



Im letzten Jahr traf uns eine schlimme Wirtschaftskrise. Doch ist diese wirklich wieder vorbei? Wie geht es jetzt weiter? Wir haben für Sie dazu einige Geschäftsführer und leitende Personen namhafter Firmen nach deren Meinungen und Einschätzungen befragt.

» *Manuela Joho-Steck*

Es scheinen sich wohl alle Fachleute darüber einig zu sein, dass die grosse Wirtschaftskrise nun am Boden angekommen ist. Doch bei der Frage, wie die Zukunft aussehen könnte, scheiden sich die Geister. Werden die Zahlen vorläufig so tief wie 2009 bleiben? Wenn ja, für wie lange noch? Oder steigen die Aufträge und somit auch die Umsätze im neuen Jahr wieder? Wie lange wird es dauern, bis sich unsere Wirtschaft von dieser Krise erholt hat und man wieder von einem «gesunden Zustand» sprechen kann? Wir haben für Sie im Markt mal nachgefragt.

Die gesamte Krise hatte aber nicht ausschliesslich negative Auswirkungen. So

nutzten einige Unternehmen auch die etwas ruhigere Zeit, um Kraft in neue Produkte und Innovationen zu investieren und diese so voranzutreiben. Gelegenheiten, um diese Neuentwicklungen dem Fachpublikum vorzustellen, gibt es im Jahr 2010 ja auch mehr als genug. So beginnt das «Jahr der Fachmessen» bereits Anfang Februar mit der neuen Fachveranstaltung easyFairs Automation in Luzern. Ebenfalls das erste Mal findet die «fair for automation» des swissT.net-Verbandes in Zürich statt. Und im November gesellt sich dieses Jahr wieder einmal die electronica in München zur alljährlich stattfindenden SPS/IPC/Drives in Nürnberg. «

*Welche Konsequenzen oder Lehren haben Sie aus dem turbulenten Jahr 2009 gezogen?*

*Wo setzen Sie die Schwerpunkte im kommenden Jahr?*

*An welcher der zahlreichen Fachmessen nehmen Sie 2010 teil?*

*Mit welchen Erwartungen starten Sie ins neue Jahr?*



*Thomas Schiegg,  
Geschäftsführer,  
Hy-Line AG*



*Bruno Schait,  
CEO, Spectra  
(Schweiz) AG*



*Andreas Schimanski,  
Geschäftsführer,  
Elfab AG*



*Frank Schimmer,  
Marketing  
Direktor,  
MSC Vertriebs  
GmbH*

Für viele Kunden ist im aktuellen wirtschaftlichen Umfeld die Kompetenz der Lieferanten noch wichtiger geworden. Als Wettbewerbsvorteil erwarten sie von ihren Zulieferern Schnelligkeit und Effizienz bei der Entwicklung von optimalen Lösungen. Entsprechend investierten wir beträchtlich und nachhaltig in Weiterbildung der Power-Supply-Spezialisten. Das Ergebnis: Wir sind ein bisschen stolz, diesem wichtigen Kundenanspruch in den meisten Situationen mehr als gerecht zu werden beziehungsweise ihn zu übertreffen.

Meine langjährige Erfahrung hat mich gelehrt, Veränderungen der Marktsituation früh zu erkennen und darauf zu reagieren. Wir haben diese Turbulenzen schon im ersten Halbjahr 2008 kommen sehen und darauf reagiert. Die Bestätigung aus der Politik und Wirtschaft bekamen wir aber leider erst viel später. Dank unserer Früherkennung konnten wir, wie in anderen Krisen zuvor, den Umsatzschaden im 2009 in Grenzen halten. Unser breites Produkt-Portfolio hat dabei bestimmt das Wesentliche dazu beigetragen.

Wir sehen eine breite Kundenbasis und Diversifizierung in vielen Branchen als die beste «Lebensversicherung» an.

Wichtige Grundlage für eine erfolgreiche Zukunft ist für uns eine langfristige Unternehmensstruktur, deren Perspektive nicht auf kurzfristige Erfolge, sondern auf langfristiges Wachstum und optimalen Kundensupport ausgerichtet ist.

