

HOLZKURIER

Das internationale Wirtschaftsmagazin

06.18

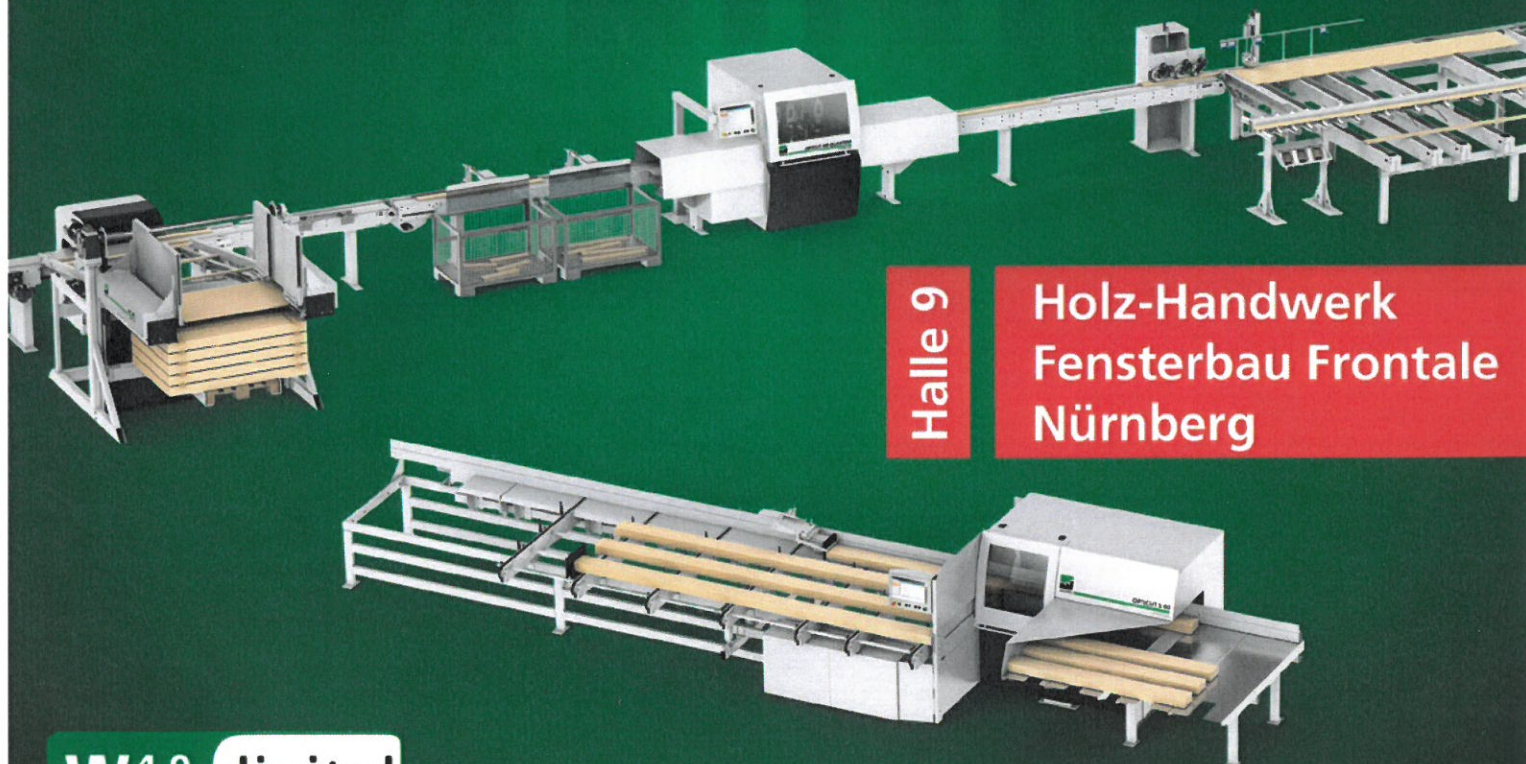
08. Februar 2018

www.holzkurier.com

Thema
Optimierung

MIT ZUSCHNITTLÖSUNGEN VON WEINIG MACHEN SIE EINEN GUTEN SCHNITT

THINK WEINIG



Halle 9

Holz-Handwerk
Fensterbau Frontale
Nürnberg

W^{4.0} digital

DIMTER LINE

WWW.WEINIG.COM

TIMBA+

Wer kam, sah *und* orderte

Die Neuauflage der österreichischen Messe im Spannungsfeld

Im Messezentrum Salzburg ging die erste Timba+ als Nachfolgerin der BWS gemeinsam mit der Fachmesse Casa über die Bühne. Die Reed Messe verzeichnete insgesamt über 9000 Besucher. Der hohen Fachkompetenz stand eine verhältnismäßig geringe Besucherfrequenz gegenüber.

