



Wirtschaft | CtEvD | 11.4. | 0 Kommentare | [drucken](#)

Schlagworte: [kabel](#), [Maschinen](#), [Messebesuch](#), [Tube](#), [Unternehmen](#); [Wirtschaftsförderung](#), [Wire](#)

Wuppertaler Delegation beim Düsseldorf Messeduo wire und Tube: Gute Stimmung

Neun Wuppertaler Unternehmen stellten vergangene Woche auf den weltweit führenden Fachmessen wire (Draht und Kabel) und Tube (Rohre) in Düsseldorf aus. Die Wuppertaler Delegation um Oberbürgermeister Andreas Mucke konnte ein durchweg positives Stimmungsbild von ihrem Messebesuch mitnehmen.

Maschinen und Anlagen, die strapazierfähige Drähte und Kabel für unterschiedlichste Branchen oder die große Rohre produzieren, werden alle zwei Jahre zu dem Messeduo wire & Tube präsentiert. 2.600 Aussteller aus 51 Ländern sind hier vertreten. „Trotz wirtschaftlicher und politischer Herausforderungen in der Welt haben wir dieses Jahr die Ausstellungsfläche nochmal vergrößert und die Ausstellerzahl erhöhen können“, berichtet Daniel Ryfisch von der Messe Düsseldorf.

Dass es den Branchen trotz mancher Widrigkeiten gut geht, konnten die Vertreter von Wirtschaftsförderung und Wuppertal Marketing, die das Stadtoberhaupt zum Messebesuch begleiteten, auch von den Wuppertaler Unternehmen mitnehmen.

„2015 war unser bestes Geschäftsjahr“, berichtete so Dr. Wolfram Deutsch, Geschäftsführer von **Karl Deutsch**. Die Spezialisten im Bereich Prüfanlagenbau haben beispielsweise 130 Ultraschallprüfanlagen der Deutschen Bahn ausgestattet.



Start am Stand von Karl Deutsch. ©Wifö
W/CtE

Auch beim Wirtschaftspreisträger 2015, der **Julius Maschinenbau** von der Berger-Gruppe, war die Stimmung sehr gut: „Das ist hier der Branchentreffpunkt aller Rohrverarbeiter, wir haben vielversprechende neue Kontakte, ein Schwerpunkt diesmal Besucher aus Indien“, so Geschäftsführer Marco Chiesura. Eine Maschine zur Optimierung der Schweißnaht durch Abschabung bei der Herstellung von Rohren wurde hier gezeigt und fand viele Interessenten.



Peter Holzrichter Wuppertal, das ist Standortmarketing par excellence. ©Wifö W/CtE

Der Name täuscht, denn bei **Peter Holzrichter** handelt man mit Stahl, 150.000 Tonnen pro Jahr werden bei einem ständigen Lagerbestand von etwa 35.000 Tonnen verkauft. „Das niedrige Preisniveau der letzten Jahre war nicht vorstellbar. Dank der Antidumpingmaßnahmen bei Importen aus Fernost und der allgemeinen Entwicklung steigen das erste Mal seit vier Jahren wieder die Preise, was uns im Verkauf natürlich zugute kommt“, beschreibt Geschäftsführer Rainer Schmitt das nicht immer einfache Geschäft, das sich auf den Heimatmarkt beschränkt. Alles, was auf eine Spindel geht, können die Maschinen von **Steeger** flechten und so finden die Ergebnisse Einsatz im Leichtbau ebenso wie in der Medizintechnik, wie die Delegation von Geschäftsführer Axel Ludwig erfuhr: „Teilweise sind die Fäden so dünn, dass sie mit bloßem Auge nicht mehr zu erkennen sind.“



Peter Holzrichter Wuppertal, das ist Standortmarketing par excellence. ©Wifö W/CtE



DURIT im Fußballfieber ©Wifö W/CtE

Schon im EM-Fußballfieber befand man sich am Stand von **DURIT**, die sich für jede Messe etwas Besonderes einfallen lassen und nun nach Dinosauriern auf der letzten Messe als Hartmetallteam mit Fußballfeeling auftraten. „Allein aus reinem Interesse am Stand sind schon Kundenkontakte entstanden“, erzählt Geschäftsführer Michael Mense.

Bei den Spezialisten für Zugkraft- und Reibwertmessung von **Tensometric** hat man auf die Anforderungen aus der Qualitätssicherung reagiert und bietet nun auch die Auslesbarkeit und Speicherung der gemessenen Daten.

1.600 Nägel in der Minute kann eine Maschine von **Wafios** produzieren. Was Geschäftsführer Sven Nieper bedrückt, ist gut für die Kunden: „Unsere Maschinen halten zu lange, bei einem unserer Kunden läuft noch eine Maschine von 1906.“ Die produziere nicht diese große Stückzahl, aber laufe nach wie vor wie geschmiert. Was man hier geändert hat, ist die Fertigungstiefe. Stattdessen kauft man lieber die Spezialisten auf, so verzeichnet das Unternehmen in den letzten vier Jahren ein Wachstum von 25 Prozent vor allem über Unternehmenszukäufe.

Das Traditionsunternehmen **Sachsenröder** präsentierte sich hier mit zwei Partnern an einem Gemeinschaftsstand. „Wir haben die gleichen Vertreter und ergänzen uns im Portfolio, das gibt gute Synergien“, so Dirk Sachsenröder, der in Düsseldorf mit den Maschinenrollen aus dem natürlichen Kunststoff Gesadur® präsentierte. „Für unser Hauptfeld Vulkanfiber gibt es keine eigene Messe“, bedauert Sachsenröder, der schon wieder einige Pfeile im Köcher hat, was die Einsatzbereiche des Materials anbetrifft. Gemeinsam mit dem Innovationsnetzwerk Bergisches Land – Netzwerkmanagerin Julia Koch war zufällig ebenfalls am Stand – erforscht man gerade neue Möglichkeiten.

„Wir forschen an Kundenaufträgen“, heißt es bei **Johann Leimbach**. Das Unternehmen bietet Wickelmaschinen für die Kabelindustrie und reagiert auf individuelle Kundenanforderungen. Geschäftsführer Olaf Römer bestätigt den Eindruck, dass es auch hier eine erfolgreiche Messe war.



Gute Stimmung vom ersten bis zum letzten
Unternehmen, hier bei Johann Leimbach.
©Wifö W/CtE

Oberbürgermeister Andreas Mucke hatte bei diesem Besuch einmal mehr viele spannende Einblicke in „seine“ Wuppertaler Unternehmen und wird sicherlich bei dem ein oder anderen nochmal intensiver hinter die Kulissen schauen. Besonders freut ihn eine Tatsache: „Alle Unternehmen sind am Standort zufrieden, es gab keines, das eine Beschwerde auf dem Herzen hatte.“

Quelle: PM Wifö W vom 11.04.16