Einkäufer setzen Qualität voraus und entscheiden immer häufiger aufgrund von betriebswirtschaftlichen Vorteilen. Darum investiert Hy-Line in grössere Lagerbestände bei den Komponenten. Aufgrund des Standortes Schweiz bedeutet das, Kunden können kurzfristiger bestellen und werden dennoch just in time beliefert. Die Hauptnutzen sind: Die Kunden benötigen selber weniger Lager, das heisst sie gewinnen Platz und, oft noch wichtiger, es bedeutet weniger gebundenes Kapital, und das bringt mehr Liquidität.

Wir werden versuchen, die persönliche Kundenbindung noch weiter zu verbessern und zu verstärken. Es hat sich in der schwierigen Zeit des vergangenen Jahres gezeigt, dass das ein wichtiges Erfolgsrezept ist. Das heisst, wir werden keinen Aufwand scheuen, unsere Kunden noch besser zu bedienen und auf deren Wünsche einzugehen.

Im weiteren Ausbau der Kundenbasis und des Maschinenparks.

Wir fokussieren uns auf die Hauptausrichtung und Stärke der MSC, alles aus einer Hand anbieten und liefern zu können. Das heisst, der Kunde erhält nicht nur den optimalen Microcontroller oder das beste Display für seine Applikation, wir unterstützen ihn auch bei der Projektabwicklung oder entwickeln und fertigen komplette kundenspezifische Lösungen.

Messen sind weitgehend eine Plattform für Beziehungspflege geworden. Daher haben wir entschieden, auf persönliche Beratung und Beziehungspflege am Standort des Kunden zu setzen und ihm vor Ort immer dann kompetent zur Seite zu stehen, wenn er ein konkretes Bedürfnis hat. Zusätzlich wird eine neue Webseite mit parametrischer Suche entwickelt, welche den Kunden das Auffinden von gewünschten Informationen ganz entscheidend erleichtert.

Die Messelandschaft in der Elektronik- und Automations-Branche wurde neu aufgemischt. Ausserdem haben sich die Marketing- und Werbeschwerpunkte in den letzten Jahren zu Gunsten des Internets verlagert. Unsere Hauptaktivitäten im Marketing werden wir vermehrt dort sehen. Obwohl die persönlichen Kundenkontakte ein sehr wichtiges Element sind, haben wir uns noch für keine Messe definitiv entschieden.

Als Dienstleister der Elektronikfertigung werden wir gezielt Fachmessen unserer Zielbranchen besuchen.

Fest steht die Teilnahme an der Embedded World, für die wir in Zusammenarbeit mit Polyscope – wie schon letztes Jahr – den Shuttle-Bus-Service für Messebesucher anbieten werden. Unser Technischer Bereich wird sich auch auf der SPS/IPC/Drives präsentieren. Zusätzlich sind in der Schweiz verschiedene Seminare und Workshops geplant.

Natürlich wünschen auch wir, dass sich die Wirtschaft schnell und nachhaltig erholt. Der Start ins neue Jahr erfolgt mit grosser Zuversicht im Wissen darüber, dass Hy-Line über Vorteile verfügt, welche für unsere Kunden einen deutlichen Mehrwert generieren und darum beste Voraussetzungen für eine partnerschaftliche Zusammenarbeit bilden.

Meine Erwartungen sind vorsichtig optimistisch. Obwohl der Tiefpunkt in der MEM-Industrie durchschritten ist, wachsen die Bäume 2010 bestimmt noch nicht in den Himmel. Bei der hohen Anzahl der Angebote, die wir im letzten halben Jahr bekamen, könnte man meinen, es sei Hochkonjunktur. Es sind viele grosse Projekte in Vorbereitung. Die Frage ist nur, wann und ob überhaupt sie realisiert werden.

Nächstes Jahr wird die Materialverfügbarkeit der begrenzende Faktor sein. Ansonsten hätte die Elfab ein Rekordjahr vor sich.