✍ Vera Bauer 📷 Vera Bauer (3), Kündig (1)

Von 24. bis 27. Januar fand in Salzburg die erste Timba+, eine neue Fachmesse für Holz, Handwerk und Handel, statt. Diese in Kombination mit der seit Jahrzehnten stattfindenden Fachmesse Casa zu veranstalten, schien für Reed Exhibitions-Chef Benedikt Binder-Kriegelstein stimmig zu sein.

Während einige Hersteller von vornherein fernblieben oder kurzfristig ihre Teilnahme absagten, ließen es sich andere nicht nehmen, mit ihrer Anwesenheit einen Beitrag für die heimische Holzindustrie zu leisten. Das Feedback zum Messebesuch war bunt. Während bei einigen noch Schneetreiben herrschte, stimmten sich andere bereits auf den Frühling ein – wie die Weinig-Gruppe zum Beispiel.

Attraktiver Treffpunkt?

Weinig zeigte einige Maschinen in Salzburg, wie etwa die OptiCut S50, die Trennband-säge BKS oder die Lumina 1380 (s. Holzkurier Heft 3, S. 13). Die Anlagen in einer Live-Demo zu erleben, zog so manchen Besucher in den Bann. Obwohl seit Jahren am Markt, erwies sich auch der Cube Plus als ein Renner. Viel Überzeugungsarbeit brauchte es laut Regionalverkaufsleiter Otto Knill nicht, um den Fachbesuchern einen Erwerb schmackhaft zu machen. Über die Messe selber ließ Weinig ausrichten: „Wir sind mit unserer aktiven Akquise aus der Timba+ zufrieden und konnten unsere Messeziele erreichen. Unsere Kunden waren jedoch teilweise enttäuscht, weil nur ein paar wenige Maschinenbauer ausgestellt haben.“

Von Frischeis kam ein durchwegs positiver Feedback: „Am Messestandort Salzburg, an dem ein gemeinsamer Auftritt der Timba+ und Casa stattfand, wurde ein absolut attraktiver Treffpunkt für das Holz verarbeitende Handwerk geschaffen“, äußerte sich Salzburg-Niederlassungsleiter Thorsten Klingbeil. Frischeis legte in Salzburg das Augenmerk auf die Vorstellung seiner interaktiven Präsentations- und Bestellmöglichkeiten.

Guter Dinge war man auch bei Kündig. Österreich-Geschäftsführer Stefan Schöttli fachsimpelte mit den Besuchern über die Maschinendetails. Auf großes Interesse stieß die Diagonaltrennband-Schleifmaschine



In Halle 10 am Messegelände Salzburg lud die Timba+ zur Premiere. Gekommen waren weniger, als sich so manche Aussteller gewünscht hätten. Für Weinig und Frischeis (Bilder unten) war die Messe ein Erfolg

Kündig Brilliant-2 1350-REd-L. „Sie ist sehr flexibel im Handwerk einsetzbar und wird meist auch mit dem optionalen Bürstaggregat geordert. Relativ neu ist eine weitere Ausstattungsmöglichkeit, ein integrierbares Querband“, berichtete Schöttli. Rechtzeitig zum Beginn der Messe ging auch die komplett neu überarbeitete Webseite des Schweizer Unternehmens online. Per Mausclick ist die Welt der Schleifmaschinen übersichtlicher gestaltet und nutzerfreundlicher erreichbar.

