich verbessert: die neuen Nachrichtenseiten heben die Artikel auf der Titelseite, die Wahl des Redakteurs, die meistgelesenen Artikel usw. hervor. Eine seitliche Leiste macht die Navigation von einem Thema zu einem anderen wesentlich intuitiver.

### **Ein reicherer Inhalt**

Das ursprüngliche Prinzip der Ausgabe macht Platz für ein kontinuierliches Update der neuesten Nachrichten. Neue Arten von Inhalten verbessern ebenfalls die Leserfahrung: Einkaufsführer, technische Abhandlungen, Computerzeichnungen sowie eine spezifische Rubrik für Videos. Dies alles wird in regelmäßigen Abständen veröffentlicht, und ein monatlicher Newsletter hebt die herausragendsten online-Artikel hervor.

Entdecken Sie:

- Die Nachrichten-Website von DirectIndustry: herausgegeben für über 102 000 Leser.
- Die Nachrichten-Website von ArchiExpo: herausgegeben für 110 000 Leser.
- Die Nachrichten-Website von MedicalExpo: herausgegeben für über 60 000 Leser

### **Über VirtualExpo Group**

*Die VirtualExpo Group besteht aus sechs Marketplaces für verschiedene Businessbereiche: ArchiExpo für Architektur und Design, AeroExpo für die Luftfahrt, AgriExpo für die Landwirtschaft, DirectIndustry für die Industrie, MedicalExpo für die medizinische Ausrüstung und NauticExpo für Boote und Freizeitschiffahrt. VirtualExpo Group sieht seine Aufgabe darin, allen B2B-Projekträgern dabei zu helfen, die richtige Kaufentscheidung zu treffen. So listen die sechs Marketplaces insgesamt mehr als 1,2 Millionen Produkte auf und erhalten 8,2 Millionen Besucher pro Monat.*

## 20 JAHRE VIRTUALEXPO GROUP: VON DER VIRTUELLEN FACHMESSE ZUM B2B-MARKETPLACE

Marseille, den 06. Februar 2020

Die VirtualExpo Group - Idee entstand aus einer einfachen Feststellung: es fehlte Unternehmen und Käufern an effizienten Hilfsmitteln für die Suche nach Informationen, Ausrüstungen und Bauteilen aus der Industrie. Im Jahr 2000 startet Corentin Thiercelin DirectIndustry, ein spezifisches Sourcing-Tool für die Industrie.

Auf diesem Erfolg aufbauend wird das Konzept nach und nach auf fünf weitere Tätigkeitsbereiche erweitert: Nautik und Freizeitschiffahrt mit NauticExpo, Architektur und Design mit ArchiExpo, medizinische Ausstattungen mit MedicalExpo, Luftfahrt mit AeroExpo und Landwirtschaft mit AgriExpo.

### Die Erfolgsrezepte von VirtualExpo Group

Seit 20 Jahren unterstützt die VirtualExpo Group erfolgreich die B2B-Online-Entwicklungsstrategie ihrer 38.000 Aussteller. Zu den großen Marken, die uns vertrauen, gehören Bonfiglioli, Stäubli, Webasto, John Deere, VELUX France, Planika, Arjo und A-Dec.

Auch heute noch bleibt die VirtualExpo Group ihren 5 Gründungsprinzipien treu :

- Eine breitgefächerte Palette internationaler Aussteller an einem einzigen Platz.
- Eine ständige hohe Anforderung an die Relevanz der Schlüsselwörter, die VirtualExpo Group eine optimale Referenzierung und garantierte Sichtbarkeit für ihre Aussteller ermöglicht.
- Die Vollständigkeit der Inhalte dank einer kontinuierlichen Aktualisierung der Internetseiten.
- Eine effiziente Suchmaschine als Ergebnis einer perfekten Kenntnis der Produkte und eines starken Algorithmus.
- Die Vorrangigkeit von Innovation und neuen Produkten.

### Innovation, die treibende Kraft von VirtualExpo Group

In 2014 erscheinen die i-NOVO-Awards. 4 Jahre lang wählen sie die innovierenden Produkte aus Technologie, Ökologie und Design aus. Seitdem vergibt die Gruppe auch weiterhin einen "i-NOVO sélection" - Sticker.

