Ausgabe 17 | 22. April 2013 | € 6,– | B 04654

HANNOVER-MESSE Messenachbericht

MM MASCHINENMARKT

Das Industriemagazin

www.maschinenmarkt.de

Inklusive LASER World of PHOTONICS POCKET GUIDE

Schadensverhüter

Alternatives Kollisionsschutzsystem verbirgt sich in der Maschinenspindel

Messtechnik

Software zur Wälzfräsermessung reduziert die Prüfzeit deutlich

Steuerungen

Modulare Kleinsteuerung ist flexibel erweiterbar

Steuerungen

„Entgegen allen Prognosen ist die SPS aus der Automatisierung nicht wegzudenken."

Eckard Eberle, CEO Industrial Automation Systems, Siemens AG, Nürnberg

Vogel Business Media

5. GWA Profi Award

Antriebstechnikspezialist EBM-Papst auf der Hannover-Messe zum „B-to-B-Marketer des Jahres" gekürt

Hannover (js) – Gerhard Sturm, Gründer des Antriebstechnikherstellers EBM-Papst, erhielt im Rahmen der Verleihung des GWA Profi Award auf der Hannover-Messe den Preis „B-to-B-Marketer of the Year". Die weiteren neun Gewinner des 5. GWA Profi Award wurden in den Kategorien Industriegüter, Dienstleistungen, Nachhaltigkeit, Konstanz und Konsequenz ausgezeichnet. Ziel des Awards ist die Auszeichnung umfassender, kreativer und langfristig angelegter B2B-Markenkommunikation und deren Präsentation vor der Öffentlichkeit. Gerhard Sturm gründete 1963 zusammen mit Heinz Ziehl das Unternehmen EBM, das 1992 die Papst Motoren GmbH übernahm und mit seiner Marketingstrategie stieg EBM-Papst zum Weltmarktführer auf. In diesem Jahr wird seine erfolgreiche Vita um die Auszeichnung zum B-to-B-Marketer des Jahres erweitert.

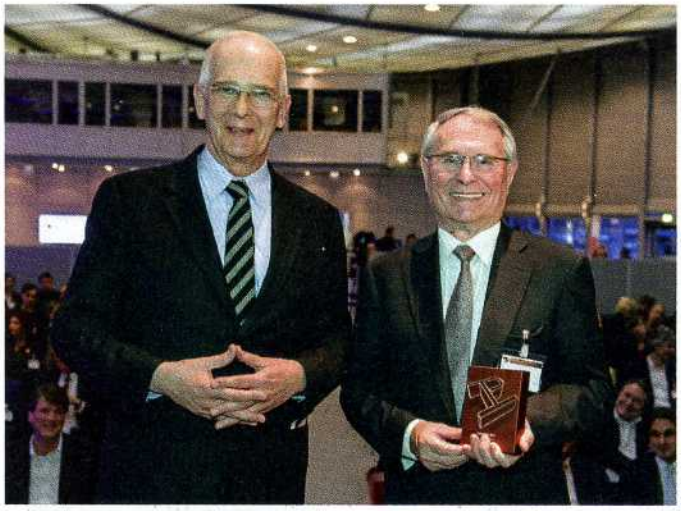

Bild: Marconomy

V.l.: Laudator Prof. Dr. Klaus-Peter Wiedmann (Uni Hannover) und Gerhard Sturm mit der Auszeichnung „B-to-B-Marketer of the Year".

In der Kategorie Industriegüter mit über 2 Mrd. Euro Umsatz wurden folgende drei Gewinner gekürt: „Wir sind das GE in Germany" der Agentur Jung von Matt für GE, „Für diesen Moment arbeiten wir" von RTS Rieger Team Werbeagentur für Carl Zeiss und „Energiediät" von Die Gruppe Werbeagentur für KSB. RTS setzte sich zudem in folgenden Kategorien durch: Industriegüter von 0,5 bis 1 Mrd. Euro Umsatz mit der Kampagne „Die Ölflex-Story" für U.I. Lapp und Industriegüter von 200 bis 500 Mio. Euro Umsatz mit „Passion" für Voss Automotive.

In der Kategorie Nachhaltigkeit wurde die Kampagne „Innovation und Umweltschutz auf den Punkt gebracht" von der Agentur WOB für EBM-Papst mit einem Profi Award ausgezeichnet. *Christian Schmitt*

www.maschinenmarkt.de
3916222 suchen

Liebherr

Positive Bilanz in der Gruppe und bei Werkzeugmaschinen

Bild: Liebherr

Werkzeugmaschinen wie die CNC-Wälz- und Profilschleifmaschine LCS 500 verkaufen sich gut.

Bulle/Schweiz (js) – Eine positive Bilanz des Geschäftsjahrs 2012 zieht die schweizerische Liebherr-Gruppe. Zwar habe sich die nachlassende Dynamik der Weltwirtschaft in den letzten Monaten des Berichtsjahres im Auftragseingang bemerkbar gemacht, konnte den Umsatz aber nicht mehr signifikant beeinflussen. Insgesamt steigerte die Firmengruppe den Umsatz im vergangenen Geschäftsjahr um mehr als 9 % auf 9,1 Mrd. Euro.

Besonders erfreulich entwickelte sich nach Firmenangaben der Bereich Werkzeugmaschinen und Automationssysteme. In dieser Sparte wurden annähernd 260 Mio. Euro umgesetzt, was einem Wachstum von über 70 Mio. Euro oder 39 % im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Für das Jahr 2013 wird in der gesamten Gruppe ein Umsatz auf dem Niveau des Jahres 2012 erwartet. Auch die Investitionen sollen in etwa auf Vorjahresniveau liegen.

www.maschinenmarkt.de
3919293 suchen

SHW Werkzeugmaschinen

Werkzeugmaschinen gehen weg wie warme Semmeln

Aalen-Wasseralfingen (js) – Mit einem Rekordumsatz hat die SHW Werkzeugmaschinen GmbH das Geschäftsjahr 2012 beendet. Auf etwa 63 Mio. Euro konnte der Umsatz gesteigert und der Vorjahresumsatz um rund 26 % übertroffen werden.

Bild: SHW Werkzeugmaschinen

Zufrieden mit dem Jahr 2013 ist SHW-Geschäftsführer und -Gesellschafter Anton Müller.

Noch nie in der Firmengeschichte habe das Unternehmen so viele Maschinen verkauft wie 2012. Weltweit konnten 56 Neumaschinen ausgeliefert werden. Die Exportquote betrug 2012 etwa 65 %. Geschäftsführer Anton Müller: „Die starke EU-Binnennachfrage hat uns in unserem Weg bestätigt, mit sehr guter Technologie und ständigen Innovationen den Kunden einen Mehrwert zu bieten." Für 2013 erwartet er weiteres Wachstum. So lagen die Auftragseingänge im ersten Quartal erneut über dem Vergleichszeitraum des Vorjahres. Unter anderem registriert man einen deutlichen Nachfrageanstieg aus den USA.

www.maschinenmarkt.de
3916228 suchen