

DOOR: MARTIN FRANKE (BETA PUBLIC RELATIONS)

Techni-Show 2012

Netwerken en techniek

Nog even en dan opent de Jaarbeurs haar deuren voor de Techni-Show 2012. Een volle beurs die alles in zich heeft om een spektakel te worden: veel exposanten en minstens zoveel noviteiten. Een ideale gelegenheid om te netwerken en techniek op te snuiven. Maar hebben de beurzen ook een toekomst? Welke rol en positie hebben tegenwoordige en toekomstige beurzen en welke trends zijn er zichtbaar? En wat zijn de vooruitzichten voor de metaalwereld ná de beurs? Deze vragen werden beantwoord tijdens de Vimag-forumdiscussie die in het teken stond van de Techni-Show 2012.



De Vimag-forumdiscussie Techni-Show 2012 (v.l.n.r.): Eddo Cammeraat, Richard Boske, Hank Oude Reimer, Hans Volker, René Hazenberg, Daniël Kofman, Chantal Baas, Reinhard Reincke, Tom Strijbos en Philippe Reinders Folmer (foto's: Michel Zoeter)



Eddo Cammeraat (Laagland):
“Met deelname aan de Techni-Show geef je je eigen bedrijf een gezicht.”

De Techni-Show 2012 komt na een aantal turbulente jaren. Jaren die stevig hebben ingegrepen op de metaalindustrie. En nog steeds lijkt alle ellende niet volledig achter de rug. De Techni-Show is dan ook een prachtige gelegenheid voor metaalbedrijven om zich weer eens goed te laten zien en te positioneren. De beurs is daarmee niet alleen een tweejaarlijkse evenement waar innovaties in productietechnologie zijn te bewonderen, maar ook een belangrijk ontmoetingspunt voor de branche. Hoe zien de deelnemers aan de forumdiscussie die rol? Hoe laat de Techni-Show 2012 zich karakteriseren en hoe verhoudt dat zich tot andere Nederlandse en buitenlandse beurzen? Philippe Reinders Folmer van Renishaw Benelux: “De Techni-Show is de moeder aller Nederlandse vakbeurzen en dé technologiebeurs voor de Benelux”. Richard Boske van Klein Tooling vult aan: “Je kunt de Techni-Show zien als een overzichtsbeurs. Een beurs waar alles op het gebied van productietechnologie voor je is samengebracht. Technologieën die naadloos op elkaar aansluiten of zijn te integreren: machines, gereedschappen, CAD/CAM, en dergelijke”. Over het karakter van de beurs vertelt Daniël Kofman van Siemens Nederland: “Als het om het verkrijgen van informatie gaat, is een beurs tegenwoordig eigenlijk overbodig. Op internet is zoveel informatie beschikbaar, dat je al goed beslagen naar de beursvloer gaat. Op een beurs wil je dan ook nieuwe concepten en innovaties zien. Je wilt zien en voelen welke kant het de komende twee jaar op gaat. Voor exposanten betekent



Richard Boske (Klein Tooling):
“MetaalExpo brengt de kleinere beurzen door kennisoverdracht op hoger niveau.”

dat: durf te laten zien wat er de komende jaren gaat komen en wat de metaalbewerker tussen nu en 2014 kan verwachten”.

Internationaal speelveld

Die ‘toonzaal’ van nieuwe technologie is lang niet altijd eenvoudig te realiseren. Hank Oude Reimer van Oude Reimer: “Als leverancier ben je afhankelijk van de machineproducent. Die kijkt welke beurzen er binnen een bepaald tijdsbestek plaatsvinden en pikt er dan een aantal uit die voor hem relevant is. Daar laat hij zijn machines zien. Als Nederlandse leverancier ben je dus afhankelijk van de beurzen die in het buitenland plaatsvinden”. Het internationale speelveld beïnvloedt daarmee het karakter van Nederlandse beurzen. Voor bezoekers wringt daar de schoen, aldus Tom Strijbos van Gelderblom. “Mensen die bijvoorbeeld naar de Metav gaan, zien op de Techni-Show weer hetzelfde. De Metav wordt twee weken voor de Techni-Show gehouden en er zullen dus wel veel dublures zijn. Het is dan ook maar de vraag in hoeverre je als bezoeker technologische noviteiten te zien krijgt op de Techni-Show”. Eddo Cammeraat van Laagland: “Vergeet ook niet dat de EMO pas geweest is en dat de AMB in hetzelfde jaar als de Techni-Show staat geprogrammeerd. Voor de gemiddelde bezoeker begint dat te veel te worden.”

