

## **Aussteller- und Besucherstimmen zur METAV Düsseldorf 2018**

### **Ausstellerstimmen**

#### **Andreas Lindner, Geschäftsführer, Bimatec Soraluze Zerspanungstechnologie GmbH, Limburg, Deutschland:**

„Einerseits kommen wir schon aus Tradition zur METAV, das ist überhaupt keine Frage. Die METAV gehört fest zur Werkzeugmaschinenbranche, ich selbst bin schon seit über 30 Jahren hier. Andererseits ist wichtig, dass die Besucher eine hohe Qualität mitbringen. Und da erleben wir auf der METAV den gleichen Effekt, den wir bereits auf der EMO gesehen hatten: Es kommen insgesamt weniger Besucher als bei der Vorveranstaltung. Sie sind dafür aber qualitativ viel hochwertiger. Dasselbe stellen wir hier fest. Um Ihnen ein Beispiel zu geben: Erst heute haben wir auf der METAV einen Riesenabschluss über 1 Mio. Euro gemacht, mit einem Kunden, den wir am Morgen nicht auf dem Plan hatten und für den es auch kein Angebot gab. Genau das ist der Punkt und macht die Qualität der METAV aus: Ein Kunde kommt auf die Messe und gibt 1 Mio. Euro aus. Wir sind zufrieden!“

#### **Nina Bruckner, Prokuristin, Karl Bruckner GmbH Präzisionswerkzeugfabrik, Weinstadt**

„Die METAV bietet uns ein sehr gutes Kosten-Nutzenverhältnis. Unser Ziel ist hier vor allem die Kundenpflege. Wir können daher auch unsere Topkunden aus Süddeutschland begrüßen und erwarten ein gutes Nachmessegeschäft.“

#### **Markus Piber, Managing Director, Deckel Maho Pfronten GmbH, Pfronten**

„Die Qualität der Kunden ist sehr hoch, weil es sich sehr oft um die Eigentümer handelt, die selbst noch an der Maschine stehen. Somit ist natürlich auch das Know-how sehr hoch. Es sind sehr interessante Gespräche, zumal die Kunden meistens an einer partnerschaftlichen Beziehung interessiert sind – was für uns ein ganz wichtiges Instrument für die Zukunft ist.“

#### **Björn Svatek, Sales and Marketing Director Modular Solutions, Emag Maschinenfabrik GmbH, Salach**

„Die METAV ist für uns eine klassische Käufermesse und eine der besten Messen, was den Verkauf von Maschinen betrifft. Ich war trotzdem überrascht über den großen Besucherandrang in diesem Jahr. Auch die Qualität der Gespräche ist auf der METAV definitiv höher als im Ausland.“

#### **Lukas M. Mürdter, Vertriebsaußendienst, EVO Informationssysteme GmbH, Durlangen:**

„Wir hatten eine ganz tolle Messe hier und sind sehr zufrieden. Gerade auch über die Möglichkeit, Vorträge in der Moulding Area zu halten. Das war eine wirklich interessante Sache, und wir haben uns über viele gute Rückmeldungen gefreut. Wir kommen 2020 gerne wieder!“

**Axel Fehling, Gebietsverkaufsleiter Deutschland West, Hasco Hasenclever GmbH + Co.KG, Lüdenscheid**

„Wir waren 2016 zum ersten Mal auf der METAV, weil uns das neue Konzept der Areas überzeugt hat. Wir finden in der Moulding Area die gesamte Prozesskette für Hasco wieder, von der Maschine über den Normalienbedarf bis hin zur Software. Für uns ist außerdem wichtig, dass unsere Kunden uns live erleben und wir ihnen hier quasi unser Wohnzimmer zeigen können. Von daher ist die METAV für uns eine strategisch wichtige Messe.“

**Matthias Funk, Geschäftsführer, Hedelius Vertriebsgesellschaft mbH, Meppen, Deutschland:**

„Wir haben schon Maschinen auf der METAV verkauft, was uns natürlich sehr freut. Die Zeiten sind ja auch gut, davon sollten wir profitieren. Wir sind seit 25 Jahren auf der METAV und sind gerne hier. Immer weniger Zeit in der Produktion zu haben heißt, dass wir zu den Menschen kommen müssen und nicht sie zu uns. Unter den Besuchern sind Maschinenbediener, aber auch Geschäftsführer, Konstrukteure, Berufsschulklassen. Die Messe ist deswegen auch als regionale Messe für uns sehr wichtig.“

