**PaintExpo**

**Weltleitmesse für industrielle Lackiertechnik**

**(26. - 29. April 2022)**

Leipzig, 05. Mai 2022

**Ausstellerstimmen**

**Konkrete Projekte in Vorbereitung**

*Ulrich Tautz, Head of Sales, Dürr Systems AG:*

Die diesjährige PaintExpo ist eine hervorragende Messe, um nach so langer Zeit endlich unsere Kunden wieder persönlich zu treffen. Sie gibt uns die Chance, unsere Produkte zu präsentieren. Wir nutzen diese Chance und sind entsprechend mit einem attraktiven Stand vertreten. Dieses Konzept geht auf. Wir freuen uns über die zahlreichen Fachbesucher, die bereits mit konkreten Projekten an uns herantreten und hier auf dem Messegelände schon die nächsten Schritte mit uns vorbereiten. Überall ist das Interesse an unserem Unternehmen und am gemeinsamen Erfahrungsaustausch spürbar.

**Hohe Bedeutung für internationales Geschäft**

*Norman Lamb, Geschäftsleitung, Eisenmann GmbH:*

Die PaintExpo ist für unser Unternehmen die wichtigste Messe überhaupt. Hier präsentieren wir uns der Fachöffentlichkeit, treffen Marktbegleiter, unsere Kunden und zeigen unsere neuen Technologien. Aus diesem Grund stellen wir zu dieser Veranstaltung gleich drei Innovationen aus. Das kommt sehr gut an. Viele Besucher wissen was wir können und kommen mit direkter Interessenbekundung für die Planung zukünftiger Projekte an unseren Stand. Die Messe ist eine tolle Plattform und hat auch hohe Bedeutung für unser internationales Geschäft. Konkret haben wir beispielsweise ein sehr intensives Gespräch mit einem namhaften italienischen Unternehmen führen können. Das bauen wir aus. Zur nächsten Veranstaltung sind wir definitiv wieder da.

**Antworten auf wichtige Fragen**

*Dr. Rainer Frei, Geschäftsführer, Emil Frei GmbH und Co. KG:*

Endlich wieder Branchentreff. Endlich wieder Bestandskunden treffen und neue Kontakte aufbauen. Trotz der Coronapause knüpft die PaintExpo gleich nahtlos an alte Erfolge an. Es ist für uns die größte Leitmesse. Hier haben wir das gesamte Spektrum der industriellen Lackierungstechnik auf einer Veranstaltung. Es passt alles zusammen. Als Aussteller der ersten Stunde schätzen wir besonders, dass auch wir hier die passenden Antworten für unsere Fragen finden. Hinzu kommt, dass die Infrastruktur auf der Messe ist hervorragend ist und viele unsere Kunden die Möglichkeit nutzen, um ins Gespräch zu kommen. Darüber hinaus spielt auch die Internationalität eine große Rolle. Wir durften Kunden aus der Schweiz, aus Frankreich, aus der Türkei und sogar aus Singapur begrüßen.

**Transformation etablierter Prozesse in neue Strukturen**

*Dr. rer. nat. Volker Wegmann, Gruppenleiter Lackierprozessentwicklung, Fraunhofer-Institut für Produktionstechnik und Automatisierung IPA:*

Die PaintExpo ist seit Jahren ein gesetzter Termin bei uns und umso mehr sind wir froh, dass wir uns nach vier Jahren Pause endlich wieder mit der Branche treffen können. Als auf Industriethemen ausgerichtetes Forschungsinstitut ist die Messe für uns eine hervorragende Plattform, um den Wissenstransfer von der Forschung in die Praxis zu forcieren. Da wir in unserem Institut die gesamte Wertschöpfungskette der industriellen Lackierungstechnik abbilden können, war das Interesse an unserem Stand entsprechend groß. Wir konnten hier in Karlsruhe gute Gespräche führen und den Grundstein für zukünftige Forschungsprojekte mit den Industrieunternehmen legen. Gefragt ist vor allem die Transformation etablierter Prozesse in neue Strukturen. Dabei spielen die Themen Effizienz und Digitalisierung eine große Rolle. Die PaintExpo ist genau der richtige Ort, um die Zukunft der Branche zu gestalten.