Dat er internationaal veel beweegt, werd bewezen tijdens de meest recente EMO. Het aantal Nederlandse exposanten tijdens deze beurs bedroeg meer dan dertig bedrijven. Een teken dat

FORUMDISCUSSIE

de EMO begint te concurreren? Hans Volker van Gelderblom: “Wie echte noviteiten wil zien, moet naar de EMO of een andere grote internationale beurs, zoals de Blech. Dat zijn ook de beurzen waar wij onze relaties mee naar toemen”. René Hazenberg van Amada ziet juist veel in de combinatie van binnen- en buitenlandse beurzen. “Uiteraard bezoek je de EMO. Daar staan alle grote spelers uit de markt met hun belangrijkste innovaties. De eerste kennisgeving met nieuwe technologie doe je daar. Maar vervolgens ga je in Nederland tijdens de Techni-Show daar dieper op in.” Tom Strijbos denkt dat die combinatie juist teveel van het goede is. “Met al die beurzen is de Techni-Show niet echt meer noodzakelijk om kennis te kunnen maken met nieuwe technologie.”

Netwerken en kennis

Waarom dan toch weer een Techni-Show in 2012 zou de lezer kunnen denken? Hans Volker: “Om het contact met klanten te onderhouden. Om bij te praten. Want bedenk wel: de Techni-Show is wel de beste beurs die Nederland te bieden heeft. Een beurs waar het niet gaat om de kwantiteit maar om de kwaliteit. Een belangrijke beurs voor veel leveranciers, want het zijn juist de vaste klanten die de meeste omzet realiseren”. Eddo Cammeraat: “Met deelname aan de Techni-Show geef je je eigen bedrijf een gezicht. Netwerken, contacten onderhouden, informeel bijpraten - dat zijn belangrijke redenen voor beursdeelname geworden. Dat neemt niet weg dat er behoorlijke bedragen mee gemoeid zijn, waarvan je kunt afvragen of je die investering moet blijven doen. Je zou bijvoorbeeld ook

>>>



Hans Volker (Gelderblom):
“Zat werk in de metaalindustrie, maar beslissingshorizon reikt niet verder dan drie maanden.”

Moeder aller beurzen





Vooruitzichten 2012

De Techni-Show is altijd het moment waarop de metaalindustrie haar feestje viert. Een hoogtepunt van 2012. Maar hoe zit het jaar eruit na de beurs? Hoe zijn de economische vooruitzichten na de hectische jaren die we achter de rug hebben? Richard Boske: "Er is de afgelopen jaren inderdaad een enorme terugval in omzet geweest. Zo'n terugval komt niet meer terug. Het afgelopen jaar zijn we door gezond optimisme en door de stimulans van de Duitse economie gelukkig weer omhoog geschoten. Maar je zult zien, dat fluctuaties van 5 tot 10 procent zich altijd voor blijven doen. Ik verwacht voor dit jaar dan ook een stabilisatie". Hank Oude Reimer: "De crisisperiode heeft ervoor gezorgd dat voorraden heel snel werden afgebouwd en de prijzen vervolgens werden gedumpt. Dat heeft ook voor dat grillige verloop van de orders gezorgd. Ik verwacht dit jaar nog wel wat voorzichtigheid, maar de grootste pijn hebben we gehad."

Eddo Cammeraat vult aan: "De echte dip ontstond toen de automotive-markt stil kwam te staan. Die draait inmiddels weer volop en dus lopen ook de orders voor de metaalindustrie weer in het oude ritme. Probleem van dit moment is de liquiditeit van banken. Die hebben zelf momenteel al het geld nodig dat ze vinden kunnen en zijn daardoor maar mondjesmaat bereid om financiering te verstrekken". "En die financiering is nodig", aldus Hans Volker. "De verbruiksgoederen zijn op en worden wel weer gekocht, maar voor de investeringsgoederen is de financiering van banken nodig. Er is momenteel in de metaalindustrie zat werk, maar de horizon waarop beslissingen wordt genomen is heel erg kort. Een metaalbedrijf dat een machine koopt, moet eigenlijk tien jaar vooruitkijken en op grond daarvan zijn beslissing nemen. Er wordt nu echter niet verder gekeken dan drie maanden. Bovendien: als metaalbedrijf heb je een bank nodig die met je mee wil denken én doen. En daar wringt de schoen: de banken houden de hand op de knip."