**Christian Thiele, Leiter Unternehmenskommunikation und Marketing, Paul Horn GmbH, Tübingen:**

„Stark frequentiert, sehr gute Qualität. Die Metav 2018 überzeugte uns durch zahlreiche Besucher auf dem Horn-Stand. Dabei hat sich die Qualität der Kontakte, Gespräche und Anfragen im Vergleich zur ebenfalls guten Vorveranstaltung 2016 nochmals gesteigert.“

**Reiner Hammerl, Managing Director of Sales and Marketing, Index-Werke GmbH & Co. KG, Esslingen:**

„Eine Messe ist für uns typischerweise keine Verkaufsmesse, daran messen wir auch nicht ihren Erfolg. Aber es ist tatsächlich so, dass wir auch hier unsere Maschinen verkaufen konnten, was uns natürlich freut. Die Qualität der Kunden ist erfreulich hoch, und sie kommen in der Zwischenzeit sehr bewusst auf Messen. Es gibt weniger Laufpublikum, so wie man es von früher kennt. In der Regel ist man ganz schnell in Fachgesprächen und das erhöht natürlich die Effizienz einer solchen Messe deutlich.“

**Dr. Marcus Stuhler, Vice President Sales Germany, Mahr GmbH, Göttingen:**

„Wir spüren immer mehr die Verschmelzung von Fertigung und Messtechnik. Deshalb bieten wir auch Inline-Messungen an, bei denen mithilfe von Robotern die Automatisierung in die Fertigung eingebracht wird. Es kommen viele Betriebsleiter zur METAV, die genau nach einer solchen Lösung fragen. Daher ist diese Messe immer einer der ersten Gradmesser des Jahres. Hier bereitet man sich auf die Trends des Jahres vor. Wir treffen auf der METAV weniger QS-Leiter als vielmehr Betriebsleiter, und die kommen auch außerhalb des klassischen Automotive-Bereichs.“

**Jens Wunderlich, Geschäftsbereichsleiter Vertrieb, Profiroll Technologies GmbH, Bad Döben**

„Nordrhein-Westfalen ist ein zu wichtiger Markt für uns. Deshalb können wir auf die METAV nicht verzichten. Unsere Kunden sind zu 80 Prozent kleinere metallverarbeitende Unternehmen. Außerdem begrüßen wir auf der METAV auch immer Kunden aus Russland. Sie kommen von privat geführten Unternehmen, die ganz gezielt deutsche Technik beschaffen wollen.“

**Lars Markus, Leiter Anwendungstechnik und Service, Additive Manufacturing, Renishaw GmbH, Pliezhausen**

„Das Hauptaugenmerk liegt für uns natürlich auf der Firmenpräsenz. Ein wichtiger Aspekt ist auch, dass viele Schüler und Ausbildungsgruppen die METAV besuchen. Wir spüren den Fachkräftemangel schon deutlich, und hier können wir die jungen Menschen live für die neuen Technologien begeistern. Es ist sonst schwierig, an den Nachwuchs heranzukommen, zumal es keinen klassischen Ausbildungsberuf für Additive Manufacturing gibt. Das ist zwar Thema an den Universitäten, aber man braucht ja nicht nur Hochschulabsolventen. Wir haben ein Fahrrad zur Demonstration gewählt, damit die Bedeutung des industriellen 3D-Druck für den Alltag der Menschen deutlich wird.“

**Bekir Kilic, Leiter SolidCAM, SolidCAM GmbH, Schramberg**

„Die METAV ist eine sehr gute Messe mit einem tollen Konzept. Wir haben hier nicht umsonst einen großen Stand, drei Partner mit ins Boot geholt und dazu drei eigene Demoplätze. Wenn wir an unserer Maschine stehen und moderieren, ist der Stand so richtig voll. Rund 70 bis 80 Prozent der Besucher stammen aus der Region, was uns freut. Denn erst vor kurzem haben wir ein Büro in Siegen eröffnet. Für die Mitarbeiter dort ist die METAV eine tolle Unterstützung. Sie können neue Kontakte knüpfen, Kunden einladen und Präsenz zeigen. Wir sind also insgesamt sehr zufrieden und können sagen, dass unsere Erwartungen voll erfüllt wurden.“

**Besucher**

**Paul Pfeiffer, Inhaber, CNC Automatendreherei Eggemann, Ennepetal**

„Ich bin zur METAV gekommen, um mir Maschinen anzuschauen und eventuell Verträge abzuschließen, also Maschinen zu kaufen. Wir sind nicht zum ersten Mal hier, wir kommen, weil die Messe in der Nähe ist und man immer wieder etwas Neues sieht: neue Maschinen oder auch neue Werkzeuge. Ich bin sehr gerne auf der METAV, sie ist sehr interessant und ich komme gerne immer wieder.“

