

Konjunktur
NOTE
3



Erwartet ein eher moderates Wachstum: ZVEI-Chefvolkswirt Dr. Andreas Gontermann.
Bild: ZVEI

Digitalisierung treibt die Branche an

Dr. Andreas Gontermann, ZVEI-Chefvolkswirt, ist vorsichtig optimistisch

SEBASTIAN MOSER
PRODUKTION NR. 01, 2019

Herr Dr. Gontermann, wie werden sich die Geschäfte Ihrer Branche 2019 entwickeln?

Nachdem die deutsche Elektroindustrie 2017 sehr dynamisch gewachsen war, fielen die Steigerungsraten im vergangenen Jahr geringer aus. Vor dem Hintergrund der erwartungsgemäß flacher wachsenden Weltwirtschaft und zahlreichen Herausforderungen

– wie den Handelskonflikten (nicht zuletzt zwischen den USA und China), Unklarheiten über das künftige Verhältnis zwischen Großbritannien und der EU, dem Streit um den italienischen Staatshaushalt oder Problemen in etlichen Schwellenländern – stehen die Zeichen für 2019 eher auf eine weitere Moderation des Wachstums.

Wie weit ist das Thema Digitalisierung in Ihrer Branche bereits vorangeschritten?

Diverse Studien zeigen, dass die Elektroindustrie eine Leitbranche der Digitalisierung ist, und zwar sowohl auf der Anbieter- als auch auf der Anwenderseite. 2015 machten die Umsätze der Firmen mit digitalen Produkten und Dienstleistungen rund ein Fünftel der gesamten Branchenerlöse aus. Bis 2020 könnte dieser Anteil auf mehr als zwei Fünftel steigen.

Mit welchen Produkten und mit welchen Technologien wird Ihre

Branche im nächsten Jahr am Markt punkten können?

Die Leitmärkte, in denen sich die Unternehmen der Elektrobranche bewegen, lassen sich grob in insgesamt fünf Bereiche kategorisieren, nämlich: Industrie (4.0), Energie(-effizienz), (Elektro-)Mobilität, Gesundheit und Gebäude (Stichwort: Smart Building). Allen diesen Leitmärkten ist dabei gemein, dass sie große Zukunftspotenziale bieten und damit neue Geschäftsmöglichkeiten eröffnen.

Turning Days bieten Drehern konkrete Lösungen

Claus Hähnel, Messeveranstalter und Geschäftsführer messeladen GmbH, erklärt im Interview, wie die Turning Days 2019 zum zentralen Branchentreffpunkt für Dreher werden

PRODUKTION NR. 01, 2019

Herr Hähnel, mit den Turning Days vom 19. bis 22. Februar führen Sie die seit 2004 etablierte Messe rund um das Thema Drehen in Friedrichshafen fort. Warum dort?

Wir haben uns am alten Standort wohl gefühlt. Aber Zeiten ändern sich und damit Märkte, Produkte, Erwartungen von Ausstellern und Besuchern und vieles mehr. Eine Leitveranstaltung muss sich verändern können. Das war am alten Standort nicht möglich. In Friedrichshafen können wir zusätzlich zu unseren Stammesbesuchern vom Heuberg zusätzlich Potenzial aktivieren – aus Schweiz, Österreich, Oberschwaben, Allgäu, Bodensee-Region. Hier gibt es eine enorme Dichte an Unternehmen aus dem Bereich Präzision.

Womit überraschen Sie Besucher und Aussteller?

Die Turning Days wurden als praxisnahe Problemlösungs-Messe

geboren – das wollen wir wieder mehr herausstellen. Zentraler Punkt wird die moderne Industrie area: Wir schaffen hier einen zentralen Anlaufpunkt, auf dem Vertreter der Aussteller an Lösungen zu konkreten Problemen der Besucher arbeiten. Wir laden alle ein, mit ihren „unmöglichen“ Werkstücken zu uns zu kommen.

Welche großen Player sind 2019 in Friedrichshafen?