een gezamenlijk Vimag-paviljoen op de EMO kunnen nemen". Hans Volker: "Voor ons hoeft de Techni-Show niet echt. Maar als je gaat -en dat doen we- dan moet je ook goed uitpakken. Je bent per slot van rekening wel de representant van een producent". Over de investering die beursdeelname met zich meebrengt, merkt René Hazenberg op: "Het is de vraag of de prijsprestatieverhouding nog wel van deze tijd is. Je merkt dat andere, kleinere beurzen ruimte krijgen om te groeien omdat je voor veel minder geld toch behoorlijk kunt netwerken en je bedrijf presenteren. Misschien dat een kleinere beurs, zoals de MetaalExpo, daarmee wel de toekomst heeft. Sterker nog, misschien dat de MetaalExpo wel de vervanger van de Techni-Show wordt". Richard Boske is het daar zeker niet mee eens. "Als FPT-bestuur zijn wij ervan overtuigd dat het Techni-Show concept goed is. Het is een beurs die uitblinkt door veelzijdigheid; een beurs die de volledige productietechnologie behandelt. Tegelijkertijd constateren



Tom Strijbos (Gelderblom):

"Balans tussen dalende marges van exposanten en stijgende beurstarieven klopt niet meer."

we dat de Metavak aan het teruglopen is. Daar willen we een kwalitatief betere beurs voor terugbrengen. En dat doen we met de MetaalExpo. Met de beurs introduceren we ook verschillende thema's. Plaatbewerken, hardmetaal, verspanend bewerken, enzovoorts, zijn thema's waarmee bedrijven zich kunnen onderscheiden. Doelstelling is niet om machines neer te zetten, maar om de kleinere beurs naar een hoger plan te brengen. Dat betekent ook dat er veel aandacht zal zijn voor kennisoverdracht."

Beursmoeheid?

Naast de grote internationale beurzen zijn er ook de kleine landelijke en lokale beurzen, die



René Hazenberg (Amada):

"Niveau Blech doortrekken naar stand op Techni-Show met technologie als drijfveer."



Hank Oude Reimer (Oude Reimer):

"Draaiende productieunits en machines onder spaan maken Techni-Show tot wat het is."

in meer of mindere mate in dezelfde vijver vissen als de Techni-Show. Wordt het aantal beurzen daarmee niet te groot? Is het voor de metaalbewerker nog wel duidelijk waar hij naar toe moet en is het aanbod ook niet te groot voor de exposanten? Zij moeten per slot van rekening iedere keer weer acte de présence geven. René Hazenberg is duidelijk: "Er zijn absoluut te veel beurzen en het is de vraag of weer een nieuwe beurs wel zo verstandig is. Wat mij betreft zouden de kosten van de MetaalExpo in mindering gebracht kunnen worden op de tarieven voor de Techni-Show". Tom Strijbos vult aan: "Het gaat ook om de balans: als je de marges van de machine- en gereedschapsleveranciers over de afgelopen jaren ziet, dan zijn die sterk gedaald. De tarieven voor beurzen zijn daarentegen iedere editie weer verder gestegen. Die balans is een beetje zoek. Bij de metaalbedrijven -de bezoekers dus- is het daarnaast onrustig. Vandaag is niet bekend wat er morgen wordt geproduceerd. Bedrijven weten dan ook nog niet of iemand wel of niet naar een beurs kan. Dat maakt het voor exposanten nog minder interessant".

Uitdagen en vernieuwend

Siemens is één van de partijen die dan ook gestopt is met beurzen. Daniël Kofman van Siemens Nederland: "Siemens Industry heeft in Nederland besloten om met beurzen te stoppen. De Techni-Show is in 2012 daar nog de enige uitzondering op omdat we daar als ondersteunende partner voor andere bedrijven staan. Wij geloven momenteel meer in alternatieve en meer klantspecifieke evenementen. Die evene-





menten worden veelal rondom één thema georganiseerd en op een specifieke doelgroep gericht". Daar ziet René Hazenberg juist weer mogelijkheden voor de Techni-Show. "De Techni-Show moet zich blijvend onderscheiden van andere Nederlandse beurzen. Daarom moet je de beurs op het niveau positioneren van de Blech of EMO. Het moet aanspreken, uitdagen en vernieuwend zijn. Voor ons is de Techni-Show dit jaar sowieso heel belangrijk. Het is een hernieuwde kennismaking met de markt. Daarom wil ik het niveau van de Blech doortrekken naar onze stand op de Techni-Show. Wij willen graag op hoog niveau plaatbewerking presenteren met technologie als drijfveer. Bezoekers van onze stand moeten geprikkeld worden." Dat is ook de insteek van Renishaw Benelux. Philippe Reinders Folmer: "Bij ons staat technologie hoog op de agenda voor de beurs. Dat doen we onder meer door als één van de weinige bedrijven de lasersmelttechnologie te demonstreren; een technologie die alweer een stap verder gaat dan Rapid Prototyping. Daarnaast tonen wij samen met Cellro ook oplossingen voor procesautomatisering. Een thema dat we tot nu toe alleen op de EMO hebben laten zien". Reinhard Reincke van Jörg Machines: "Wij pakken niet op zo'n hoog niveau uit, maar laten wel een aantal opvallende ontwikkelingen op het gebied van plasmasnijden zien".

