

Nachgefragt

Zum Messeauftritt deutscher Aussteller auf der Photonics West 2014

antwortete

Dr. Klaus Schindler,
Geschäftsführer OptoNet.e.V.,
Kompetenznetz Optische Technologien
Thüringen

Photonik: Der deutsche Cluster bei der Photonics West wächst von Jahr zu Jahr. Worauf ist das zurückzuführen?

Dr. K. Schindler: Die deutsche Photonikindustrie hat sich schon seit Jahren fest auf dem Weltmarkt etabliert. Großen Unternehmen mit etabliertem Brand gelingt es, ihre Marktposition zu halten oder auszubauen und gerade kleinere Unternehmen besetzen zunehmend ihre Marktnischen bzw. finden weitere Absatzmöglichkeiten. Die Anzahl der deutschen Aussteller wächst kon-

tes Spektrum von Kunden und Partnern angesprochen, das ist gut für alle Aussteller. Es gibt natürlich eine optimale Größe für Gemeinschaftsstände, bei der alle Mitaussteller ausreichend eigene Präsenz haben. Die ist in etwa aktuell erreicht, bei einem weiteren Wachstum sollte das Standkonzept überdacht werden.



Dr. Klaus Schindler

Hier sind die Erwartungen noch nicht so klar ausgeprägt, aber das ist ja auch eine der Ideen des Gemeinschaftsstandes, die Messe kennenzulernen und für das eigene Unternehmen zu bewerten. Insgesamt waren unsere Aussteller sehr zufrieden.

Photonik: Welchen Stellenwert hat die Messe im Vergleich zu anderen Messen der Photonik-Branche für deutsche/europäische Aussteller, speziell auch für Mitgliedsunternehmen der Kompetenznetzwerke?

Dr. K. Schindler: Unsere Mitgliedsunternehmen haben ihre wichtigsten Märkte in Europa, Nord Amerika und Asien. In allen diesen Regionen gibt es für uns Leitmesse. Für Amerika ist das ganz klar die Photonics West.

Photonik: Welches waren für Sie die herausragenden technischen Highlights der Messe, welche Trends kann man beobachten?

Dr. K. Schindler: Bei der technologischen Breite der Photonik ist es schwer die wirklichen Highlights zu definieren, hier finden sich in vielen Bereichen ganz tolle Entwicklungen. Auch im Zusammenhang mit den begleitenden Tagungen fand ich es persönlich interessant, dass die Laser unterstützten additiven Produktionsverfahren einen so breiten Raum einnehmen.

Photonik: Gibt es Unternehmen aus anderen europäischen Ländern oder weltweit, die sich in Deutschland etablieren möchten? Was sind die Beweggründe und Erwartungen?

Dr. K. Schindler: Die Internationalisierung in der Photonikbranche hat natürlich zur Folge, dass Unternehmen aus Deutschland sich nicht nur bezgl. des Marktes international aufstellen, sondern Tochter- oder Vertriebsfirmen im Ausland gründen. Das betrifft zunehmend auch kleinere Unternehmen. Andererseits ist Deutschland gerade wegen der Vernetzung der Unternehmen mit der ausgesprochen gut entwickelten Forschungs- und Bildungslandschaft ein attraktiver Standort für Unternehmensansiedelungen. Meine Kollegen und ich haben auf der Messe mit solchen potenziellen Partnern gesprochen und festgestellt, dass nach wie vor die qualifizierten Mitarbeiter eine der wesentlichsten Gründe sind, nach Deutschland zu kommen.



tinuierlich und viele davon nutzen die Möglichkeit, auf dem German Pavillon auszustellen.

Photonik: Gibt es eine kritische Größe, ab der evtl. kleinere Aussteller in dem großen Cluster nicht mehr so wahrgenommen werden, als würden sie sich außerhalb des Pavillons präsentieren?

Dr. K. Schindler: Durch die Vielzahl der Aussteller auf dem Pavillon (mit Unter-ausstellern dieses Jahr 60) wird ein brei-

Photonik: Mit welchen Erwartungen sind wieviel Aussteller am German Pavillon zur Messe angetreten? Wurden diese erfüllt?

Dr. K. Schindler: Die Erwartungen der Aussteller sind naturgemäß unterschiedlich, wir haben einerseits Unternehmen, die schon einige Jahre teilnehmen und deshalb konkrete Vorstellungen haben, andererseits gibt es natürlich, und das ist ausdrücklich erwünscht, auch Unternehmen, die das erste Mal dabei sind.

www.optecnet.de
www.optonet-jena.de