Verschiedene Faktoren und erste Erfolgsmeldungen weisen auf eine Entspannung der wirtschaftlichen Situation hin und wir sind überzeugt, dass es spätestens ab dem dritten Quartal langsam, aber stetig wieder bergauf geht. Durch die breite Aufstellung der im Zuge der Umstrukturierung gegründeten MSC/GE Schweiz AG sehen wir aber für das gesamte Jahr 2010 eine gute Ausgangsposition.



*Hansruedi  
Bernet,  
Geschäfts-  
führer,  
Sick AG*



*Max Würmli,  
Leiter Industry  
Automation  
and Drive  
Technologies,  
Siemens  
Schweiz AG*



*Michael  
Taraba, CEO,  
Rotronic AG*

**Welche Konsequenzen oder Lehren haben Sie aus dem turbulenten Jahr 2009 gezogen?**

Für uns sind in solchen Zeiten partnerschaftliche Kundenbeziehungen wichtig. Diese helfen, über die Schwierigkeiten hinwegzukommen. Als Konsequenz aus diesen Turbulenzen haben wir uns in allen Belangen auf das Wesentliche konzentriert, das heisst, alles wegzulassen, was nicht erfolversprechend aussah. Mit dem Innovationsmarathon war Sick just zum richtigen Zeitpunkt bereit, durch die wöchentliche Präsentation eines neuen Produkts die Innovationskraft des Unternehmens zu beweisen.

Die Bedingungen im vergangenen Geschäftsjahr waren äusserst herausfordernd. In einem schwierigen konjunkturellen Marktumfeld mussten viele unserer Kunden markante Einbussen im Auftragseingang verzeichnen. Gerade in dieser schwierigen Situation ist und bleibt unser wichtigstes Anliegen die professionelle Kundenbetreuung. Wir wollen unsere Kunden weiterhin in hoher Qualität unterstützen und mit unseren Produkten und Systemen dazu beitragen, dass sie ihre Produktivität weiter steigern können.

Dank unserer relativ schlanken Organisationsstruktur und unserer breiten Diversifizierung war es möglich, in der Krise ohne Personalabbau auszukommen. Treu nach dem Motto «Jede Krise ist eine Chance» haben wir dieses Jahr genutzt, um unsere internen, aber auch Kundenprozesse (wie Verkaufsprozesse usw.) zu überprüfen und wo von Nöten auch zu verbessern.

**Wo setzen Sie die Schwerpunkte im kommenden Jahr?**

Wir wollen mit vielen persönlichen Kundenkontakten Lösungen für die vielfältigen Anwendungen unserer Kunden erarbeiten und den Kreis unserer Ansprechpartner erweitern.

Im kommenden Jahr wollen wir unsere Standards wie das Automatisierungskonzept «Totally Integrated Automation» (TIA), aber auch Profinet und die Sicherheitstechnik (Safety) am Markt weiterentwickeln und vorantreiben. Auf der Schaltgeräteseite liegt der Fokus bei der Innovation der Sirius-Produktfamilie. Die Sinumerik- und Sinamics-Produktgruppen werden auch im kommenden Jahr Schwerpunktthemen sein. Dieses Portfolio an verschiedenen Services erstreckt sich über den gesamten Lebenszyklus einer Maschine oder Anlage.

Wir wollen unsere internationale Ausrichtung weiter vorantreiben. Mit der Neugründung und Eröffnung einer Tochtergesellschaft Mitte Jahr 2010 in Italien unterstreichen wir diese Absicht. Weiter wollen wir auch im 2010 mit zahlreichen neuen, selbst entwickelten innovativen Produkten und erfolversprechenden Sortimentserweiterungen im Handelsbereich auf den Markt kommen. Darüber hinaus werden wir die vertriebliche Präsenz bei bestehenden und potenziellen Kunden noch weiter verstärken.

**An welcher der zahlreichen Fachmessen nehmen Sie 2010 teil?**

Wir werden an der easyFairs-Automation in Luzern sowie am swissT-Meeting «fair for automation» in Zürich sein.

