

Roboter-Fußball und Dienstleistungen kommen an

Die Messe „Industrie+Elektronik“ in Freiburg Ende Januar war ein voller Erfolg. Sie wurde dem Anspruch „Innovation erleben“ mehr als gerecht. An allen drei Messetagen war das Besucherinteresse groß – auch am Stand des VEG-Mitgliedes Alexander Bürkle. Neben Lösungen für die Optimierung der Beschaffung gab es hier eine besondere Attraktion.

Die „Industrie+Elektronik“ in Freiburg ist zwar klein, gilt aber als die badische Industrie-Fachmesse schlechthin. Die 350 Aussteller gaben vom 25.- bis 27. Januar einen Eindruck davon, warum es im Südwesten der Republik konjunkturell „brummt“. „Innovation erleben“ war das gelebte Motto der 13. Veranstaltung seit der Messegründung im Jahr 1981. So auch am Stand von Alexander Bürkle. Hier wurde das „Wintermärchen“ der Zukunft präsentiert: Studenten des Studiengangs Informatik von der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg ließen Roboter Fußball spie-



Gutgelauntes Gedränge am Stand von Alexander Bürkle (v.r.): Dr. Karl V. Ulrich (ehemaliger Geschäftsführer des Wirtschaftsverbands Industrieller Unternehmen Baden e.V.), Martin Ege (geschäftsführender Gesellschafter Alexander Bürkle), Prof. Dr. Lothar Späth, Paul Ege (geschäftsführender Gesellschafter Alexander Bürkle), Dr. Sven Behnke von der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg, Karl-Heinz Flamm, Leiter des Strategischen Vertriebs bei Alexander Bürkle – und faszinierte Messegäste.

len. Erstaunlich, was die Maschinen rund um ihren Star „Robotinho“ bereits können. Das Spielfeld war von der ersten bis zur letzten Messeminute dicht umlagert.

So ließ es sich auch Professor Dr. Lothar Späth, Gastredner der Eröffnung,

nach seiner launigen „Aufbruchs- und Aufschwungrede“ nicht nehmen, bei Alexander Bürkle länger zu bleiben als gedacht – die Zukunft des Fußballs bekommt man auch als Ex-Ministerpräsident selten zu sehen. Und man kennt und schätzt sich, seit der prominente



Im Zentrum der „Industrie-Elektronik“ standen bei Alexander Bürkle die Dienstleistungen. Aber auch die neuesten Produkte zogen zahlreiche interessierte Besucher an.

Gast auch auf der 100-Jahr-Feier des Freiburger Traditionsunternehmens gesprochen hatte.

Dienstleistungen im Mittelpunkt

Dabei standen bei Alexander Bürkle nicht der Sport, sondern die Unterstützung des Aufschwungs der mittelständischen Industrie in Baden-Württemberg im Zentrum. Und dieses Angebot wurde stark genutzt. „Einen solchen Andrang habe ich noch nicht erlebt“, sagt Karl-Heinz Flamm, Leiter des Strategischen Vertriebs bei Alexander Bürkle. „Bis zur letzten Minute am Samstag um 17 Uhr haben wir interessante Gespräche geführt.“ Ein Grund für diesen Andrang ist, dass Alexander Bürkle seit langem auch das Industriegeschäft erfolgreich pflegt. Der Umsatz mit Industriekunden liegt beim Marktführer im Südwesten deutlich über dem bundesweiten VEG-Durchschnitt.

Die Ausstellungsfläche war der zeitgemäßen Technik gewidmet. Das Angebot reichte von der Antriebstechnik bis zur Sensorik. „Aber unsere Dienstleistungen zur Beschaffungsoptimierung für die Industrie standen im Zentrum des Interesses“, so Andreas Ege, geschäftsführender Gesellschafter bei Alexander Bürkle. Hier bietet Alexander Bürkle unter dem geschützten Markennamen „OPTILOG“ ein umfassendes Dienstlei-

stungskonzept, dessen Bestandteile frei kombinierbar sind. Schon jetzt nutzen 25 Prozent aller Industriekunden verschiedene Dienstleistungen aus diesem Konzept. Die Spezialisten von Alexander Bürkle werden die nächste Zeit viel

zu tun haben. Andreas Ege: „Mehr als 150 Besucher wünschen von uns mehr Informationen oder Beratung für konkrete Projekte in der Beschaffungsoptimierung.“

VKE-Kongress unter neuem Namen

Nomen est omen – oder anders ausgedrückt: Der Name ist Programm. Der alle zwei Jahre stattfindende VKE-Kongress heißt jetzt vielversprechend: „Trend“. Doch nicht nur der Name, auch der Ort und vor allem das Konzept der Veranstaltung haben sich verändert. „Trend 2007“ findet vom 15. bis 17. Juni statt, und zwar erstmals nicht in Mannheim sondern in Bonn im Internationalen Kongresszentrum Bundeshaus Bonn. Mit dem neuen Konzept will die Kooperation die Voraussetzungen für intensiven, aktiven Dialog zwischen Industrie/Herstellern, Großhandel, VKE-Dienstleistungspartnern, Handwerk und Fachpresse schaffen. „Trend 2007“ soll zu einer für die gesamte Elektrobranche zukunftsweisenden Messe-Veranstaltung werden.



Vor allem eines hat sich der Verbund mit „Trend 2007“ zum Ziel gesetzt: Neuheiten zeigen und vermitteln. Dafür wird unter anderem die hochkarätige Fachaustellung sorgen. Hier erwarten die Gäste und Besucher aktive Messestände, auf denen jede Menge passieren wird – von der spannenden Präsentation und Vorführung neuer Produkte, Geschäftsbereiche und Dienstleistungen bis zu interaktiven Wettbewerben und Gewinnspielen. An vier so genannten „Infopunkten“ kann jeder den Kraftstoff der Zukunft tanken: Wissen. Das Angebot umfasst Workshops zu allen wichtigen Themen und Unternehmensbereichen.