

«Wir hoffen auf ein gleichbleibend hohes Niveau der Besucher»

SMM: Welche Erwartungen haben Sie an die diesjährige Swisstech?

Dr. Thomas Raible: Wir haben auch dieses Jahr hohe Erwartungen an die Swisstech, darum auch unsere Entscheidung, mit der gleich grossen Fläche aufzutreten wie in den Vorausgaben. Gerade in diesen Zeiten ist es aus unserer Sicht wichtig, Präsenz zu zeigen. Wir erwarten in etwa die gleichen Besucherzahlen wie bei der letzten Ausgabe und wir hoffen auf ein gleichbleibend hohes Niveau der Besucher. Vermehrt möchten wir auch Neukundenkontakte an der Swisstech knüpfen und haben deshalb unsere Marketingaktivitäten im Vorfeld mehr darauf ausgerichtet als in den Vorjahren.

Welche Neuheiten zeigen Sie?

Raible: An der Swisstech stellt die Kubo-Gruppe vor allem anspruchsvolle Spezialprodukte wie Dichtungen für die Pharma-, Chemie-, Biotech- und Lebensmittelindustrie sowie Mikrofunktionsteile aus Gummi vor. Anhand von interessanten Exponaten wie dem Sportgewehr der Firma Grünig+Elmiger AG, dem neuesten Spektiv Victory DiaScope der Fa. Carl Zeiss Sports Optics GmbH und der Uhr Royal Oak Offshore Diver von Audemars Piguet zeigen wir Beispiele von erfolgreicher Zusammenarbeit mit Kunden bereits ab der Entwicklungsphase, eine unserer Kernkompetenzen. Als weitere Attraktion werden wir dieses Jahr an unserem Stand auf einer computergesteuerten Schneidemaschine vorführen,

>> Anhand von interessanten Exponaten wie z.B. der Uhr Royal Oak Offshore Diver von Audemars Piguet zeigen wir Beispiele von erfolgreicher Zusammenarbeit mit Kunden bereits ab der Entwicklungsphase. <<

Dr. Thomas Raible, CEO Kubo-Gruppe

wie wir in unserem Betrieb schnell und flexibel Flachdichtungen aus einer Vielzahl von Materialien herstellen.

Welche Bedeutung hat die Swisstech für Ihr Unternehmen?

Raible: Die Swisstech ist nach wie vor die wichtigste Messe für uns. Dort sprechen wir das gesamte Spektrum unserer Kunden an und können unsere Kompetenzen optimal vorstellen.

Welche Bedeutung hat der Schweizer Markt für Ihr Unternehmen?

Raible: Der Schweizer Markt ist für unsere beiden Schweizer Gesellschaften der wichtigste und umsatzstärkste.

Welche strategische Ausrichtung verfolgen Sie für Ihr Unternehmen?

Raible: Fokussierung auf das bestehende Sortiment. Spezialisierung durch



Ausbau der Serviceleistungen rund um die Produkte. Wachstum durch Gewinnung von Marktanteilen und durch Zukäufe. <<

Information
Kubo Tech AG
Im Langhag 5
8307 Effretikon
Schweiz
Tel. 052 354 18 18
Fax 052 354 18 88
www.kubo.ch

Swisstech: Halle 2.0, Stand A12