

Konkrete Lösungssuche verspricht gutes Nachmessegeschäft

*„Praktisch jeder Besucher der **DeburringEXPO** kommt mit einer aktuellen Problemstellung zur Messe, für die er eine Lösung sucht. Daher gehen die Gespräche schnell in die Tiefe. Wir haben hier auch eine Weltneuheit für Entgrataufgaben vorgestellt, bei denen sehr hohe Anforderungen an die Fasenqualität gestellt werden und sind damit auf eine deutlich bessere Resonanz gestoßen, als ich im Vorfeld erwartet hätte. Für uns steht bereits fest, dass wir auch 2025 ausstellen werden.“*

Steffen Hedrich, Kempf GmbH

Qualitativ hochwertige Anfragen

*„Wir haben das Geschäft von einem anderen Unternehmen übernommen, das regelmäßig auf dieser Messe ausstellte und entsprechend waren wir dieses Jahr auch dabei. Die sehr konkreten Aufgabenstellungen sowie Anfragen und die daraus resultierende Qualität der Kontakte hat uns überrascht. Ich denke, wir werden auch bei der nächsten **DeburringEXPO** wieder ausstellen.“*

Shigeru Kajisaki, Yamazen Europe GmbH

Entscheidende Vorteile im Vergleich zu großen Metallbearbeitungsmessen

*„Für uns ist die **DeburringEXPO** die wichtigste Messe. Man hat hier zwar weniger Publikum als auf den großen Metallbearbeitungsmessen, aber die Besucher kommen alle mit einer Aufgabenstellung. Die Erfolgsquote für ein gutes Nachmessegeschäft ist hier daher signifikant höher als bei anderen Messen. Deshalb sind wir auf jeden Fall 2025 wieder dabei.“*

Dieter Münz, ultraTEC Innovation GmbH

Erfolgreicher gemeinsamer Messeauftritt

*„Entgraten ist bei der **DeburringEXPO** eines der Hauptthemen und die Reinigung ein vor- oder nachgelagerter Fertigungsschritt. Durch den gemeinsamen Messeauftritt mit dem Hersteller für thermische Entgratanlagen, SGM s.r.l., haben sich Synergien ergeben, durch die wir mehr interessante Kontakte als bei den bisherigen Veranstaltungen knüpfen konnten, darunter zahlreiche Neukontakte.“*

David Bartels, Höckh Metall-Reinigungsanlagen GmbH

Interessante neue Projekte und gute Neukontakte

„Uns haben während der drei Messetage einerseits Bestandskunden besucht, mit denen wir neue Projekte besprechen konnten. Andererseits konnten wir gute Neukontakte generieren. In den Gesprächen ging es häufig darum, manuelle Prozesse zu reduzieren, Bearbeitungsvorgänge zu erleichtern und automatisiert abzubilden.“ **Patrick Taschek, Rösler Oberflächentechnik GmbH**

Verstärkter Trend zur Automatisierung

„Die Besucher kamen aus unterschiedlichen metallverarbeitenden Branchen mit verschiedenen Aufgabenstellungen zum Entgraten und der Herstellung von Präzisionsoberflächen. Dabei konnten wir feststellen, dass die Anforderungen an Automatisierungslösungen steigen und die Ansprüche an den Automatisierungsgrad zunehmend höher werden.“

Jan-Niklas Merkel, SHL AG