

## MARKT & BRANCHE



Bildquelle: Eisenhans / Fotolia.com

## Flaueres Exportgeschäft nimmt Industrie Wind aus den Segeln

**EMI-Index //** Das Wachstum in der deutschen Industrie hat sich im September erneut verlangsamt. Der saisonbereinigte IHS Markit/BME-Einkaufsmanager-Index (EMI) schwächte sich abermals ab und sackte mit 53,7 Punkten im September sogar auf ein 25-Monatsstief nach 55,9 im August. Zurückzuführen ist der niedrigere Hauptindex auf langsamere Wachstumsraten bei Produktion, Neuaufträgen und Beschäftigung sowie einer leichten Verkürzung der Lieferzeiten bei den Zulieferern, teilte der englische Finanzdienstleister IHS Markit mit.

„Der deutschen Konjunktur scheint zum Ende des 3. Quartals etwas die Luft ausgegangen zu sein. Offensichtlich hinterlassen die anhaltenden internationalen Spannungen auch bei den deutschen Unternehmen ihre Spuren“, betonte Dr. Silvius Grobosch, Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME).

„Die Abschwächung der Weltkonjunktur hinterlässt Spuren in der deutschen Industrie. Laut jüngstem EMI ist gerade die Nachfrage aus dem Ausland schwächer und hat unmittelbar Auswirkungen auf die Produktion“, kommentierte Dr. Gertrud R. Traud, Chefvolkswirtin der Helaba Landesbank Hessen-Thüringen, auf BME-Anfrage die aktuellen EMI-Daten. Sowohl die taumelnden Schwellenländer als auch Unsicherheit in einzelnen Ländern der Eurozone seien eine Belastung für die deutsche Industrie. Ein unmittelbares Ende dieser Abschwächung sei nach Einschätzung der Helaba-Bankdirektorin nicht in Sicht. Das Wachstum in Deutschland werde 2018 mit 1,8 % geringer ausfallen als im Vorjahr (2,5 %). 2019 sei nur noch mit 1,5 % zu rechnen. Wesentlicher Treiber sei jedoch nicht der Außenbeitrag, sondern die Binnenkonjunktur – gespeist aus dem Bau und dem Konsum.

„Die Stimmung in der deutschen Industrie normalisiert sich allmählich. Die euphorischen Werte zu Beginn des Jahres waren ein wenig unrealistisch“, sagte Dr. Ulrich Kater, Chefvolkswirt der DekaBank, am Donnerstag dem BME. Erst die kommenden Umfragen würden zeigen, ob der deutschen Wirtschaft wirklich eine deutliche Verlangsamung bevorstehe.

„Im Lauf des September verteuerten sich insbesondere energetische Rohstoffe mit Rohöl an der Spitze, während die Preise vieler börsennotierter Metalle nachgaben oder sich seitwärts bewegten“, erläuterte Dr. Heinz-Jürgen Büchner, Managing Director der IKB Deutsche Industriebank AG. Ursache für den Preisanstieg bei Rohöl seien ein knapp versorgter Markt und ein Absinken der US-amerikanischen Rohölvorräte unter die Marke von 400 Millionen Barrel gewesen. „Zudem belasten die Sorgen vor Förderrückgängen im Iran infolge der ab November stark verschärften US-Sanktionen. Außerdem ließen die OPEC-Staaten bei ihrem letzten Treffen die Förderquoten unverändert. Eine höhere OPEC-Produktion ist aber notwendig, um geringere Fördermengen des Iran ausgleichen zu können“, sagte der IKB-Rohstoffexperte dem BME. ■



Bildquelle: Haws

## Haws-Notfallduschen mit Standort in Deutschland

**Arbeitsschutz //** Die amerikanische Haws Corporation expandiert europaweit in neue Märkte und sichert sich eine strategisch bedeutsame Vereinbarung in Deutschland. Durch den Zukauf der Marke Euregio Safety wird die internationale Präsenz des Unternehmens erweitert und der Zugang zu bestehenden und neuen deutschen Kunden im Inland ermöglicht. „Die anhaltende wirtschaftliche Stärke und Entwicklung in Deutschland zeigt den Bedarf an zertifizierten, innovativen und zuverlässigen Sicherheitslösungen“, sagt Urs Weder, Geschäftsführer der Haws AG in der Schweiz.

