

Erfolgreiche Messebilanz

Statements zur Schweißen & Schneiden 2013

Eine positive Bilanz können Veranstalter und Aussteller der 18. Auflage der Schweißen & Schneiden ziehen. 55.000 Besucher aus 130 Ländern interessierten sich nach Angaben der Messe Essen für die Themen Fügen, Trennen und Beschichten. Rund die Hälfte davon haben die Veranstaltung mindestens zwei Tage besucht. Knapp 30 % der Fachbesucher tätigten schon vor Ort Einkäufe, das Umsatzvolumen lag bei über zwei Milliarden Euro. Mit dieser Investitionsbereitschaft zeigten sich die ausstellenden Betriebe sehr zufrieden. Im Einklang damit steht auch die positive Bewertung der aktuellen Konjunktur durch Besucher und Aussteller. Rund 60 % von ihnen bezeichneten die aktuelle wirtschaftliche Lage ihres Unternehmens als günstig bis sehr günstig. Magnus Hilger hat sich auf der Messe unter den Ausstellern umgehört.

Dr. Robert Buchmann, Geschäftsführer, Carl Cloos Schweißtechnik, Haiger

Die Schweißen & Schneiden war ein voller Erfolg für uns. Als wichtigste Plattform der Schweißtechnik zeigt sie immer wieder bedeutende Branchentrends auf. Hier treffen wir unsere Kunden und knüpfen neue Kontakte. Im Vergleich zum Krisenjahr 2009 hat sich der Zuspruch deutlich verbessert. Das Interesse der Besucher an unseren Produkten war immens hoch. Mit zukunftsweisenden Lösungen für das manuelle und automatisierte Schweißen

sowie kundenorientierten Servicedienstleistungen möchten wir unsere Technologieführerschaft auch in Zukunft weiter ausbauen. Unser Messestand hat die Leistungsbreite des Unternehmens sehr gut präsentiert. Top-Highlights wie unsere verkettete Fertigungsanlage sowie die zahlreichen Live-Demonstrationen zogen viele qualifizierte Besucher an. Die guten Gespräche und das durchweg positive Feedback der Besucher deuten auf ein gewinnbringendes Nach-

messegeschäft hin. Trotz unseres stark frequentierten Messestandes hätten die Gänge auf der Messe insgesamt voller sein können. Zwar konnten wir bei den internationalen Besuchern einen leichten Zuwachs erkennen, doch besteht im Hinblick auf die Internationalisierung der Messe noch Verbesserungspotenzial. Dennoch sind wir mit dem Messeverlauf sehr zufrieden. 2017 werden wir auf jeden Fall wieder mit dabei sein. Nun steht Anfang November erst



einmal die Messe Schweisstec in Stuttgart an. Auch im nächsten Jahr warten mit der Automatica in München und der Euroblech in Hannover spannende Messen auf uns.

Werner Essich, Marketing Manager, Rehm Schweißtechnik, Ugingen

Die Schweißen & Schneiden 2013 ist für Rehm sehr erfolgreich verlaufen. Sowohl die Zahl als auch die Qualität der Besucher und Kontakte waren so, wie wir es uns vorgestellt hatten. Man hat deutlich gemerkt, dass es sich um eine internationale Messe handelt, und wir hatten Besucher aus der ganzen Welt an unserem Stand – unter anderem aus Schweden, Russland, China oder Japan. Viele der Besucher

hatten ganz spezielle, gezielte Fragen, um spezifische Herausforderungen in ihrem Unternehmen zu lösen.

Die Vorführungen an unseren Schweißständen waren immer sehr gut besucht, sodass wir uns spontan entschlossen haben, zu jeder vollen Stunde noch eine zusätzliche moderierte Vorstellung zu geben. Das heißt, wir mussten unser Messekonzept hier vor Ort noch erweitern, um den Andrang zu

bewältigen. Damit hatten wir im Vorfeld nicht gerechnet.

Die Schweißen & Schneiden in Essen ist für uns die wichtigste Fachmesse. Deshalb werden wir zur nächsten Messe in vier Jahren auf alle Fälle wieder mit einem eigenen Stand vertreten sein.

Die nächste Messe, auf der wir ausstellen, ist die Schweisstec in Stuttgart Anfang November. Die Vorbereitungen dazu laufen bereits auf Hochtouren.



