Ihr Ansprechpartner:

**Klaus Müller**

Marketing

Leiter Kommunikation

Telefon +49 9341 86-1125

Fax +49 9341 86-1411

Klaus.Mueller@weinig.com

**März 2016**

#### Datum

PRESSEMITTEILUNG

**Weinig erzielt herausragendes Ergebnis auf der Messe Holz-Handwerk**

Die Weinig Gruppe präsentierte sich in Nürnberg auf über 1.600 m2 mit einem integrierten Standkonzept für die Massivholz- und Holzwerkstoffbearbeitung. Der an allen vier Messetagen lebhafte Besuch auf dem Stand schlug sich in einem herausragenden Ergebnis nieder: Die Verkaufszahlen konnten gegenüber 2014 verdoppelt werden.

Erstmals bestimmte das Motto THINK WEINIG den Messeauftritt. Hinter dem Slogan steht die neue Vertriebs- und Marketingstrategie, mit der Weinig seine in der Branche einzigartige Gruppenkompetenz noch stärker in den Markt tragen will. „Bei jeder Herausforderung, die sich ihnen stellt, sollen unsere Kunden zuerst an Weinig denken“, macht Vertriebs- und Marketingvorstand Gregor Baumbusch die Intention von THINK WEINIG deutlich.

Mit 39 innovativen Exponaten über die gesamte Wertschöpfungskette der Massivholz- und Holzwerkstoffbearbeitung konnte die Weinig Gruppe diesen Anspruch eindrucksvoll unterstreichen. Das Komplettprogramm erwies sich als Magnet für das Fachpublikum. Am Stand wurden Fachbesucher aus über 50 Ländern registriert, ein Spiegel der kräftig wachsenden Internationalität des ehemals vorwiegend auf die DACH-Staaten Deutschland, Österreich und die Schweiz fokussierten Messestandortes.

Zentrale Themen bei Weinig waren Verkettung und Vernetzung, die heute mehr und mehr auch im Handwerksbereich eine Rolle spielen und dort gefordert sind. Mit Lösungen, die alle Prozesse von der Idee bis zum fertigen Produkt in einem durchgängigen Gesamtsystem verbinden, zeigte die Weinig Gruppe, dass sie für die Herausforderungen der Zukunft bestens gerüstet ist.

Als innovatives Highlight feierte der Powermat 1500 seine Messepremiere. Die leistungsstarke Kehlmaschine verfügt über das neue einfache Bedienkonzept ComfortSet und ist mit CNC-gesteuerten Achsen ausgestattet. Das modulare Baukastensystem macht den Powermat 1500 äußerst flexibel.

Neben den Hobel- und Profilautomaten stieß die Weinig Fensterbau-Technologie auf das erwartet große Interesse in Nürnberg. Hier ging der Blick in Richtung Industrie 4.0 als Synonym für intelligente Fertigung, die Weinig auf die Anforderungen des Fensterbauers - insbesondere im Handwerk - herunter bricht und damit die Wertschöpfung seiner Kunden erhöht. Weinig zeigte auf der Basis eines integrierenden, modular aufgebauten Gesamtsteuerungskonzeptes ein umfassendes Komponenten-System, das in allen Conturex-Baureihen zur Verfügung steht. Auf viel Aufmerksamkeit stießen zudem die automatisierten Gesamtlösungen, die die Kappsäge mit der Vorhobelmaschine und dem nachfolgenden Conturex CNC-Bearbeitungscenter vernetzen.

Auch die anderen Weinig Produktbereiche verzeichneten eine starke Nachfrage. Besonders im Fokus stand der Zuschnitt, bei dem Weinig mit innovativen Kappanlagen und Scanner-Technologie Akzente setzte. In einem eigenen Info-Bereich präsentierte sich der Dienstleistungssektor, der immer mehr an Bedeutung gewinnt. Mit dem Rundum-Paket aus Service inklusive Weinig App, Finance, Schulung/Training, Gebrauchtmaschinen sowie dem Projekt-Spezialisten Weinig Concept traf Weinig exakt die Bedürfnisse der Kunden, die in einer Zeit immer komplexerer Aufgabenstellungen eine optimale Begleitung im Fertigungsprozess verlangen.

Große Beachtung fand der Geschäftsbereich Holzwerkstoff-Bearbeitung. Holz-Her, seit 2010 Mitglied der Weinig Gruppe, bewies dabei in Nürnberg mit einem kompletten Portfolio von der CNC-Bearbeitung über das Plattenaufteilen bis zum Kantenanleimen mit eigenem, besonders wirtschaftlichem Nullfugen-Verfahren seine außergewöhnliche Kompetenz in diesem Marktsegment.

Insgesamt 140 verkaufte Maschinen und Systeme bedeuteten am Ende der viertägigen Messe ein großartiges Resultat für die Weinig Gruppe. Bemerkenswert ist der hohe Anteil von Hobel- und Profilierautomaten, darunter eine Reihe von Abschlüssen für die neue Generation des Einstiegs-Vierseiters Cube Plus. Garanten des Erfolgs waren zudem die Conturex-Anlagen, womit Weinig seine führende Position in der Fensterbau-Technologie erneut deutlich machen konnte. Erfreulich auch der Verkauf mehrerer Multirex-Anlagen zur Flächenbearbeitung, wie sie beispielsweise in der Fenster- und Türenproduktion Verwendung finden. Äußerst positiv verlief auch der Auftritt im Bereich Gebrauchtmaschinen. Hier konnte eine Reihe von Aufträgen abgeschlossen werden.

Vor dem Hintergrund des rundum guten Geschäftserfolges fiel das Fazit entsprechend zufrieden aus: „Nürnberg hat wieder einmal den Aufwand gelohnt“, bilanzierte Vorstandsvorsitzender Wolfgang Pöschl. „Präsenz und Produktprogramm bildeten eine perfekte Einheit. Unsere marktgerechten Lösungen haben die Bedürfnisse unserer Kunden voll getroffen“.

Foto:

Großes Interesse: Der Weinig-Messestand war immer bestens besucht