

PRESSEINFORMATION

von Sylke Becker
Telefon +49 69 756081-33
Telefax +49 69 756081-11
E-Mail s.becker@vdw.de

VDW
Verein Deutscher
Werkzeugmaschinenfabriken
Corneliusstraße 4
D-60325 Frankfurt am Main
Telefon +49 69 756081-33
Telefax +49 69 756081-11
s.becker@vdw.de
www.vdw.de

Abschlussbericht: Stand 13.00 Uhr

Investitionsgüterindustrie auf „Einkaufstour“

Gute Stimmung bei der METAV Düsseldorf 2006 durch hohe Besucherqualität und hohe Investitionsbereitschaft

Düsseldorf, 24. Juni 2006. – 47 500 Fachbesucher sorgten auf der diesjährigen METAV Düsseldorf, die am Samstag zu Ende ging, für gute Stimmung. Das Fazit der 925 Aussteller aus 21 Ländern war eindeutig: Die Qualität der Besucher hatte zugenommen, und die Aussteller konnten mehr Kaufabschlüsse verbuchen als erwartet. „Die meisten Aussteller waren mit dem Messeverlauf zufrieden. Sie hatten Entscheider an ihren Ständen, die auf Einkaufstour waren“, kommentierte Dr. Detlev Elsinghorst, Vorsitzender des METAV-Komitees, das Ergebnis der Messe. „Natürlich hätten wir uns noch mehr Besucher gewünscht. Hier hat die Fußballweltmeisterschaft offensichtlich jedoch viele Menschen vor die Fernseher und in die Stadien gelockt.“

Ähnlich lautete die Bilanz aus den Reihen der Präzisionswerkzeuge, der zweitgrößten Ausstellerguppe auf der METAV. „Wir sind mit dem Verlauf der METAV zufrieden“, sagte Dr. Dieter Kress, Vorsitzender des Fachverbands Präzisionswerkzeuge im VDMA, am Samstag in Düsseldorf und fügte hinzu: „Die Besucherqualität hat das traditionell sehr hohe METAV-Niveau gehalten. Die Besucheranzahl steigerte sich in den Werkzeughallen nach einem etwas schwächeren ersten Tag.“

93 Prozent der Aussteller kamen in der Ausstellerbefragung zu einem positiven Urteil über die hohe fachliche Qualifikation der Besucher. „Wir hatten sehr viele Kunden mit klaren Vorstellungen und was schön ist, es waren viele Entscheider dabei“, bestätigte Dr. Rolf Klausmann von der Hommel-Gruppe in Köln. Laut Besucherbefragung zählte die Mehrheit der Fachbesucher zum Top- oder Mittelmanagement. Ebenso viele verfügten über Entscheidungskompetenz.

Rund 10 Prozent Ausländer aus insgesamt 33 Ländern besuchten die METAV Düsseldorf. Die meisten Fachbesucher kamen aus Österreich, Belgien, den Niederlanden, Großbritannien, Schweden und der Schweiz. Über ein Fünftel der Besucher reiste auch von außerhalb Europas an, selbst aus entfernteren Ländern wie Japan, Russland und Ägypten.

Zwei Drittel der Besucher waren Experten aus der Industrie, davon 40 Prozent aus dem Maschinenbau und über ein Viertel aus der Automobilindustrie und der Zulieferindustrie. Außerdem wurden auch neue Märkte bedient. „Wir hatten speziell die europäischen Medizin-

Eine Messe des
A Fair by **VDW**

Registergericht/Registration Office: Amtsgericht Frankfurt am Main
Vereinsregister/Society Register: VR4966
Vorsitzender/Chairman: Carl Martin Welcker, Köln
Geschäftsführer/General Manager: Helmut von Monschaw, Frankfurt am Main
Ust.Id.-Nr./t. o. tax id. no. DE 114 10 88 36

technikhersteller eingeladen und konnten sie größtenteils auch hier auf unserem Stand begrüßen“, gab Dirk M. Schibisch, Vertriebsleiter bei Supfina Grieshaber, Remscheid, zu Protokoll.

Wie erwartet sind viele Kunden des Werkzeugmaschinenbaus wieder in Kauflaune. „Die Besucher sind sehr interessiert und haben präzise Fragen im Hinblick auf konkrete Investitionsvorhaben“, sagte Dr. Ettore Battisti von PAMA S.p.A. in Italien. Klaus Wenker, Leiter Key Account Business DMG, Bielefeld, ergänzte: „Was deutlich besser ist als vor zwei Jahren, ist der Auftragseingang. Wir freuen uns, dass hier so eine positive Stimmung herrscht und die Kunden auch bereit sind, ihre geplanten Investitionen abzuschließen.“ Und Michael Czudaj von INDEX in Esslingen freute sich: „Die METAV ist eine Messe, auf der auch Verträge unterschrieben werden. Wir haben hier Abschlüsse getätigt.“ Tatsächlich hatten laut Befragung 38 Prozent der Besucher konkrete Investitionsvorhaben. Jeweils ein knappes Fünftel wollte sie noch auf der METAV Düsseldorf umsetzen oder ganz sicher im Anschluss an die Veranstaltung.

