



**Besucher aus 81 Ländern sind ein eindeutiger Beweis: die glasstec hat an Internationalität noch zugelegt**

Das Interesse der glasstec-Besucher richtete sich primär auf Glasbearbeitung und – veredelung (48 Prozent), Glasherstellung (40 Prozent), Glasprodukte und -anwendungen (37 Prozent) sowie auf Werkzeuge, Ersatz- und Verschleißteile (30 Prozent). Für 20 Prozent der Besucher galt das besondere Augenmerk der Solartechnologie.

„Es ist die größte und umfangreichste Glasfachmesse überhaupt“, bestätigte David Beck, Sales Manager von Grenzebach, den Kurs der Messe Düsseldorf. Besonders hervorzuheben ist das starke Interesse an den erstmalig ins Angebot der glasstec aufgenommenen Themenbereichen Lasertechnologie und dünne Spezialgläser (primär Displayglas) mit 24 Prozent. „Diese neuen Technologiethemen fanden eine hervorragende Resonanz und sollen zum festen Bestandteil des Angebots auf der glasstec werden“, so Siegfried Glaser, Vorsitzender des Messe-Beirates.

Mit erweitertem Konzept an den Start gegangen war auch die Sonderschau „glass technology live“. Insbesondere das transparente Design der attraktiven Ausstellung und die erweiterte Themenvielfalt (neben Fassaden und einer einzigartigen Solarausstellung ging es auch um den Innenausbau mit Glas) waren Anziehungspunkte für den bemerkenswerten Besucheranteil an Architektur- und Ingenieurbüros. „Die Sonderausstellung mit Symposium wurde erneut mit unglaublich großem Interesse aufgenommen. Besonders im Fassadenbau kommt Solartechnologie immer mehr zum Einsatz. Diesem Trend haben wir sowohl in der Ausstellung als auch im Symposiumprogramm Rechnung getragen. Die glasstec ist für die Glasbranche unumstrittenes Schaufenster der Innovationen“, resümierte Prof. Stefan Behling, Leiter des Instituts für Baukonstruktion an der Universität Stuttgart und Partner im Londoner Architektenbüro von Sir Norman Foster. „Wir haben uns erstmals in diesem Jahr für eine Messebeteiligung mit eigenem

Stand entschlossen, weil die glasstec nicht allein durch glass technology live der ideale Treffpunkt für unsere Zielgruppe Architekten ist“, sagte Albert Müller, Architektenberater der Firma Gartner, einem der größten Fassadenbauer weltweit.

## Aussteller zufrieden

Die Aussteller hoben vor allem die hervorragende fachliche Struktur der Besucher hervor – mehr als 70 Prozent waren Topmanager mit Entscheidungskompetenz. Deutlich wurde dies in zahlreichen Aufträgen, die direkt auf der Messe vergeben wurden, und bei der Anbahnung neuer Erfolg versprechender Geschäftsbeziehungen. Siegfried Glaser hierzu: „Vor allem unter den Maschinenherstellern war die Stimmung äußerst positiv. Viele von ihnen bezeichneten die glasstec 2004 als die beste seit Jahren. Übereinstimmend berichteten sie von sehr guten Anfragen und zahlreichen Vertragsabschlüssen.“ Exemplarisch hierfür steht die Firma Edgetech, für die die glasstec 2004 eine Fachmesse der Rekorte war: auf einem großzügigen Stand mit fast 500 m<sup>2</sup> präsentierte das Unternehmen die neue, vollautomatische „TriSeal“-Fertigungslinie von Lisec und konnte ein enormes Besucherinteresse verzeichnen. Ein Triumph für Edgetech in Zentraleuropa ist der Verkauf einer kompletten Fertigungslinie an eines der größten Glasunternehmen in der Schweiz. Torsten Keemss, Geschäftsführer der Edgetech Europe GmbH: „Während man uns vor zwei Jahren noch eher belächelte, konnten wir nun die ersten Früchte unserer Arbeit ernten. Unsere Erwartungen für die glasstec 2004 waren hoch gesteckt – und dennoch sind unsere Prognosen hinsichtlich Besucherinteresse und Auftragslage bei weitem übertroffen worden.“ Obwohl Edgetech erst seit knapp zwei Jahren auf dem europäischen Markt direkt präsent ist, kann das amerikanische Unternehmen bereits jetzt auf eine ausgezeichnete Marktposition verweisen. Derzeit wird vor allem der im September vorgestellte Abstandhalter „TriSeal Super Spacer“ von vielen Glasunternehmen in Europa getestet. Keemss: „Der Großauftrag aus der Schweiz für eine komplette ‚TriSeal‘-Fertigungslinie gibt unserer Produktstrategie Recht und ist ein wichtiger Meilenstein mit großer Signalwirkung für den ‚Super Spacer‘ in Europa.“ Weltweit wurden in den letzten beiden Jahren bereits 18 Fertigungslinien in Auftrag gegeben beziehungsweise installiert.