Hilger

Wolfgang Lattner, Leiter der Sparte Schweißtechnik, Fronius, Pettenbach



Im Vergleich zur letzten Messe bemerkte man den Aufwärtstrend der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und die damit einhergehende erhöhte Investitionsbereitschaft, mit Ausnahme

bestimmter europäischer Regionen. Die Besucher kamen dieses Jahr in kleineren, kompetenten Gruppen mit klarem Investitionsverhalten. Wir hatten Mitarbeiter aus 30 Ländern auf unserem Stand, damit konnten wir dem Interessenten eine Kommunikation in seiner Sprache und Kultur gewährleisten, was sich immens positiv auf die Kontakt rate auswirkte.

Unser Messekonzept ist dabei auf jeden Fall aufgegangen. Ich denke, mit unseren Produktinnovationen, dem Buch „Operation: ARC“ und unserem Standauftritt konnten wir bestehenden und potenziellen Kunden signalisieren, dass wir bereit für die Zukunft sind. Es ist uns gelungen,

unsere Position als Technologieführer einmal mehr auszubauen. Erstmals wurden auf 90% der Standfläche komplett neue Produkte ausgestellt. Übertroffen wurden die Erwartungen sicher hinsichtlich der Anzahl der geführten Fachgespräche, der Fachbesucher und deren konkreten Anfragen. Auf der nächsten Schweißen & Schneiden werden wir selbstverständlich wieder vertreten sein, dies ist die wichtigste Messe der Branche. Für Fronius als Technologieführer ist das ein Pflichttermin, aber auch immer wieder eine Chance. Die ersten Vorbereitungen für 2017 beginnen bereits in einigen Wochen. Als nächstes steht für uns die Schweisstec in Stuttgart an.

Thomas Peters, Business Development Laser Cladding, Sulzer Metco, Winterthur



Die diesjährige Schweißen & Schneiden erschien uns sehr gut besucht und war für Sulzer Metco ein voller Erfolg. Die Gespräche an unserem Stand waren von durchwegs hoher Qualität, die Anzahl der Kontakte mit der letzten Messe 2009 vergleich-

bar. Als führender Anbieter von verschiedensten Beschichtungslösungen weltweit haben wir neben unseren bewährten Schweißzusätzen für Verschleiß- und Korrosionsschutzschichten erstmals unser MetcoClad™-System für das Laserauftragsschweißen vorgestellt und entsprechend großen Anklang gefunden.

Präsentiert haben wir uns wieder im Verbund mit der GTS, der Gemeinschaft für Thermisches Spritzen, denn Werkstoffe und Anlagen für das thermische Spritzen bilden weiterhin unser Hauptgeschäft. Entsprechend stand auch unser neuer, hocheffizienter Plasmaspritzbrenner SinplexPro im Mittelpunkt des

Kundeninteresses. Das Messekonzept ist so für uns sehr gut aufgegangen.

Die vielfältigen Gespräche am Messestand sind für uns ein klares Indiz, dass unser breitgefächertes Angebot den Bedürfnissen unserer Kunden entspricht. Dazu gehört auch ein erstklassiger Kundendienst, der den Kunden unsere breite Erfahrung in der Beschichtungstechnik zugänglich macht und sie über die gesamte Produktlebensdauer unterstützt. Unser Produktportfolio in der Schweißtechnik werden wir als nächstes auf der FabTech 2013 in Chicago präsentieren. Wir freuen uns aber schon jetzt auf die nächste Schweißen & Schneiden in Essen.

Energieeffizienz in Stahl



Janisol HI – maximale Transparenz bei höchster Wärmedämmung.

Das neue Janisol HI Fenster- und Tür-System besticht durch seine hervorragenden U_f -Werte, auch bei besonders schmalen Ansichtsbreiten. Durch die Profiltiefe von 80 mm in Verbindung mit dem hochfesten Verbund lassen sich raumhohe Fensterelemente sowie Türen einfach realisieren.

www.schueco.de



Grüne Technologie für den Blauen Planeten
Saubere Energie aus Solar und Fenstern

SCHÜCO
Stahlsysteme
JANSEN

Heinz Soyer, Geschäftsführer, Heinz Soyer Bolzenschweißtechnik, Wörthsee-Etterschlag

Unser diesjähriger Messeauftritt auf der Schweißen & Schneiden stand unter dem Motto „Bolzenschweißen heute: eine saubere Sache“. Seit 40 Jahren nehmen wir nun ohne Unterbrechung an der Messe teil und haben dafür im Rahmen einer feierlichen Veranstaltung von der Messeleitung eine Ehrenurkunde erhalten.

Mit einer Fläche von 154 m² war der Messestand der größte der bisherigen Firmengeschichte. Ausgestellt haben wir, neben den bewährten Bolzenschweißgeräten für den manuellen Betrieb, auch großformatige CNC-Bolzenschweißzentren wie die KTS-1050 CNC, die auf der Messe verkauft und im Anschluss direkt an den Kunden geliefert wurde, sowie das größere Modell KTS-1550W CNC

für den vollautomatischen Bolzenschweißbetrieb.