„Deutschland war ein natürlicher nächster Schritt, und wir sind sehr daran interessiert, die Unterstützung und Lösungen zu bieten, die der Markt erfordert.“

Das erweiterte Produktangebot umfasst DVWG-zertifizierte und EN-konforme Augenspülungen, kombinierte Augen- und Duschen, tragbare Lösungen für Augenspülung sowie Temperiersysteme mit Dampf oder Strom. „Beratungskompetenz und kurze Wege kennzeichnen den regionalen Kundensupport“, berichtet das Unternehmen. ■

**s.guelpen@hawsgmbh.de, T+49 2405 21055,  
www.hawsgmbh.de**

**info@bme.de, T +49 69 30838-0, www.bme.de/emi**

## Maertin eröffnet Verkaufsraum

**Investition //** Die Maertin & Co. AG hat am 4. Oktober mit mehr als 150 geladenen Gästen ihren neuen Verkaufsraum eröffnet. Damit konnte der nächste Bauabschnitt eines umfangreichen Investitionsvorhabens umgesetzt werden, nachdem bereits im Januar dieses Jahres ein neuer Büroturm bezogen werden konnte.

Der Technische Handel geht seit ein paar Jahren den Weg, weg vom stationären Verkaufsraum. Ladenflächen werden zurück- oder abgebaut, Onlineshops ausgebaut. Vorstand Stephanie Maertin möchte diesen Weg bewusst nicht gehen: „Die Stärke der Maertin & Co. AG liegt in ihrem herzlichen, fairen und natürlichen Umgang mit Menschen. Gepaart mit einem unbedingten Servicewillen. Beides kann im Internet nur bedingt ausgelebt werden.“ Selbstverständlich habe man auch einen Internet-Shop, „einen sehr gut funktionierenden“. Aber er biete eher Stammkunden die Möglichkeit Produkte einzukaufen, die sie schon kennen und für die sie keine Beratung benötigen.

„Hereinkommen, willkommen sein und sich wohl fühlen“ ist das Ziel des neuen Ladenlokals. Die Produkte werden inszeniert. Große, freie Flächen werden nicht mit „Sonderangebotsartikeln“ vollgestopft, sondern bieten großzügig Raum für die Produkte, aber auch für die Kunden. Die gesamte Produktpalette ist präsent. Oft in Mustern, um die Qualität vor Augen geführt zu bekommen. Aber auch einfach „nur“ um zu zeigen, wie breit die Produktpalette ist und die Kunden zu animieren, auch diese Artikel zu erwerben. Der Laden, auf zwei Geschossen, bietet eine Einkaufsatmosphäre, die der Assoziation „Shopping“ gerecht wird und die man im Technischen Handels nicht erwartet.

„Wir haben viele langjährige Mitarbeiter mit einem großen Fach- und Marktwissen. Das ist und bleibt unsere wesentliche Stärke und unser Alleinstellungsmerkmal im Vergleich zur digitalen Welt“, so Stephanie Maertin. „Wir sehen uns als Bindeglied zwischen Industrie und Hersteller. Als Solches wollen wir DER Ansprechpartner in der Region sein – sowohl für technische Sonderlösungen, als auch für komplexe Arbeitsschutzanwendungen“. ■

[info@maertin-freiburg.de](mailto:info@maertin-freiburg.de), T +49 761 514 56 0, [www.maertin-freiburg.de](http://www.maertin-freiburg.de)



Große, freie Flächen bieten großzügig Raum für die Produkte, aber auch für die Kunden



