



Geballte Leichtbaukompetenz auf der Ligna Hannover 2011: Über 30 Unternehmen und Institutionen zeigten auf dem großen „lightweight.network“-Gemeinschaftsstand ihre Produktionstechnologien, Produkte und Forschungsprojekte. Der Leichtbaustand war auch das Ziel geführter Touren der „Think Light – Internationale Leichtbau-Konferenz“. (Foto: Deutsche Messe Hannover)

Der Marketing-Tipp



Wie Sie neue Kunden gewinnen und leichter zu neuen Aufträgen gelangen, verrät Ihnen Conny Kozub, Fachfrau für PR und Marketing, jeden Monat in BM (www.kozub-beratung.de)

Hausmessen: Kontakte pflegen, Verkauf ankurbeln

Messen zählen zu den ältesten Marketinginstrumenten. Sie entwickelten sich aus den antiken Märkten und Basaren heraus. Ziel einer Hausmesse ist es, den Verkauf und Vertrieb Ihres Angebots/Produktpalette zu fördern und den Kontakt zu Kunden, Interessenten und Partnern zu pflegen.

Die Anlässe für eine Hausmesse sind vielfältig: ein neues Produkt vorstellen (beispielsweise energieeffiziente Fenster), einen realisierten Umbau mit Vorher-Nachher-Bildern präsentieren oder zum Firmenjubiläum einladen. Nutzen Sie eine Hausmesse, um mit Kunden ins Gespräch zu kommen und mit ihnen über Ihre Angebote zu diskutieren. Vielleicht erhalten Sie dabei Anregungen, was man noch besser machen könnte. Gleichzeitig erfahren Sie, welche Einwände und Hemmungen Kunden vom Kauf Ihres Produktes/Angebotes abhalten. Auch hier gilt: Wer fragt führt! Sammeln Sie Anregungen für Ihre weitere Produkt- und Sortimentsentwicklung.

Hier noch einige Tipps, um den Erfolg Ihrer Hausmesse zu erhöhen:

1. Der Anfahrtsweg sollte maximal 50 km betragen.
2. Bereiten Sie ein Rahmenprogramm vor.
3. Sorgen Sie für Bewirtung.
4. Stimmen Sie den Termin mit anderen regionalen Veranstaltungen ab.
5. Erstellen Sie originelle Einladungsschreiben und -karten.
6. Versenden Sie Pressemitteilungen, nehmen Sie eventuell Anzeigenschaltung vor.
7. Präsentieren Sie Neuheiten.
8. Bestimmen Sie Mitarbeiter für die Besucherbetreuung.
9. Stellen Sie den Dialog mit den Besuchern her.
10. Vergessen Sie nicht, meinungsbildende Gruppen (Verbandsmitglieder, Presse, Kooperations- und Vertriebspartner, Lieferanten) anzusprechen.

Viel Erfolg und zahlreiche Besucher sowie interessante Gespräche für Ihre Hausmesse!

Technologiepreis 2011 der ProWood-Stiftung

Fünf Nachwuchsforscher ausgezeichnet

Auf der Ligna 2011 sind fünf Nachwuchsforscher mit dem Technologiepreis 2011 der ProWood-Stiftung, Frankfurt, ausgezeichnet worden. Die Gewinner des, mit insgesamt 25 000 Euro dotierten, Preises sind:

- Dr.-Ing. Marco Schneider, Universität Stuttgart, verbesserte mit seiner Dissertation den Kettenantrieb von Durchlaufanlagen für die Laminatfertigung durch Analyse der kinematischen Effekte, die zu Schwankungen der Kettengeschwindigkeit und somit zu Schwingungen führen.

- Johannes Kaepfel, Hochschule Rosenheim, hat in seiner Diplomarbeit die Profilhobelung von Holzbleistiften optimiert.

- Daniel Thiäner, Hochschule Ost-

westfalen-Lippe, thematisierte in seiner Bachelorarbeit die Untersuchung von Laubholz durch Ultraschallwellen, um die Sicherheit denkmalgeschützter Bauwerke zerstörungsfrei zu prüfen.

- Tobias Schöner, Hochschule Rosenheim, hat in seiner Diplomarbeit über die Simulation von Bränden am Dach dazu beigetragen, dass reale Branduntersuchungen von Baugruppen am Dach künftig durch digitale Berechnungen ersetzt werden können.

- Frank Huber und Markus Stoll, Fachschule für Holztechnik, Stuttgart, haben mit ihrer Technikerarbeit ein Kantenanleimaggregat für CNC-Bearbeitungszentren entwickelt, das ohne eigene Stromversorgung arbeitet.



Bei der Preisübergabe (v. l.): Dr. Dieter Siempelkamp (Präsident der ProWood Stiftung), Daniel Thiäner, Johannes Kaepfel, Tobias Schöner, Frank Huber, Markus Stoll, Dr. Marco Schneider und Dr. Bernhard Dirr (geschäftsführender Vorstand ProWood Stiftung)

Ima, Schelling, Priess & Horstmann auf der Ligna

Abgestimmte Systemkompetenz

Geballte Systemkompetenz bei verketteter Produktionstechnik und -logistik stand im Mittelpunkt des Gemeinschaftsstandes der Firmen Ima Klessmann, Priess & Horstmann und Schelling auf der Ligna. Unter dem Motto „We create progress – one step ahead“ präsentierten sich die drei Partner zum ersten Mal mit einem gemeinsamen Messestand. Auf mehr als 2300 Quadratmetern zeigten die Technologieunternehmen aufeinander abgestimmte, verkettete Systemlösungen für die industrielle Komponentenfertigung in der Möbelbranche. Dem Leitmotto der Messe „Making more out of wood“ entsprechen auch die Exponate, die die Messebesucher hautnah im Live-Betrieb erleben können. Zu den Messe-Highlights zählten Lö-

sungen für die Losgröße-1-Bearbeitung, die Zuschnitt-Optimierung, die Serienfertigung mit Plasma- oder Laser-Technologie sowie für die Ausstattung kompletter Produktionsstätten mit modernster Lagertechnik und vollautomatischen Produktionsprozessen.

Bereits seit knapp zehn Jahren arbeiten Ima, Priess & Horstmann und Schelling eng zusammen. Mit einem Umsatz von insgesamt rund 200 Mio. Euro und 1250 Mitarbeitern an 70 Standorten weltweit gehört die strategische Allianz zu den bedeutendsten Technologiepartnern der globalen Möbelindustrie. Mit diesem ersten gemeinsamen Messeauftritt läuteten die drei Unternehmen nun eigenen Angaben zufolge ein neues Kapitel ihrer erfolgreichen Zusammenarbeit ein.