Der Schwerpunkt des Messeauftritts lag auf dem innovativen Schweißverfahren im radialsymmetrischen Magnetfeld (SRM) und der dazugehörigen Gerätetechnik. Live-Demos auf der Messe verdeutlichten die zahlreichen Vorteile des Verfahrens. Dazu zählen der Verzicht auf Keramikringe, kein störender Flansch, keine Schweißwulst, keine Schweißspritzer, uneingeschränkte Nutzung in allen Schweißpositionen (Zwangslagen) und perfekte Schweißergebnisse ohne Nacharbeit. Durch die zahlreichen auf der Messe geführten Kundengespräche ergaben sich für uns neue Einsatzmöglichkeiten für diese Technik der Zukunft. Die Vorteile des SRM-Verfahrens haben wir auch in ei-

nem kurzweiligen Werbeclip deutlich gemacht. Dieser Film wird noch die nächsten Wochen auf der firmeneigenen Website und auf YouTube zu sehen sein. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Schweißen & Schneiden ihrem Ruf als Weltleitmesse der Schweißtechnik erneut gerecht wurde und unsere Erwartungen im Hinblick auf neue Kundenkon-



takte und positive Resonanzen mehr als übertroffen hat.

Robert Stöckl, Vorstand Vertrieb, EWM, Mündersbach

Die Schweißen & Schneiden 2013 ist für EWM die bisher erfolgreichste Messe und hat somit die bereits hervorragende Veranstaltung vor vier Jahren weit übertroffen. Im Vergleich verzeichnen wir in diesem Jahr rund 30 % mehr qualifizierte Kontakte. Schon jetzt lassen sich daraus exzellente Perspektiven für uns als größten deutschen Hersteller und weltweit einer der bedeutendsten Anbieter von Lichtbogenschweißtechnik ableiten. Auch der hohe internationale Anteil von weit über 50% unserer Besucher in Essen sowie deren Zuspruch lassen Impulse für unser Geschäft erwarten.

Großen Anklang hat unser neues Konzept „Multimatrix“ gefunden, das zugleich der Mittelpunkt des Messeauftritts war. Mit dieser technologischen Weiterführung des EWM-Leitmotivs „BlueEvolution“ konnten wir die Besucher wirkungsvoll überzeugen. Denn das Versprechen, mit dieser innovativen Technologie noch effizienter und nachhaltiger zu schweißen, konnten wir direkt am Messestand faktisch untermauern. Schweißmuster mit Erklärung des Kundennutzens haben die Gäste als Beleg der Aussagen von EWM verstanden, genauso wie die moderierten Vorführungen, Dar-



stellungen und Präsentationen unserer Innovationen. Die Kunden haben diese Bemühungen honoriert, und man konnte die positive Resonanz anhand des Besucherandrangs zu jeder Zeit erkennen. Sowohl die neuen Produkte als auch das Standkonzept sind sehr gut angekommen und unsere optimistischen Erwartungen wurden noch übertroffen.

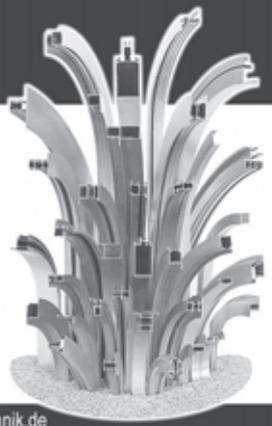
Auch die nächste Schweißen & Schneiden wird ein Highlight für EWM sein. Bis dahin werden wir aber auf vielen weiteren Messen vertreten sein. Als nächstes steht die Weldex in Moskau auf dem Programm. Dort werden wir gemeinsam mit einem Partner vor Ort die neuesten Produkte und Lösungen ansprechend präsentieren, um die Präsenz auf diesem Wachstumsmarkt weiter zu steigern.



GESCO
Schottenhamml-Biegetechnik

- » Biegearbeiten
- » Rundfenster
- » Bullaugen und Verglasungsrahmen für Türen
- » Fensterbänke für Rundfenster

GESCO metall GmbH
Bellstraße 3a • 92421 Schwandorf
Tel.: 09431-74 63-0 • Fax: 09431-74 63-20
www.gesco-biegetechnik.de • info@gesco-biegetechnik.de



SEPPELER VERZINKUNG

»Bei uns klappt's:
99,6 % der Aufträge
perfekt abgewickelt!«

Rainer Austerjost, Qualitätsbeauftragter

05244 983-275

Seppeler – bei uns klappt's.



SEPPELER GRUPPE

www.seppeler.de