Wir haben unzählige Gespräche geführt, jedes individuell und mit der notwendigen Ruhe. Ich kann Ihnen zusichern, dass es neue Aussteller, insbesondere aus dem Maschinenbereich, geben wird.

Mit wie vielen Ausstellern und welcher Flächenbelegung planen Sie?

So wie es aussieht, wird die Anzahl der Aussteller etwa wie 2017 sein. Was die Fläche anbelangt, bin ich kein Freund des schnellen Wachstums. Ausstellerfläche und Besucherfrequenz müssen in der natür-

lichen Balance sein. Die haben wir vergangenes Jahr verloren, wir hatten rund 20% zu wenig Besucher. Daher ist die Devise für 2019: Qualität an Ausstellern und Themen ausbauen, nicht die Fläche.

Haben Sie spezielle Themen im Visier?

Luft- und Raumfahrttechnik ist eines der spannendsten Zukunftsthemen. Mit dem Forum LRBW haben wir einen zentralen Player gewonnen. Darauf sind wir stolz und gespannt. Es wird neben Automotive und Medizin einen Schwerpunkt Aerospace geben, zu dem wir gezielt einladen.

Wie heben sich die Turning Days 2019 von anderen Messen ab?

Wir haben uns lange überlegt, wen wir im Sinn der Aussteller und Besucher auf eine Partnerschaft ansprechen. Mit dem Verlag moderne Industrie (mi) haben wir einen Partner mit hoher Kompetenz in technischen Themen gewonnen,

darauf sind wir stolz. Ich erwarte in der Zusammenarbeit mit dem Verlag einen Ausbau der Turning Days zum zentralen Branchentreffpunkt der Dreher.

Was ist das gemeinsame Ziel?

Viele Aussteller, viele Fachbesucher, die richtigen und aktuellen Themen und vor allem, dass man gern hinget und sich austauscht. Das dauert natürlich eine Weile, und es ist harte Arbeit, aber es ist unser Ziel. Dazu wird es auch Events am Rand geben. Etwa die „mi-Night“, die Aussteller, Besucher, Verbände, Organisationen und Medien zusammenbringt zum Feiern und Austauschen.

Welche Synergien bringt diese Kooperation mit mi?

Dass Messen Cross-Marketing pur sind, liegt in der Natur der Sache. Face-to-face, Direktmarketing, digitales und soziales Marketing, Publicity – alles läuft auf den Veranstaltungszeitraum zu. mi hält



Für Claus Hähnel, Veranstalter der Turning Days 2019 und Geschäftsführer messeladen GmbH, ist die Devise für die Turning Days 2019: Qualität an Ausstellern und Themen ausbauen.
Bild: Richard Pergler

alle Kanäle bis auf Face-to-face, den Branchenevent. Insofern werden wir in der Gemeinsamkeit Komplettanbieter und können unsere Kunden auf allen Kanälen unterstützen. Durchgängigkeit und Nachhaltigkeit sind für mich die Zauberworte.

– Anzeige –

Zukunftsthemen der Branche im Fokus des Fachprogramms

„Die Industrie im europäischen Wirtschaftsraum steht vor großen Aufgaben: Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit, wachsende Kundenansprüche, knapper werdende Fachkräfte oder Digitalisierungskonzepte für die Fertigung. Auch wenn die Wirtschaft im Moment auf Hochtouren läuft, gilt es schon jetzt, zukunftsfähige Konzepte zu entwickeln“, so Projektdirektorin Kersten Bunke. „Das Fachprogramm des Messedoppels bietet viele Gelegenheiten, sich über Zukunftsthemen zu informieren und sich zu Lösungsansätzen für die anstehenden Herausforderungen inspirieren zu lassen.“

Sonderschauen werden zum Anziehungspunkt

Ein Beispiel dafür ist die Sonderschau „Additiv + Hybrid – neue Fertigungstechnologien im Einsatz“: Sie verdeutlicht mit Exponaten, wie sich in der Kombination klassischer Fertigungsverfahren mit neuartigen Technologien die Grenzen herkömmlicher Prozesse überwinden lassen. Das in die Schau integrierte Expertenforum gibt an allen vier Messetagen Einblick in den aktuellen Stand der Technik und bietet Beispiele für bereits in der Praxis eingesetzte Lösungen.