**Ideale Plattform, um Lösungen zu präsentieren**

*Claudio Merengo, President Worldwide, Gema Switzerland:*

Die PaintExpo ist für uns die wichtigste Messe in Europa. Aus diesem Grund sind wir auch mit einem signifikanten und attraktiven Messestand vertreten. Wir sind sehr froh, dass wir uns und unsere Leistungen endlich wieder präsentieren können und freuen uns über den starken Zuspruch der Besucher. Zum Teil haben wir unsere Produkte direkt vom Stand weg verkauft. Auch konnten wir konkrete Projekte besprechen sowie neue anbahnen. Wir sind solution provider und die PaintExpo ist die ideale Plattform, um unsere Lösungen zu präsentieren. Mit dem Messeverlauf sind wir sehr zufrieden und nehmen mit Sicherheit wieder teil.

**Lack mit höchstem Korrosionsschutz und gegen Coronaviren**

*Heike Grimm-Bareiß, Geschäftsführerin, Grimm Pulverlack GmbH*:

Wir sind sehr zufrieden mit der Publikumsfrequenz und der Qualität der Gespräche. Da waren viele Ansatzpunkte dabei, die wir im Nachmessegeschäft definitiv vertiefen werden. Unsere Lösungen für schweren Korrosionsschutz, welche die höchste Korrosionsschutzklasse erreichen, werden sehr gut nachgefragt. Die Vorteile liegen auf der Hand. Wenn Rost länger verhindert werden kann, braucht es weniger Ressourcen. So einfach geht Nachhaltigkeit. Auf Begeisterung bei den Messebesuchern stößt aber auch unser spezieller Lack gegen Coronaviren. Unsere Innovation macht es möglich, dass die Viren abgetötet werden und so eine Krankheitsübertragung verhindert werden kann. Das war eine erfolgreiche Messe für uns. Wir kommen wieder.

**Internationales Team für internationale Kunden**

*Thomas Querfurth, Vertriebsleiter Deutschland, HangOn GmbH:*

Die PaintExpo ist die Weltleitmesse. Das wissen wir schon lange und das bestätigen uns auch unsere ausländischen Kunden immer wieder. Wir liefern unsere Produkte in über 40 Länder weltweit und treffen hier in Karlsruhe unsere internationale Kundschaft. Deshalb sind wir auch mit Kollegen aus Polen, Großbritannien, Dänemark, Schweden, Tschechien, Frankreich, Italien, Spanien, Rumänien, den Niederlanden und der Schweiz am Stand vertreten. Ein internationales Team für internationale Kunden. Das Thema Nachhaltigkeit spielt in unserem Unternehmen eine große Rolle. Mit unseren Lösungen sorgen wir dafür, dass mehr Beschichtungen pro Durchgang möglich werden. Dies senkt den Energieverbrauch unserer Kunden um bis zu 87 Prozent. Gerade mit Blick auf die steigenden Energiekosten ist das ein enormer Wettbewerbsvorteil. Dafür erfahren wir durchweg positiven Zuspruch am Messestand. Wir konnten hervorragende Gespräche mit hochqualitativen Besuchern führen. Die PaintExpo ist für uns immer als fester Termin gesetzt. Denn nur hier treffen wir das gesamte Spektrum der Branche. Egal, welches Projekt man vorhat, hier komme ich mit allen benötigten Anbieter zeitnah zusammen. Ohne die Messe bräuchte ich dafür mehrere Wochen.

