

## › Umfrage

# Kontaktpflege steht im Mittelpunkt

Die Aussteller an der Swiss Plastics decken die ganze Wertschöpfungskette der Kunststoffindustrie ab. Was sie von der Messe erwarten, weshalb viele von ihnen seit Anbeginn mit dabei sind und was sie den Besuchern zeigen wollen, dazu äussern sich ein paar ausgewählte Persönlichkeiten der Branche.

## › Marianne Flury

Für › Ems-Grivory ([www.emsgrivory.com](http://www.emsgrivory.com)) ist die Swiss Plastics ein idealer Ort, um den Kontakt zu den Schweizer Kunden zu pflegen. «Die Messe vereint viel interessiertes Publikum», stellt Giacomo Marchetti, Verkaufsleiter Schweiz, fest, und er erwartet dementsprechend intensive Fachgespräche mit der Schweizer Kunststoffszene. «Unser diesjähriges Thema ist ein Klassiker von Ems-Grivory: Metall- und Glasersatz. Mit unseren glasfaserverstärkten Polyamiden kommen wir immer näher an die Eigenschaften von Metall heran. Besonders die Langglasfasern sind eine kostengünstige Alternative zu herkömmlichen Druckgussmetallen. Im Bereich der transparenten Polyamide ist Ems-Grivory schon seit Jahrzehnten führend. Die neueste Generation von Grilamid TR weist noch bessere Eigenschaften in Bezug auf Festigkeit und Schlagzähigkeit auf. Sie öffnen ganz neue Möglichkeiten in der Sanitärindustrie», erklärt Marchetti die Exponate.

Ems-Grivory ist der führende Spezialist für Hochleistungspolyamide und Anbieter mit dem breitesten Polyamid-Sortiment. Das Unternehmen ist zuverlässiger Entwicklungspartner für Metalleersatz und Glasersatz in den Bereichen Automobil, Elektronik,

Elektrotechnik, Telekommunikation, Maschinenbau, Industrie, Medizin, Sanitär, Optik und Verpackung und ist Spezialist für Hochtemperatur-Polyamide (PPA) und Hersteller von PPA in Europa. Bei den transparenten Poly-



Ems-Grivory:  
Giacomo Marchetti

amiden ist Ems-Grivory eigenen Angaben gemäss weltweit führend.

**Swiss Plastics: Halle 2, Stand E 2128**



Albis Impex:  
Daniel R. Bohren

Bereits zum dritten Mal auf der Swiss Plastics präsent ist › Albis Impex AG ([www.albis.com](http://www.albis.com)). «Diese Messe ist für uns die wichtigste Messe in der Schweiz und ein idealer Ort, um neue Kontakte zu knüpfen und bereits vorhandene zu pflegen», gibt Daniel R. Bohren, Managing Director, den Grund der Teilnahme an. «Unsere Ziele sind Neukundengewinnung und Stammkundenpflege. Die Qualität der Kontakte ist für uns entscheidend.» Gezeigt wird die Vielfalt des Portfolios mit Schwerpunkt auf Greenselection, d.h. alternative Kunststofflösungen.

Als Stärke des Unternehmens betrachtet Bohren die «All-in-one-Philosophy». «Mit ihr decken wir alle Anforderungen an moderne Produktentwicklungen ab: von der Beschaffung bis zur anwendungstechnischen Beratung, von der Idee bis zur Serie.»

**Swiss Plastics: Halle 2, Stand B 2047**

Eines der jüngsten Unternehmen an der Messe ist wohl › BioApply Polymers Särl ([www.bioapply-polymers.com](http://www.bioapply-polymers.com)), das im Sommer 2011 gegründet wurde (siehe S. 72). «Wir möchten uns der kunststoffverarbeitenden Industrie vorstellen und anhand von interessanten Anwendungen zeigen, was für Lösungen es im Biopolymerbereich gibt», erklärt Frederic Mauch, Mitgründer des Unternehmens, die Präsenz



BioApply:  
Frederic Mauch

an der Messe. Zur Kernkompetenz des Unternehmens gehört die Beratung, Entwicklung, Herstellung von Biopolymeren sowie von Biopolymer basierten Produkten und die entsprechenden Marktkenntnisse.

**Swiss Plastics:  
Halle 2a,  
Stand A 120**

Seit Beginn mit dabei ist › Lenorplastics AG ([www.lenorplastics.com](http://www.lenorplastics.com)). «Wir glauben an den Werkplatz Schweiz und unterstützen diesen mit unserer Präsenz als Aussteller», betont Kaspar Reich. Für den Geschäftsführer



Lenorplastics:  
Kaspar Reich

dient die Messe nicht nur der Kontaktpflege und der Präsentation der Lieferanten und deren Produktportfolio. Es ist vor allem auch ein Anliegen, das Verkaufsteam, bestehend aus dem Aussendienst und dem Customer Service, den Besuchern

persönlich vorzustellen. Erwartet werden viele interessante Kundenkontakte. «Anlässlich dieser Gespräche werden wir die neuen Produkte bei den Verarbeitern und den OEM positionieren.» Die Besucher lernen die neuen Produkte von Eurostar, Sabic-IP und Chevron Phillips kennen. In persönlichen Gesprächen werden ihnen die Einsatzgebiete und der individuelle Nutzen beim Einsatz dieser Produkte erklärt.