Entsprechend erwarten auch über 70 Prozent der Aussteller ein gutes Nachmessegeschäft. „Wir hatten gute Gespräche, und es wird einiges an Nachmessegeschäft geben“, prognostizierte Anton Müller, Geschäftsführer von SHW Werkzeugmaschinen GmbH, Aalen-Wasseralfingen. Laut Befragung wollen 76 Prozent der deutschen und 86 Prozent der ausländischen Besucher in den nächsten 12 Monaten investieren.

Detailinnovationen optimieren die Produktionstechnik

Technisch dominierten auf der METAV Düsseldorf 2006 nach wie vor die Themen Systemintegration und Automatisierung. Darüber hinaus wurden jedoch auch zahlreiche Detailinnovationen vorgestellt, wie z.B. innovative Lager für Direktantriebe oder montagefertige, federvorgespannte Spindellager-Einheiten für das Gesamtsystem Produktionsmaschine. Der Nutzen solcher Detailverbesserungen liegt für die Anwender in höherer Genauigkeit, Verlängerung der Lebensdauer und effizienten Integrationsmöglichkeiten in bestehende Gesamtsysteme. Neue Anwendungsfelder der Fertigungstechnik mit attraktiven Wachstumsperspektiven wie beispielsweise die Medizintechnik rundeten das Ausstellungsportfolio ab.

***praxis+trends* zum Thema Potenziale der Simulation**

Rund 60 Teilnehmer informierten sich bei der METAV-Veranstaltung ***praxis+trends*** über die Potenziale der Simulation von Werkzeugmaschine, Prozess und Produktion. Vertreter der Wissenschaft sowie Entwickler aus Werkzeugmaschinenunternehmen und Planer aus Anwenderunternehmen diskutierten über Vorteile und Grenzen unterschiedlicher Simulationsmethoden. Es wurden beispielhaft Einsatzmöglichkeiten aus verschiedenen Bereichen gezeigt, wie etwa die Designoptimierung eines Strukturbauteils mittels Simulation, die Erhöhung der Anlagenproduktivität durch die Anwendung virtueller Werkzeuge und der Einsatz von Simulation über den gesamten Lebenszyklus einer Werkzeugmaschine. Ziel war es hier, fortwährend Qualität, Zuverlässigkeit, Produktivität und Stückzahlen zu verbessern. „Die Veranstaltung war sehr gelungen. Sie hat einen guten Querschnitt der beteiligten Bereiche abgebildet. Alle Vorträge haben sich gut ergänzt“, äußerte sich Dr. Thomas Menzel von Siemens Automation and Drives, Motion Control Systems in Erlangen zufrieden.

METAV Düsseldorf 2008

Die METAV Düsseldorf 2008 findet vom 31. März bis 04. April 2008 statt. Parallel dazu werden wire und Tube, die Internationale Fachmesse Draht und Kabel und die Internationale Rohr-Fachmesse, durchgeführt. Die Vorverlegung des METAV-Termins wird notwendig, weil der Messeterminkalender der Messe Düsseldorf im Jahr 2008 dicht gefüllt ist. Die gleichzeitige Durchführung von drei Messen mit einem ähnlichen Kunden- und Besucherkreis ergibt vielfältige Synergien: Die Technologie für die Metallbearbeitung wird noch umfassender

präsentiert. Eine stark erweiterte Internationalität der Besucher vermittelt zusätzliche Marktpulse. Viele Aussteller der Wire und Tube gehören auch zum Kundenkreis der METAV-Aussteller. Die drei Veranstaltungen werden dann fast das gesamte Düsseldorfer Messegelände belegen und ein Forum für rund 3 000 Aussteller und über 100 000 Fachbesucher bieten.

Ausstellerstimmen zur METAV Düsseldorf 2006

Klaus Wenker, Leiter Key Account Business, DMG, Bielefeld: Wir liefern nicht nur an die Automotive- oder Großindustrie, sondern auch an viele Mittelständler oder Inhaber geführte Unternehmen. Da sind viele Herren und Damen auf Shopping Tour. Sie nutzen diese Messe, um ihre Abschlüsse perfekt zu machen. Wir haben die Erwartungen an diese Messe höher geschraubt als die Ergebnisse der letzten METAV vor zwei Jahren. Und sie werden auch erfüllt. Was deutlich besser ist als vor zwei Jahren ist der Auftragseingang. Wir freuen uns, dass hier so eine positive Stimmung herrscht und die Kunden auch bereit sind, ihre geplanten Investitionen abzuschließen. Etwa 90 Prozent der Besucher kommen aus Deutschland. Die anderen verteilen sich auf Schweden, Benelux, Italien, aber auch entferntere Märkte wie Ägypten.

Gerhard Schleicher, Gleason Sales, Ludwigsburg: Wir sind mit dem Messeverlauf sehr zufrieden. Wir hatten weit mehr Besucher als vor vier Jahren, als wir das letzte Mal hier waren. Es war vor allem die Qualität der Besucher, die sehr gut war. Wir haben gute Fachgespräche geführt, und wir gehen davon aus, dass sich die Messe auszahlt.