Die moderne Industrie steuert auf eine neue Generation von intelligenten, vernetzten Systemen zu – zum einen in der Fertigung und zum anderen in den Produkten selbst. Eine Schlüsselrolle übernimmt dabei die Sensorik. In der Sonderschau „Sensorik – auf dem Weg zum intelligenten Produkt. Lösungen, Trends, Potentiale“ werden der Anwendungsnutzen und die Herausforderungen in den Fokus gestellt. Ein begleitendes Forum greift Problemstellungen auf und stellt Lösungsansätze vor.

Große Themenvielfalt im Fachprogramm

Weitere Veranstaltungen runden das Fachprogramm ab. So wird am 5. Februar die internationale Industriekonferenz „Industry's Hidden Champions – Wege zur Marktführerschaft“

veranstaltet. Zudem findet zum sechsten Mal der Kongress „Ressourceneffiziente Produktion“ auf dem Messeduo statt – die neue Ausgabe am 6. Februar steht unter dem Motto „Smart Production. Szenarien. Lösungen. Benefit“. Die internationale Zusammenarbeit wird darüber hinaus durch Ländertreffen und Kooperationsforen gefördert. Auch die „CONTACT: Business Meetings“ bieten die Möglichkeit zur unmittelbaren Face-to-Face-Kommunikation.

Fachforum new mobility: Herausforderungen und Chancen für Ausrüster und Zulieferer

Am 7. Februar wird das Fachforum „new mobility: Neue Fahrzeugantriebe – Herausforderungen und Chancen für die Fertigungstechnik und Zuliefer-

industrie“ zum ersten Mal während der Intec und Z ausgerichtet. Vorträge von renommierten Experten und eine Podiumsdiskussion warten auf die Teilnehmer. Dr. Deliane Träber, Geschäftsbereichsleiterin der Leipziger Messe: „Das Fachforum bietet eine Plattform für Betrachtungen und Diskussionen zu den Herausforderungen und Chancen für die Fertigungstechnik und Zulieferindustrie, die neue Fahrzeugantriebe mit sich bringen. Vor dem Hintergrund der aktuellen Entwicklungen ist es uns wichtig, das Thema auf unserem Messedoppel aufzugreifen.“

INFO INTEC UND Z 2019

Adresse:
Leipziger Messe GmbH, Messe-Allee 1, 04356 Leipzig
Termin: 5. bis 8. Februar 2019
Öffnungszeiten:
Di. bis Do.: 9:00 - 17:00 Uhr; Fr. 9:00 - 16:00 Uhr
Web: www.messe-intec.de / www.zuliefermesse.de

Harting fertigt auch in Polen

PRODUKTION NR. 01, 2019

ESPELKAMP (SM). Die Harting Technologiegruppe hat in der Nähe der polnischen Stadt Bydgoszcz eine Produktionsstätte eröffnet. Hier fertigt die Tochtergesellschaft Harting Customised Solutions (HCS) nun auf gut 500 m² kundenspezifische Lösungen.

Diese Produkte und Lösungen sind vorrangig für den Maschinen- und Anlagenbau bestimmt. Die Fertigungsstätte wurde vom Vorstandsvorsitzenden Philip Harting und Andreas Conrad, Vorstand Operations, Christian Schumacher, Geschäftsführer Harting Customised Solutions (HCS), sowie Mariusz Matejczyk, Geschäftsführer Harting Polska, offiziell eröffnet.

„Wir stärken mit diesem Schritt unsere weltweite Präsenz und sind noch näher an unseren Kunden“, sagte Philip Harting. Harting ist seit September 2007 in Polen vertreten. Die Eröffnung der Fertigungsstätte ist nun der nächste konsequente Schritt. Das Land ist in vielerlei Hinsicht ein prädestinierter Standort, wie Philip Harting weiter ausführte.