Als Mitglied unterstützen wir das Schweizer Technologie-Netzwerk swissT.net und nehmen am swissT-Meeting «fair for automation» vom 30. Juni bis 1. Juli 2010 im Messezentrum Zürich sowie an der Siams in Moutier vom 4. bis 8. Mai 2010 teil. Zudem sind wir an der Fachmesse für Industrielle Instandhaltung «Maintenance» vom 10. bis 11. Februar 2010 im Messezentrum Zürich vertreten. Eine mögliche Teilnahme an weiteren Messen wird mittelfristig geplant.

In der Schweiz werden wir erst 2011 (ineltec/go) wieder mit einem eigenen Messestand vertreten sein. Durch unsere internationale Ausrichtung sind wir aber auf zahlreichen internationalen Plattformen vertreten. In Europa ist dies unter anderem die Sensor+Test vom 18. bis 20. Mai 2010 in Nürnberg und die Reinraum-Lounge vom 16. bis 18. März 2010 in Karlsruhe.

**Mit welchen Erwartungen starten Sie ins neue Jahr?**

Wir gehen davon aus, dass wir mit einem weiteren schwierigen Jahr zu kämpfen haben werden. Wir sind aber ebenso überzeugt, dass wir eine moderate Steigerung der Umsätze gegenüber diesem Jahr sehen werden.

Für das kommende Jahr mehren sich die Anzeichen, dass sich eine konjunkturelle Erholung abzeichnet. Wir bleiben optimistisch und sind zuversichtlich, dass sich der Schweizer Werkplatz bald erholen wird.

Als kleine und exportorientierte Wirtschaftsnation sind wir in der Schweiz natürlich von der weltweiten Entwicklung abhängig. Wenn aber nichts mehr von internationaler Tragweite passiert, wird sich die Wirtschaft erholen und wieder wachsen. Wir bei Rotronic spüren, dass die Talsohle erreicht ist, die Investitionsbereitschaft bei unseren Kunden zunimmt und wieder vermehrt Aufträge eingehen.



*Paolo Salvagno,  
Geschäftsführer, B&R  
Industrie-Automation  
AG*



*Werner Suter,  
Managing  
Director,  
Tefag  
Elektronik AG*



*Heinz Lutz,  
Geschäftsführer, Roschi  
Rohde &  
Schwarz AG*



*Reto Schenkel,  
Key Account  
Manager,  
Primelco  
Visual Data AG*

Wir sind stolz darauf, dass wir ein Ergebnis präsentieren können, das in wirtschaftlich schwierigen Zeiten nicht jeder vorlegen kann. Hohe Innovationskraft, der enge Kontakt zu Kunden und eine gute Mitarbeiterausbildung prägen seit 1979 unsere Erfolgsgeschichte. Diesen Kurs wollen wir auch in Zukunft beibehalten.

Ich glaube nicht, dass die Turbulenzen in 2009 einmalig waren. Wir müssen auch in den kommenden Jahren damit rechnen. Wir werden deshalb unser Unternehmen noch stärker auf nachhaltiges Wachstum ausrichten.

Durch den stetigen Ausbau der lokalen Wertschöpfung hat sich unsere Firma in den letzten Jahren sehr erfreulich entwickelt. Roschi Rohde & Schwarz offeriert in allen Lebenszyklusphasen unserer Produkte entsprechende Dienstleistungen. Dazu gehören neben dem Bereich «Sales» auch der «AfterSales» und die Instandhaltung. Ebenfalls ist es wichtig, sich rasch auf die sich verändernden Kundenbedürfnisse einstellen zu können.

Dass in Krisenzeiten lösungsorientiertes Handeln und offene Gespräche mit Kunden und Lieferanten helfen, Probleme zu lösen und neue Möglichkeiten zu erarbeiten.