**Branchentreff, auf dem man ausstellen muss**

*Tobias Laxa, Leiter Marketing Europa, Henkel AG & Co. KGaA:*

Erfolgreiche Geschäftsabschlüsse entstehen durch gegenseitiges Vertrauen und das wächst am Besten im persönlichen Gespräch. Die PaintExpo ist der ideale Ort dafür. Wir sind froh, dass wir uns erstmalig für die Teilnahme an der Messe entschieden haben. Unser Fazit ist eindeutig: Die PaintExpo ist einer der wichtigsten Branchentreffs, auf dem man ausstellen muss. Hier wird über die Zukunft gesprochen. Besonders das Thema Nachhaltigkeit war bei uns am Stand im Interesse der Besucher. Unser Produktportfolio für mehr Prozess-Transparenz und der Steuerung aus der Distanz erhielt eine sehr gute Resonanz. Ebenfalls sehr positiv ist die hohe Internationalität. Wir durften Gesprächspartner aus Finnland, Dänemark, der Schweiz, Frankreich und Italien begrüßen. Die PaintExpo ist keine Veranstaltung, auf der ausschließlich präsentiert wird. Hier wird richtig gearbeitet. Wir verstehen das als absolutes Qualitätsmerkmal dieser Veranstaltung.

**Deutliche Steigerung bei Internationalität**

*Thomas Schneider, Leiter Vertrieb, Krautzberger GmbH:*

Für die gesamte Branche ist die PaintExpo eine Leistungsshow. Hier messen wir uns mit unseren Mitbewerbern. Zugleich stimmt bei der Messe die Qualität der Besucher. Hier führt man keine Gespräche, die unwichtig sind. Das Interesse der Kunden an unseren Lösungen ist greifbar. Besonders freut uns, dass sich die Veranstaltung in diesem Jahr bei der Internationalität deutlich gesteigert hat. Aufgrund der zahlreichen Reise-Restriktionen durch Corona hatten wir im Vorfeld gebremste Erwartungen und sind dafür umso mehr positiv überrascht. Geschätzt 75 Prozent der von uns geführten Gespräche waren mit Besuchern aus dem Ausland. Das war sehr gut und kann gern weiter ausgebaut werden.

**Plattform, um neue Firmen und Kunden zu treffen**

*Christian Mathiak, Geschäftsführer, POMA Systems GmbH:*

Wir sind sehr positiv überrascht, wieviel Publikum wir nach vier Jahren Corona-Pause hier auf der PaintExpo begrüßen dürfen. Als Aussteller der ersten Stunde schätzen wir die PaintExpo als wichtige Plattform, um neue Firmen und unsere Kunden zu treffen. Aus diesem Grund haben wir auch seit Jahren unseren traditionellen Platz in der Halle 1. Das hat sich auch in diesem Jahr wieder sehr bezahlt gemacht. Wir haben an unserem Stand eine gezielte Nachfrage nach unseren Produkten erlebt und bereits sehr konkrete Gespräche führen können. Das hat super funktioniert. Wir sind sehr froh hier zu sein und spüren auch bei den anderen Ausstellern die Freude darüber, dass endlich wieder PaintExpo ist.

**Viele Investitionsprojekte werden umgesetzt**

*Thomas Rippert, Geschäftsführender Gesellschafter, RIPPERT GmbH & Co. KG:*

Das hat Spaß gemacht. Es war eine Freude zu sehen, wie gut die Messe nach der langen Pause von den Messebesuchern angenommen wurde. Trotz oder vielleicht auch gerade wegen der aktuell schwierigen Rahmenbedingungen war eine bemerkenswerte „Jetzt-erst-recht-Stimmung“ spürbar. Viele Investitionsprojekte werden deshalb nicht verschoben, sondern umgesetzt und neue Innovationen wertgeschätzt. Das spiegelte sich direkt an unserem Stand wider. Als Anlagenbauer und Systemlieferant bilden wir das komplette Portfolio ab und legen einen besonderen Fokus auf Nachhaltigkeit. Wir führten gewinnbringende Gespräche zu unseren Lösungen. Dank unseres hohen Automatisierungsgrades leisten wir einen richtigen Beitrag, um das Berufsbild auch für junge Menschen wieder attraktiver zu gestalten und dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken. Auch beim Thema Effizienz zählen wir zu den führenden Anbietern. Unsere Anlagen arbeiten mit Wärmerückgewinnung, vermeiden Abfall und sind ressourcensparend konzipiert. So optimieren wir den CO2-Footprint. Das stieß bei den Messebesuchern auf großes Interesse und lässt uns im Nachgang der PaintExpo auf gute Geschäfte hoffen.