Wolfgang Seeger, Geschäftsführer, Gebr. Heller Maschinenfabrik GmbH, Nürtingen: Der Messeverlauf und die Anzahl der Besucher sind durchaus vergleichbar mit der guten METAV vor zwei Jahren. 75 bis 80 Prozent kommen aus dem Inland, etwa 15% aus dem Ausland. Ausländische Kunden waren Österreicher, Japaner, Schweizer und Belgier. 75 Prozent sind bekannte Kunden und 25 Prozent sind neue Kunden.

Dr. Rolf Klausmann, Geschäftsführer Hommel CNC-Technik GmbH, Werkzeugmaschinen, Köln: Wir sind mit dem Messeverlauf sehr, sehr zufrieden. Relativ wenig Schaukunden, aber sehr viele Kunden mit klaren Vorstellungen, und, was schön ist, es waren viele Entscheider dabei. Wir haben zum ersten Mal seit vielen Jahren wieder Abschlüsse gemacht, die wirklich erst auf der Messe angebahnt wurden, d.h. wir wussten von dem Bedarf morgens noch nichts und hatten abends die Maschine verkauft. Das ist phänomenal, und das macht eine Messe besonders stark.

Michael Czudaj, Marketingleiter, INDEX Werke GmbH & Co. KG, Esslingen: Die Zahl der Besucher liegt für uns auf dem Niveau der letzten METAV. Die Kunden, die wir eingeladen haben, sind auch gekommen, besonders aus dem Automotivbereich und der Zulieferindustrie, aus dem Maschinenbau, der Medizintechnik, der Fluidtechnik und der Armaturenindustrie. Die ausländischen Besucher kamen aus den Benelux-Ländern und interessanterweise aus der Schweiz. Die METAV ist eine Messe, auf der auch Verträge unterschrieben werden. Wir haben hier Abschlüsse getätigt.

Dr. Dieter Kress, Vorsitzender des Fachverbands Präzisionswerkzeuge im VDMA und Geschäftsführer MAPAL Präzisionswerkzeuge Dr. Kress KG, Aalen: Wir sind mit dem Verlauf der METAV zufrieden. Die Besucherqualität hat das traditionell sehr hohe METAV-Niveau gehalten und die Besucheranzahl steigerte sich in den Werkzeughallen nach einem etwas schwächeren ersten Tag.

Dr. Ettore Battisti, Präsident und Geschäftsführer, PAMA - S.p.A., Roverto, Italien: Wir sind sehr zufrieden mit den Besuchern. Sie sind sehr interessiert und haben präzise Fragen im Hinblick auf konkrete Investitionsvorhaben. 75 Prozent sind bekannte Kunden, 25 Prozent sind Neukunden. Wir sind sehr optimistisch über die Ergebnisse der Messe und rechnen mit einem guten Nachmessegeschäft.

Hans-Joachim Molka, Geschäftsführer, Römheld GmbH, Laubach: Auf unserem Stand war der Besucherzustrom an allen Tagen stark und sehr international. Daher mein Fazit: Es war eine gelungene METAV Düsseldorf.

Anton Müller, Kaufmännischer Geschäftsführer SHW Werkzeugmaschinen GmbH, Aalen-Wasseralfingen: Kurz gesagt: Positive Stimmung. Gestern haben wir ad hoc eine Maschine verkauft an einen Kunden, den wir nicht kannten, was nicht üblich ist. Bei unserer Maschinengröße verlangt es mehrere Vorgespräche und intensivere Befassung mit der Maschine. Auch sonst hatten wir gute Gespräche, und es wird einiges an Nachmessegeschäft geben.

Dr. Thomas Menzel, Produktmanager für Trainings- und Simulationssysteme, Siemens AG, Automation and Drives, Motion Control Systems, Erlangen: Die Veranstaltung **praxis+trends** auf der METAV Düsseldorf zum Thema Potenziale der Simulation war sehr gelungen. Sie hat einen guten Querschnitt der beteiligten Bereiche abgebildet von der Wissenschaft über den Steuerungshersteller und Softwarespezialisten bis hin zum Maschinenbauer und Maschinenanwender. In dieser konzentrierten Form sind die beteiligten Disziplinen bisher noch nicht zusammengekommen. Alle Vorträge haben sich fachlich sehr gut ergänzt.

Dirk M. Schibisch, Supfina Grieshaber GmbH & Co. KG, Remscheid: Wir sind zufrieden mit dem bisherigen Messeverlauf - abgesehen vom ersten Tag, an dem es ein wenig ruhig war aufgrund des Fußballspiels. Ab zweiten und dritten Tag nahmen die Kunden zu, die mit konkreten Projekten auf den Messestand kamen. Wir hatten speziell die europäischen Medizintechnikhersteller eingeladen und konnten sie größtenteils auch hier auf unserem Stand begrüßen. Insofern sind wir mit Resonanz auf unsere Spezialmaschine sehr zufrieden.