Im 2010 geht es um den weiteren Ausbau und die Optimierung der integrierten Automatisierung. Wir werden unserem Kerngeschäft im Bereich der Elektronik für Automatisierungsplattformen treu bleiben und über den Softwarezugang die Produkte weiter optimieren. Durch Eigenentwicklungen und mit sinnvollen strategischen Kooperationen werden wir mit Getriebenen, Frequenzumrichtern und Netzteilen das Produkt-Portfolio so erweitern, dass wir unseren Kunden zukünftig umfassende Lösungen aus einer Hand anbieten können.

Wir fahren eine klare Vorwärtsstrategie und werden damit unser nachhaltiges Wachstum sicherstellen.

Die Schwerpunkte sehen wir in der Zusammenarbeit mit dem Kunden. Wir wollen die optimale Lösung für den Kunden und sind bestrebt, unser Handeln gemäss dem Motto «Wir bieten Messtechnik aus einer Hand und wir denken in Lösungen» auszurichten. Unser Schwerpunkt heisst langfristige Partnerschaften.

Optimierung der Logistik und sicherstellen der Verfügbarkeit wird aus unserer Sicht ein nicht zu vernachlässigender Aspekt im ersten Halbjahr 2010 sein.

B&R wird an der easyFairs Automation vom 3. bis 4. Februar 2010 in Luzern und an der SIAMS in Moutier im Mai 2010 ausstellen. Der Entscheid, ob wir am swissT.Meeting «fair for automation 2010» teilnehmen, ist noch offen. Unser Stammhaus Bernecker+Rainer Industrie-Elektronik und B&R Deutschland werden wie jedes Jahr an der SPS/IPC/Drives in Nürnberg ausstellen, wo auch unsere Verkaufsberater für die Kunden aus der Schweiz vor Ort sein werden.

Wir werden zusammen mit unserem Mutterhaus RAWE GmbH (DE) an der electronica 2010 teilnehmen.

In der Vergangenheit war die Ineltec/Go unsere wichtigste Fachmesse. Zurzeit findet ein Wandel in der Messelandschaft statt. Welche dieser Messen sich für unsere Firma am besten eignet, ist noch nicht entschieden. Für uns sind kleinere, fachspezifische Messen wie z.B. «Faszination Messtechnik» eine gute Alternative.

Als Besucher werden wir sicherlich auf der Computex, der electronica sowie der SPS sein. Als Aussteller ist momentan die «fair for automation» vom swiss-T.net geplant.

Erste Silberstreifen am Horizont waren im vierten Quartal 2009 bereits erkennbar, wobei wir zum heutigen Zeitpunkt noch keine verlässlichen Aussagen treffen können. Wir erwarten aber sicher eine Trendwende und eine leichte Erholung auf dem Markt. An unserem Wachstumsziel, uns innerhalb der nächsten fünf Jahre zu verdoppeln, halten wir trotz der Krise fest.

Unsere Erwartungen sind hoch. Die Ziele liegen im Bereich des Erfolgsjahres 2008. Wir können uns nicht nur an den schnell wechselnden, negativen oder positiven Prognosen festhalten. Wir sind überzeugt, mit unserer Innovationskraft unsere Marktstellung weiter ausbauen zu können.

Es gibt Anzeichen, dass der Abwärtstrend gestoppt ist. Wir sehen eine Erholung der Auftragseingänge. Die nahe Zukunft wird zeigen, ob sich dies auch so entwickelt.

Wir starten durchwegs positiv ins neue Jahr. Die Schweizer Unternehmen haben ihre Strukturen dem Markt angepasst. Im ersten Halbjahr 2010 wird jedoch kaum ein grosses Wachstum spürbar sein.



*Hans Schwarz,  
Verkaufsleiter  
Schweiz,  
Baumer  
Electric AG*



*A.T. Wildhaber,  
Geschäfts-  
führer,  
Altrac AG*



*Balz Märki,  
Geschäfts-  
führer,  
Phoenix  
Contact AG*

**Welche Konsequenzen oder Lehren haben Sie aus dem turbulenten Jahr 2009 gezogen?**

Da in der Vergangenheit jede Krise anders als die vorherige verlaufen ist und der jüngste Einbruch in der Heftigkeit noch nie erlebt wurde, ist es schwierig, bereits von daraus gezogenen Lehren zu sprechen. Wichtig scheint mir ein konsequentes Kostenmanagement und daraus abgeleitet ein entschlossenes Handeln. Unser wichtigstes Gut, die Kunden, werden weiterhin optimal unterstützt und wie gewohnt betreut.