Aan het grootschalig uitpakken kleven echter ook nadelen. Daniël Kofman: "Een dilemma is dat je graag wilt uitpakken met technologie, maar dat je vervolgens niet urenlang met een klant over technologie in gesprek kan. Er wachten immers ook nog andere beursbezoekers". Tom Strijbos: "Maar het kost ook veel moeite om echt uit te pakken: transport, inrichten, pro-



Daniël Kofman (Siemens):

"Belang social media neemt snel toe maar vraagt wel aandacht."



Reinhard Reincke (Jörg Machines):
"Techni-Show in teken van ontwikkelingen plasmasnijden."

grammeren – daar gaat veel tijd mee verloren. Het blijkt veel efficiënter en goedkoper te zijn om 120 goede klanten uit te nodigen om mee te gaan naar de EMO en daar machines én technologie op te laten snuiven". Die ervaring kan volgens veel van de forumdeelnemers ook worden geproefd in Utrecht. Eddo Cammeraat: "Wij leveren naast machines ook gereedschappen én software. Uit die drie pijlers proberen we de onderwerpen te pikken die technologisch belangrijk zijn voor de bezoeker van de Techni-Show. Tegelijkertijd beseffen wij ook wel dat iedere machine die je daar laat zien, moet worden ingericht en geprogrammeerd". Hank Oude Reimer: "Juist dat maakt de Techni-Show ook zo bijzonder. Daar staan machines onder spaan; daar komen de bezoekers ook voor. Dat verwacht men".

Social media

Die bezoekers zijn natuurlijk ook op andere manieren te prikkelen om naar de beurs te komen. Internet en social media zijn daar goede voorbeelden van. In hoeverre worden deze instrumenten ingezet om bezoekers naar de beurs te trekken of metaalbewerker te interesseren voor het bedrijf? Hans Volker: "Die ontwikkeling is niet tegen te houden. Er is een ongelofelijk grote hoeveelheid informatie op internet beschikbaar". Daniël Kofman: "Het belang van social media neemt snel toe. Toch kost de invulling ervan door bedrijven enige moeite. Je zult je bijvoorbeeld goed moeten afvragen wat je wel en niet wilt twitteren. Maar dat social media en internet belangrijk zijn en nog belangrijker worden, staat als een paal boven water. Een goed voorbeeld van de internetmo-

FORUMDISCUSSIE



Philippe Reinders Folmer (Renishaw):
"Technologie hoog op Techni-Show agenda met demonstratie lasersmelttechnologie."

gelijkheden zijn onze webinars; seminars die via het internet te volgen zijn en waarmee je zonder reistijd geïnformeerd wordt over de laatste trends op jouw vakgebied". Over de inzet ervan voor de Techni-Show zegt Richard Boske: "Uiteraard valt daar veel te winnen. Maar de VNU doet op dat gebied ook al het nodige. Toch blijft er ook voor de deelnemers een belangrijke rol weggelegd". <<<

Vimag-forumdiscussie

De Vimag-forumdiscussie is een initiatief van de sectie Vimag van de Federatie Productie Technologie. De leden van de vereniging vertegenwoordigen gezamenlijk meer dan vijftienhonderd producenten van apparatuur voor de metaalindustrie. Door hun rechtstreekse vertegenwoordiging en de jarenlange ervaring beschikken de Vimag-leden over een onschatbare hoeveelheid kennis en deskundigheid. Die knowhow wordt nu ook via de forumdiscussie overgedragen. Tijdens de discussie passeren onder meer de stand der techniek, ontwikkelingen en aandachtspunten voor potentiële gebruikers de revue. De bijeenkomst over de Techni-Show 2012 stond onder leiding van Reinold Tomberg, hoofdredacteur van Metaal Magazine en vond plaats onder auspiciën van de PR-commissie van de Federatie Productie Technologie. Deelnemers aan de Vimag-forumdiscussie over de Techni-Show 2012 en de vooruitzichten voor volgend jaar waren Eddo Cammeraat van Laagland (Dordrecht), Hans Volker en Tom Strijbos van Gelderblom (Houten), Richard Boske van Klein Tooling (Weesp), Hank Oude Reimer van Oude Reimer (Hilversum), René Hazenberg van Amada (Haan), Daniël Kofman van Siemens Nederland (Den Haag), Reinhard Reincke van Jörg Machines (Dodewaard) en Philippe Reinders Folmer van Renishaw Benelux (Breda).