Die glasstec war aber nicht nur die große Produktschau, die alle erwartet hatten, sondern zugleich auch ein hervorragendes Forum, um neue Allianzen und Systemlösungen zu

## Kommentare zur glasstec 2004:

**Ersin Ispartaligil**, Vice President Yüzey Koruma Sistemleri, Türkei: „Die glasstec ist eine der bedeutendsten Messen der Glasbranche. Meiner Meinung nach sollten alle Hersteller der Glasindustrie hier vertreten sein. Aufgrund der hohen Frequentierung haben wir schon einige Abschlüsse tätigen können. Wir werden auf jeden Fall auf der nächsten glasstec wieder als Aussteller nach Düsseldorf kommen.“

**Alessandro Oliva**, Export Manager Moretti Forni, Italien: „Wir sind sehr zufrieden mit der diesjährigen glasstec! Unser Stand ist gut besucht, die Service-Leistungen seitens der Messe Düsseldorf sind optimal und in diesem Jahr haben wir sogar einen Internet-Bereich direkt neben unserem Stand.“

**Halit Samanci**, Präsident Hasmatik Glass Systems, Türkei: „Die glasstec ist für die Glasbranche sehr wichtig. Alle zwei Jahre werden hier neue Technologien vorgestellt und verkauft. Durch die Anzahl der zahlreichen ausländischen Firmen haben wir die Möglichkeit, viel Werbung für uns zu machen. Schon am ersten Tag haben wir ein umfangreiches Projekt von Großbritannien erhalten.“

**Rainer W. Schmid**, Leiter Marketing, Interpane Glass Industrie AG: „Nach wie vor fühlt sich Interpane auf der glasstec gut aufgehoben. Bemerkenswert ist die Internationalität und die Qualität der Fachbesucher. 1-A Marktplatz für hochwertige und innovative Hochtechnologie-Produkte.“

**Jerry Razwick**, President of TGP, Kirkland, USA: „At glasstec we see a lot of new ideas. If you attended the glass shows in US, you will find that the glasstec Düsseldorf is huge. We can see the entire glass industry at one place – glass machinery, and all types of supporting products.“

**Brad Leone**, Vice President Hart Associates, USA: „It's my first time here at the glasstec Düsseldorf. I did not expect it that big and find it very impressive to see the amount of companies from all these countries all in one area. It's being fun.“

**Anzhelika Nikulenkova**, Masterglass, Russland: „We come for the 3rd time to this show for meeting our suppliers and customers from all over the world. glasstec is the most effective meeting place“.

**Mr. Ican Lee**, General Manager Landglass Technology, China: „Glasstec becomes more important to us than China Glass. We made – even in the first two days – very good business contacts.“

**Mr. Paul Hutchinson**, Managing Director DSF Refractories and Minerals Ltd., Großbritannien: „Compared to 2002, the first 2 days of glasstec 2004 were most productive with regard to the number of visitors and their quality. We already met international visitors from all over the world, received inquiries and also signed an order that was not yet scheduled to be concluded. We consider glasstec as essential part for our future marketing.“