Kosten straff im Griff, Risikomanagement auf allen Ebenen, kritische Begutachtung des Produkt-Portfolios, aufmerksam kommende Trends den aktuellen Umständen anpassen. Das Vertrauen der Mitarbeiter in die Firmenleitung besteht nur dann, wenn diese regelmässig transparent und verständlich über die Lage des Unternehmens informiert werden.

Wir werden zukünftig damit leben müssen, dass die Wirtschaftszyklen kürzer werden und insbesondere die Abwärtsbewegungen äusserst dynamisch erfolgen. Wir beobachteten in vielen Fällen ein etwas verändertes Bestellverhalten der Kunden; kleinere Bestellmengen in kürzeren Bestellzyklen und einer gleichzeitig kurzfristigeren Lieferbarkeit. Damit war unsere Logistik gefordert, die auf durchdachte Logistikprozesse und ein gut assortiertes Lager in Tagelswagen zählen konnte.

**Wo setzen Sie die Schwerpunkte im kommenden Jahr?**

Die Innovationen in neue Produkte werden bei Baumer konsequent weitergetrieben, mit einem besonderen Augenmerk auf die Reduktion der «Cost of Ownership» für unsere Kunden. Dank unserer finanziellen Stärke und unserer langfristig ausgelegten Geschäftspolitik investieren wir gerade in dieser Zeit in neue Märkte und Geschäftsprozesse, um unsere Kunden international künftig noch kompetenter bedienen zu können.

Wie bereits oben kurz erwähnt, sehe ich für 2010 als oberstes Gebot die absolute Kostenkontrolle. Auch wenn wir bereits wieder ein laues Lüftchen in der Wirtschaft spüren, traue ich dem Frieden noch nicht. Daher die Entwicklung gut beobachten.

Wir geben Antworten auf heutige «Megatrends» wie Sicherheit in Netzwerken, Miniaturisierung, Integrierbarkeit in bestehende Systeme, einfachste Bedienung und Programmierung, vereinfachter Anschluss und Montageaufwand. Ethernet-Komponenten und -Security gewinnen weiterhin an Bedeutung, Safety&Security bleibt ein allumfassendes Thema. Wir setzen auf intelligente Motormanagementkomponenten, die revolutionäre Push-in-Anschlusstechnik sowie Überspannungsschutz für Fotovoltaik und Windkraftanlagen.

**An welcher der zahlreichen Fachmessen nehmen Sie 2010 teil?**

In der Schweiz werden wir uns an der «fair for automation» vom 30. Juni bis 1. Juli 2010 in Zürich präsentieren. International beteiligt sich die Baumer-Gruppe an über zwanzig Messen und Ausstellungen, davon allein an acht in Deutschland.

Das haben wir noch nicht entschieden. Wir wissen aber, wo wir nicht teilnehmen.

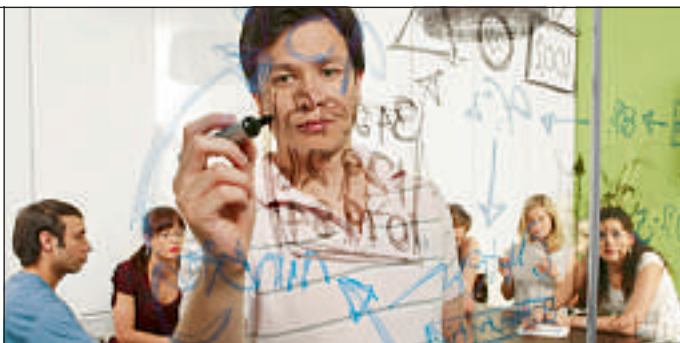
Die sehr gute Kundenresonanz auf unseren Messeauftritt an der ineltec/go 2009 bestätigt uns darin, Produktneuheiten an Fachmessen zu präsentieren. Wir nehmen teil an der «fair for automation» des SwisT.net in Zürich, der easyFairs Automation in Luzern sowie an der SIAMS Moutier und Electro-Tec in Bern. Hinzu kommen unsere eigenen Fachseminare, die schweizweite Road-Show sowie einige branchenspezifische Fachkongresse.