**Weltleitmesse mit Nachmessegeschäft**

*Sebastian Scholz, Vertriebsleiter Deutschland/Österreich, SATA GmbH und Co. KG:*

Industrielle Anwendungen sind eines unserer Standbeine. Aus diesem Grund ist die PaintExpo für SATA eine der wichtigsten Messen überhaupt. Denn hier treffen wir die Industrieanwender, die nach konkreten Lösungen suchen und an uns mit spezifischen Fragen zu unseren Applikationstechniken herantreten. Es ist spürbar, dass alle in den Startlöchern stehen und es genießen, dass es endlich wieder die PaintExpo gibt. Das sehr breit aufgestellte Publikum und die gestiegene Internationalität - an unserem Stand waren sogar Besucher aus Indien und den USA - machen die PaintExpo zu einer absoluten Weltleitmesse. Wir haben viele neue Kontakte in die Industrie hinein gewinnen können und sind sicher, dass ein Großteil davon zu einem Nachmessegeschäft wird.

**Zielgruppe direkt getroffen**

*Nicole Mihlan, Marketingleiterin, Venjakob Maschinenbau GmbH & Co. KG:*

Diese PaintExpo fühlte sich nach vier Jahren Pause wie ein Neuanfang an. Wir waren sehr angenehm überrascht, wie groß der Zuspruch der Besucher ist. Wir begrüßten viele Neuinteressenten an unserem Stand, die mit greifbaren Anforderungen und Preisanfragen an uns herantraten. Auch war spürbar, dass die Messe international weiter an Bedeutung gewinnt. Besucher aus vielen Ländern Europas und aus den USA waren anwesend und zählen für uns als weltweites Unternehmen direkt zu unserer Zielgruppe. Nachgefragt wurden insbesondere unsere komplett vernetzten Beschichtungslinien, welche die Energieeffizienz unmittelbar verbessern. Zudem sind wir sehr innovativ aufgestellt, wenn es darum geht die Bestandstechnik bei unseren Kunden zu optimieren. Teilweise braucht man nur ein neues Aggregat, um messbare Einsparungen beim Ressourceneinsatz zu erzielen. Dieser Ansatz überzeugte viele Standbesucher. Wir ziehen ein positives Fazit der PaintExpo und kommen gern wieder.

**Unersetzlicher Branchentreff**

*Markus Sonnenstatter, CSO Industrial Solutions, J. Wagner GmbH:*

Es ist einfach wichtig, dass man auf der PaintExpo dabei ist. Wir haben hier richtig Gas gegeben und unser gesamtes Portfolio präsentiert. Das kam bei den Besuchern sehr gut an. Vor allem weil wir einen Großteil unserer Produkte und Anlagen live vor Ort zeigen konnten. Dadurch ist es gelungen, neue Kunden zu gewinnen aber auch unsere Bestandskunden zu pflegen. Es war ein bunter Mix aus relevantem Interesse und konkreten Projektanfragen. Genau diese Mischung macht die PaintExpo zu einem unersetzlichen Branchentreff. Nach der coronoabedingten Pause war überall die Freude zu spüren, sich endlich wieder zu treffen und sich über die kommenden Trends auszutauschen. Als einer der weltweit führenden Anbieter in der Oberflächenindustrie sind wir dafür der richtige Ansprechpartner. So stießen unsere Beschichtungslösungen für komplexe Herausforderungen, die unter anderem auch mit 3D-Scannern arbeiten, auf großes Interesse. Ebenfalls stark nachgefragt waren unsere digitalen Serviceangebote, wie zum Beispiel unsere Online Academy, die eine Vielzahl an digitalen Lerninhalten zu verschiedenen Beschichtungsthemen beinhaltet. Die PaintExpo hat daher für unser wieder einmal super funktioniert. Wir kommen gern wieder.

Ansprechpartner für die Medien

Frank Schütze Mirko Fiedler

Pressesprecher PaintExpo Abteilungsleiter Marken

Telefon: +49 162 665-1980 Telefon: +49 341 678-6521

E-Mail: f.schuetze@priori-relations.de E-Mail: m.fiedler@leipziger-messe.de

Im Internet

https://www.paintexpo.de

https://www.leipziger-messe.de