Die VirtualExpo Group aus Marseille ist auch Herausgeber dreier Nachrichtenseiten: DirectIndustry, ArchiExpo und MedicalExpo. Die hier veröffentlichten Artikel informieren Sie über inspirierende Projekte, neue Produkte und high-tech-Fortschritte der Technologie.

### Auf dem Weg zum B2B-Marketplace

Anlässlich ihres 20. Geburtstages schreibt die VirtualExpo Group eine neue Seite ihrer Geschichte! Der Marktführer der online-Fachmessen verwandelt seine historische Form in B2B-Online-Marketplaces!

Ab Juli 2020 können alle Käufer nicht nur online sourcen sondern auch online kaufen!

### Über VirtualExpo Group

*Die VirtualExpo Group besteht aus sechs Marketplaces für verschiedene Businessbereiche: ArchiExpo für Architektur und Design, AeroExpo für die Luftfahrt, AgriExpo für die Landwirtschaft, DirectIndustry für die Industrie, MedicalExpo für die medizinische Ausrüstung und NauticExpo für Boote und Freizeitschiffahrt. VirtualExpo Group sieht seine Aufgabe darin, allen B2B-Projektträgern dabei zu helfen, die richtige Kaufentscheidung zu treffen. So listen die sechs Marketplaces insgesamt mehr als 1,2 Millionen Produkte auf und erhalten 8,2 Millionen Besucher pro Monat.*

# RÜCKBLICK

Ende der 90er Jahre stellt Corentin Thiercelin, Ingenieur, fest, dass es nur wenige leistungsstarke Tools gibt, die Unternehmen und Käufern bei der Suche nach Informationen, Ausrüstungen und Einzelteile in der Industrie helfen.

Das Internet, noch in seiner Anfangsphase, scheint das ideale Mittel für Organisation und Ausstellung der kolossalen Menge verfügbarer Produkte auf dem internationalen Markt zu sein. DirectIndustry wird im Jahr 2000 gestartet. Auf der Basis dieses Erfolgs ist das Ausgangsprojekt gewachsen und hat sich auf anderen Tätigkeitsbereichen weiter entwickelt.

2020 ist der Beginn einer neuen Ära für VirtualExpo Group. Weiterhin Vorreiter, startet das Unternehmen nun seine sechs B2B-Fach-Marketplaces, um den Ansprüchen seines Publikums noch besser gerecht zu werden.

**Virtual** GROUP  
EXPO  
COMPARE  
CONNECT  
BUY

Great  
Place  
To  
Work.

Great  
Place  
To  
Work.

Great  
Place  
To  
Work.

**Agri** EXPO  
**Aero** EXPO

Great  
Place  
To  
Work.

**Medical**  
EXPO

**Archi**  
EXPO

**Nautic**  
EXPO

**Direct**  
INDUSTRY

**2020**

20 Jahre DirectIndustry  
Launching der 6 Marketplaces

**2019**

27. Platz bei der Klassifizierung Great Place To Work

**2018**

7. Platz bei der Klassifizierung Great Place to Work  
Eröffnung der Filiale in China

**2017**

25. Platz bei der Klassifizierung Great Place to Work

**2016**

Start der Website AgriExpo und AeroExpo  
[www.agriexpo.online](http://www.agriexpo.online)  
[www.aeroexpo.online](http://www.aeroexpo.online)

**2015**

Start der Vertriebstätigkeit

**2014**

21. Platz bei der Klassifizierung Great Place to Work

**2012**

Start der Website MedicalExpo  
[www.medicaexpo.com](http://www.medicaexpo.com)

**2007**

Start der Website ArchiExpo  
[www.archiexpo.com](http://www.archiexpo.com)

**2003**

Start der Website NauticExpo  
[www.nauticexpo.com](http://www.nauticexpo.com)

**2000**

Start der Website DirectIndustry  
[www.directindustry.com](http://www.directindustry.com)

# SIE HABEN UNS VERTRAUT

## DIRECTINDUSTRY

---



## ARCHIEXPO

---



## NAUTICEXPO

---



## MEDICAEXPO

---



## AGRIEXPO

---



## AEROEXPO

---



## PRESSEKONTAKT

### **Chloé Bonnaud**

VirtualExpo Kontakt für Kommunikation  
und Öffentlichkeitsarbeit

+33 4 86 13 48 68

[chloe.bonnaud@virtual-expo.com](mailto:chloe.bonnaud@virtual-expo.com)