**Mit welchen Erwartungen starten Sie ins neue Jahr?**

Das Jahr 2010 wird ein Jahr der grossen Herausforderungen bleiben, auch wenn erste Indikatoren eine mögliche langsame Erholung signalisieren. Die globale Wirtschaftssituation ist noch sehr labil. Wir können im asiatischen Raum und in Südamerika Erfolge verzeichnen, in Westeuropa und den USA dürfte es noch einige Jahre dauern, bis die Ergebnisse der Jahre 2007/2008 wieder erreicht werden.

Ich hoffe, dass sich kein zweites Finanzdesaster anbahnt, denn die «Banken-Man-Ager», die den Ausschlag für das noch nicht abgeschlossene Fiasko zu verantworten haben, scheinen nicht viel klüger zu sein als vor der Krise.

Wir erwarten eine punktuelle Erholung der Exportnachfrage. Im Zentrum stehen die Green-Technologies und erneuerbare Energien, die Solar- und Windenergie. Die Arbeitsmarktsituation wird sich nur wenig entspannen. Ein umsichtiger, fairer und verantwortungsvoller Umgang mit den Mitarbeitenden erachte ich als Basis für eine gute Zusammenarbeit und den Unternehmenserfolg.



## Vermietung: Plug & Work!

Suchen Sie einen neuen Firmenstandort, der Ihre Ansprüche an eine hochstehende Technik- und IT-Infrastruktur erfüllt? Schätzen Sie den informellen Austausch mit anderen innovativen Unternehmen?

Im neuen Stadtteil amRietpark, direkt beim Bahnhof Schlieren, entstehen 12'600m<sup>2</sup> Geschäftsflächen (Mieteinheiten ab ca. 360m<sup>2</sup>) auf einem inspirierenden Campus mit der Kommunikationsplattform newtechClub. Ein Allocation Service ist für Ihre Mitarbeiter verfügbar. Detaillierte Infos: <http://plugandwork.amriepark.ch/>

Halter Immobilien | 8005 Zürich | Felix Helling  
044 434 24 51 | [f.helling@halter-immo.ch](mailto:f.helling@halter-immo.ch)

[www.amriepark.ch](http://www.amriepark.ch)

**amRietpark**

## Neues in der Dosierung! Gewinnen Sie an Präzision

EFD präsentiert zwei neue leistungsstarke Komponenten :

### Dosiergeräte PERFORMUS™

- > 8 Ihrer Anwendung angepasste Modelle
- > aussergewöhnlich gute Kontrolle der Mengen

### Dosier-Verbrauchsmaterial OPTIMUM™

- > Kartuschen, Vorratsbehälter, Adapter...
- > Material und Design einzigartig



Performus™ und Optimum™,  
das vollkommene Duo für mehr Präzision!

**EFD**  
A HOROSION COMPANY

Tel. : 0041 (0)81 723 47 47  
E-mail : [info@dosiertechnik.ch](mailto:info@dosiertechnik.ch)  
EFD Dosiertechnik, 7324 Vilters

**03. - 04. Februar 2010**  
Messehalle Allmend Luzern, Halle 2a

**easyFairs**®

**AUTOMATION  
Schweiz 2010**

DIE NATIONALE VERKAUFSPLATTFORM FÜR ANTRIEBSTECHNIK,  
STEUERUNG, ERKENNUNG UND INDUSTRIAL HANDLING

Jetzt **kostenlos** vorregistrieren unter:  
**[www.easyfairs.com/schweiz](http://www.easyfairs.com/schweiz)**

**Termin  
vormerken!  
Besuchen  
Sie uns.**

