

Ausstellerstimmen zur METAV 2012 in Düsseldorf vom 28. Februar bis 03. März 2012

Olaf Süßmann, Geschäftsführer CMZ Deutschland GmbH, Stuttgart

„Für uns als Tochtergesellschaft eines spanischen Herstellers war die METAV ein Riesenerfolg. In den ersten zweieinhalb Tagen haben wir den durchschnittlichen Auftragseingang eines Monats erzielt und konnten Abschlüsse machen, die wir nicht erwartet hatten.“

Gisbert Krause, Geschäftsführer Hommel GmbH, Köln

„Die Auftragsbücher bei unseren Kunden sind gut gefüllt. Sie haben viele aktuelle Projekte in der Tasche und investieren. Wir haben auf der METAV Maschinen auf dem Niveau verkauft von vor der Krise. Auch für uns selbst war die METAV als erste große und wichtige Messe in diesem Jahr ein wichtiges Signal. Sie hat die gute Stimmung bei den Kunden gezeigt. Hommel und Wollschläger werden daher auch selbst weiter investieren und 2012 Mitarbeiter einstellen.“

Rudolf M. Hufschmied, Seniorchef Hufschmied Zerspanungssysteme GmbH, Bobingen

„Die Teilnahme am Gemeinschaftsstand CompositesWorld Area hat sich für uns voll und ganz gelohnt. Das Thema Kohlefaserbearbeitung ist für viele Kunden immer noch Neuland, daher gab es großen Beratungsbedarf. Hierdurch ergaben sich zahlreiche neue Kundenkontakte.“

Jörg Lettemann, Verkaufsleitung Ingersoll Werkzeuge GmbH, Haiger

„Die Investitionsbereitschaft bei den Maschinenherstellern ist nach wie vor sehr gut. Sie beschäftigen sich intensiv mit Neuinvestitionen, weil auch viele Neuentwicklungen anstehen. Deshalb waren die Gespräche an unserem Stand sehr intensiv und tiefgehend.“

Rolf Rickmeyer, President MAG Europe, Göppingen

„Wir sind mit dem Verlauf der Messe zufrieden. Wir hatten sehr viel mehr konkrete Anfragen als vor zwei Jahren. Die Kunden kamen mit ausgearbeiteten Projekten und Zeichnungen in der Tasche und wünschten Angebote dazu.“

Thomas Wengi, Head of MilingSales Support, Mikron AgieCharmilles AG

„Die Plattform innerhalb des Forums Metal meets Medical gibt uns die optimale Möglichkeit, dem Kunden Gesamtlösungen anzubieten. Die Aussteller ergänzen sich hier ideal und es haben sich bereits vielversprechende Kontakte ergeben.“

Jens Wunderlich, Leiter Marketing Profiroll Technologies GmbH, Bad Düben

„Es herrscht ein gutes Investitionsklima bei den Kunden. Auf der METAV hat sich gezeigt, dass nach dem Zugferd Automobilindustrie jetzt auch die kleinen und mittelständischen Kunden beispielsweise aus der Zulieferindustrie für die Automobil- und Windkraftbranche, mit ihren Investitionen nachziehen. Sie nutzen die METAV als Entscheidungsplattform und haben bei uns Maschinen gekauft.“

Bernd Heuchemer, Vice President Marketing Siemens AG Industry Sector Drive Technologies Division, Erlangen

„Die METAV war hervorragend organisiert und zeichnete sich durch kompetentes Fachpublikum aus – dies ist weltweit einmalig. Gerade die Heterogenität der Besucher – von Schülern und Studenten über Einrichter zu Anwendern – macht die METAV zum optimalen Showcase für die Industrie. Die Medizintechnik ist zwar noch ein überschaubarer Markt, aber mit dem Sonderstand Metal meets Medical bot sich uns eine Plattform, auf der wir unser Produktportfolio anhand konkreter und innovativer Anwendungsbeispiele auch Kunden aus anderen Branchen schmackhaft machen konnten.“

Wilfried Rämer, Vertrieb SHW Werkzeugmaschinen GmbH, Aalen-Wasseraffingen

„Überrascht hat uns die Internationalität der Messebesucher. Wir haben interessante Gespräche mit Besuchern aus Österreich, den Niederlanden, Russland, der Türkei und weiteren Ländern geführt. Darüber hinaus war die METAV für die Kontaktpflege mit unseren Kunden sehr wichtig.“

Peter Bole, Leiter VDW-Nachwuchsstiftung, Bielefeld

„Die METAV war ein toller Erfolg. Wir sind mehr als zufrieden. Die Sonderschau Jugend bot uns die Möglichkeit, unsere Projekte zahlreichen interessierten Schülern, Lehrern und Ausbildern in einem angemessenen Rahmen vorzustellen. Die große aktive Beteiligung der Besucher ist durchweg positiv zu bewerten.“

Joachim Herberger, Geschäftsführer Yamazaki Mazak Deutschland GmbH, Göppingen

„Der Anteil der Fachbesucher auf der METAV war hoch. Dementsprechend können wir auf mehr Abschlüsse als erwartet zurückblicken.“

Alfred Bürvenich, Vertriebsleiter ZCC Cutting Tools Europe GmbH, Düsseldorf (Zhuzhou, Hunan, China)

„Als relativ junges Unternehmen im deutschen Markt mit einer chinesischen Muttergesellschaft haben wir unser Ziel, Neukontakte zu knüpfen, optimal erreicht. Große Firmen aus der Automobilzulieferindustrie, dem Maschinenbau und der Luftfahrtindustrie waren hier und haben sich informiert. Wir waren sehr zufrieden und werden zur kommenden METAV mit einem größeren Stand wiederkommen.“