**Alexandra Lazarevic, Director Intelligent Air Solutions, Mann + Hummel, Ludwigsburg**

„Sehr spannend, sehr interessant, wir haben viele Insights bekommen, viele Informationen. Wir sind auf der METAV, um nach Filtergussystemen und natürlich auch nach digitalen Lösungen zu schauen. Wir informieren uns aber auch über Bedarfe und Wünsche der Kunden, um diese bestmöglich zu erfüllen. Wir werden wiederkommen, auf jeden Fall!“

**Frank Neuschulz, Geschäftsführender Gesellschafter, Mayer Feintechnik GmbH, Göttingen**

„Den bekannten Tunnelblick habe ich heute nur fotografiert und nicht bekommen. Auch wenn die Summen schwindelerregend waren. Ich habe auf der Messe etwas mehr Geld ausgegeben als ich ursprünglich wollte. Ich habe 0,6 Mio Euro in die deutsche Wirtschaft investiert und somit meinen ganz persönlichen Beitrag geleistet. Nun geht es wieder nach Hause“

**Jasmin Pyka, Auszubildende, Phoenix Contact, Blomberg**

„Spannend sind natürlich die riesigen CNC-Maschinen, die wir von uns auch kennen. Bei uns sind sie aber viel kleiner und nicht ganz so beweglich. Außerdem kann man auf der METAV auch einmal etwas Anderes sehen.“

**Dennis Lautenschläger, Riegler GmbH, Mühlthal Nieder Ramstadt**

„Wir sind aus dem Werkzeugbau, Fachrichtung Medizintechnik und schauen, was es Neues am Markt gibt, welche Innovationen wir zum Beispiel an Frästechnik und Montagewerkzeug finden.“

**Roland Ramirez, Director Operations COO, Tridac, Niederlande**

„Wir kaufen neues Equipment für unsere Firma und haben heute den Vertrag unterzeichnet. Das war der Hauptgrund, warum wir auf der METAV sind. Sehr positiv ist, dass alle viel Zeit haben und bis ins Detail mit einem diskutieren möchten. Es ist auf jeden Fall eine Alternative zu Hannover.“

**Stimmen zu Rahmenveranstaltungen und Sonderständen**

**Inside 3D Printing-Programmdirektor Franz-Josef Villmer, Professor für Produktentwicklung, Innovationsmanagement und Rapid Technologies an der Hochschule Ostwestfalen-Lippe**

"Die große internationale Fachkonferenz Inside 3D Printing auf der METAV 2018 kam inhaltlich und fachlich bei den rd. 200 Teilnehmern hervorragend an. Sie schätzten das interessante Programm, die Vorträge der internationalen Referenten und die Möglichkeit zur Diskussion und zum Austausch. Praktische Anschauung bot dann die Möglichkeit zum Besuch der METAV im Anschluss an die Konferenz, bei dem die Theorie aus den Vorträgen vertieft werden konnte."

**Peter Bole, Leiter der Nachwuchsstiftung Maschinenbau, Bielefeld**

„Die Nachhaltigkeit der Nachwuchsentwicklung ist vor dem Hintergrund der Digitalisierung und den Veränderungen, die Industrie 4.0 mit sich bringt, der Schlüssel für den zukünftigen Unternehmenserfolg. Diese waren u. a. auch zentrale Themen in den Gesprächen mit Ausbildern und Lehrern im Rahmen der Sonderschau Jugend.“

**Andreas Zabel, Privatdozent, Institut für Spanende Fertigung, TU Dortmund:**

„Wir haben mit dem Schleifseminar erneut einen Rahmen für den regen Austausch zwischen Fachleuten aus Industrie und Forschung geschaffen. Vorträge aus den drei Themenfeldern Prozesse, Werkzeuge sowie Maschine & Umfeld deckten ein breites

Spektrum der Schleiftechnologie und der Feinbearbeitung ab. So wurden Forschungsergebnisse zu Schleifprozessen und zur Werkzeugentwicklung vorgestellt, aber auch Lösungen zur Handhabung und Automatisierung von Schleifwerkzeugen und Werkstücken. Während der lebhaften Diskussion im gut gefüllten Saal konnten sich die Teilnehmerinnen und Teilnehmer austauschen und zahlreiche neue Kontakte knüpfen.

Düsseldorf, im Februar 2018