Alois Burgstaller, Scheuch-Ligno Österreich-Chef, zeigte sich angesichts des Messeauftaktes guter Dinge. „Es wäre erfreulich, wenn sich in Österreich eine starke Handwerksmesse etablierte“, meinte er gegenüber

dem Holzkurier. Das auf Entstaubertechnik spezialisierte Unternehmen präsentierte sich seit der Akquise von IPE, Dornstadt/DE, das erste Mal dem Fachpublikum. Profitieren möchte man in Zukunft vor allem mit der Erfahrung des vor 80 Jahren gegründeten Familienbetriebes. „Mit den IPE-Produkten können wir den Markt für das Handwerk gut bedienen und sind nun sehr breit aufgestellt“, sagte Burgstaller und freute sich. Das Besondere: Die Entstauber lassen sich nach dem Baukastensystem aufbauen. In Deutschland bleibt IPE als eigenes Unternehmen bestehen. In Österreich werden die Produkte in den Scheuch-Ligno-Vertrieb einbezogen. Burgstaller zog folgendes Resümee zur Messe: „Durch Kundenansprache

konnten wir auf der Timba+ viele Termine und Anfragen generieren und somit unsere gesteckten Ziele erreichen. Generell wurde uns jedoch von der enttäuschenden Ausstellervielfalt berichtet. Die Fachbesucher hatten sich mehr erwartet.“

Am Stand des Klammermaschinenherstellers Bea konnten Besucher selbst Hand an die Geräte, wie den Autotec Pusher, anlegen. Die Klammermaschine ist für eine exakte Eintreibtiefe und Schnelligkeit bekannt. Zudem wurden das Spektrum an Heftklammern sowie die Autotec-Geräte mit Wechselkassette, womit Holzfaserdämmstoffplatten automatisiert befestigt werden können, präsentiert. Die Besucherfrequenz hätte laut Verkaufsleiter Manfred Dabrunst aber besser sein können: „Ein halbwegs guter Tag war der Freitag. Sonst war es eher bescheiden.“

Bei Sihga zogen die markanten Blautöne des Standes und hölzerne Drahtesel die Blicke auf sich. Mit 17 Mitarbeitern aus der Technik rückte man in Salzburg an, um den Wissenshunger der Fachbesucher zu stillen. Erfreulich wäre laut Marketing-Managerin Martina Praxmarer, wenn Messen in Österreich generell populärer wären. Viel Promotion für die Timba+ habe es nicht gegeben, doch das Niveau der besuchenden Tischler und Zimmerer sei qualitativ hoch gewesen – bei einer vergleichsweise geringen Frequenz.

Auch Hermann Atzmüller, Bundesinventionsmeister Holzbau, konstatierte: „Die Besucherzahl ist ausbaufähig.“ Elisabeth Kerschdorfer-Knapp von Knapp ließ wissen: „Das Level des Publikums war qualitativ hoch, es mangelte allerdings an Besuchern.“ Eine ähnliche Meinung vertrat Hubert Burböck von Wood Care Solutions: Die fachlich hohe Kompetenz der Messebesucher sei auffällig gewesen, ein ruhiger Messetag bescherte Ausstellern und Besuchern aber zumindest die Gelegenheit, intensive Gespräche zu führen. Unisono stellten viele Aussteller, mit denen der Holzkurier im Gespräch war, somit eine geringe Besucherfrequenz fest. Reed Messe-Chef Binder-Kriegel-



Stefan Schöttli, Kündig-Geschäftsführer, über die Timba+: „Wir werden auf Messen häufig gezielt aufgesucht, weil Kaufentscheidungen anstehen. Salzburg zieht aufgrund der günstigen Lage auch Publikum aus dem süddeutschen Raum an, was sich bei uns am Samstag zeigte. Da war eindeutig Bayern-Tag.“

stein räumte nach der Messe in einer Pressemitteilung selber ein, dass „die Quantität deutlich Luft nach oben hat.“ Ein neuer Messestart sei meist schwierig. „Es ist uns bewusst, dass ein weiter Weg der Aufbauarbeit in der Kundenansprache und -motivation vor uns liegt“, fasste er zusammen.

Eine genaue Aufschlüsselung, wie viele der 9000 Besucher sich rein für die Timba+ interessierten, ist laut Reed Messe nicht möglich. Laut Umfrage des Veranstalters interessierten sich aber 38% nur für die Holzfachmesse und 20% für beide Messen. //

X-CUT

LEDINEK

Hochleistungs- Kappsägen für große Querschnitte