Thorsten Füssinger (2.v.l.) bei seiner Verabschiedung von Gehr

## Füssinger verabschiedet sich bei Gehr

**Leute //** Thorsten Füssinger, langjähriger Leiter Vertrieb und Marketing der Gehr GmbH ist Ende September bei dem Mannheimer Hersteller von Kunststoffhalbzeugen ausgeschieden. Als er vor 15 Jahren in das Unternehmen eintrat, hatten man gerade damit begonnen, POM und PA-6-Halbzeuge zu fertigen. Heute gehört Gehr weltweit zu den führenden Herstellern thermoplastischer Halbzeuge. „Einer der Väter dieses Erfolgs ist Herr Füssinger, der mit viel Leidenschaft unsere damals neuen Produkte in den Markt einführt“, heißt es in einer Unternehmensmitteilung. Als sein Nachfolger konnte Marco Dexler gewonnen werden. Dexler war bisher als Verkaufsleiter mit internationalen Erfahrungen im Kunststoffgeschäft tätig. „Wir glauben mit ihm den idealen Nachfolger gefunden zu haben“, heißt es. Thorsten Füssinger wechselte als Leiter Business Unit Deutschland, Österreich, Ost Europa zur Storopack Hans Reichenecker GmbH, Metzingen. ■

[info@gehr.de](mailto:info@gehr.de), T +49 621 8789-0, [www.gehr.de](http://www.gehr.de)



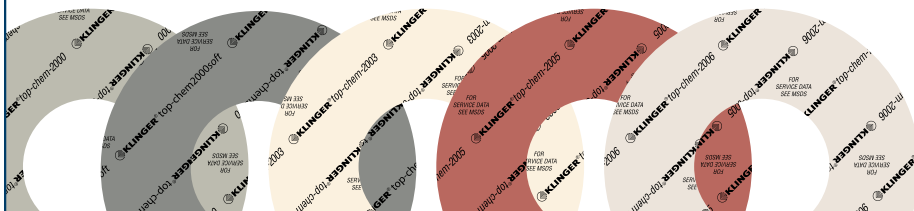
## SICHER DICHT!

Mit KLINGER® top-chem – für alle Anforderungen die passende PTFE-Dichtung



KLINGER GmbH  
Rich.-Klinger-Straße 37  
D-65510 Idstein  
T +49 61 26 4016-0  
F +49 61 26 4016-11  
mail@klinger.de

[www.klinger.de](http://www.klinger.de)



## Triton erwirbt Mehrheitsbeteiligung an der Norres Gruppe

**Übernahme //** Der von Triton beratene Mittelstandsfonds (Triton Smaller Mid-Cap Fund, „TSM“) hat eine Vereinbarung zum Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung an der Norres Gruppe einem der europäischen Marktführer für Industrieschläuche mit Sitz in Gelsenkirchen, unterzeichnet. Der derzeitige Eigentümer und CEO Burkhard Mollen wird seine operative Management-Rolle beibehalten und neben Triton co-investieren. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. „Wir möchten Norres unterstützen, indem wir in beschleunigtes Wachstum und die kontinuierliche Internationalisierung des Unternehmens investieren. Wir freuen uns darauf, mit dem Management Team zusammenzuarbeiten und unsere Expertise und verfügbaren Ressourcen einzubringen, um unsere gemeinsame Vision eines noch stärkeren Unternehmens zu fördern“, sagt Peder Prahl, Direktor der „General Partner“ für die Triton Fonds. „Diese Transaktion ist ein wichtiger Meilenstein in unserer langjährigen Geschichte. Die neue Partnerschaft wird einen wesentlichen

Beitrag zur Umsetzung der eingeschlagenen Expansionsstrategie leisten. Wir begrüßen Triton als neuen Mehrheitseigentümer und respektierten Investor, der uns bei der Umsetzung unserer Pläne – die Norres Gruppe zum globalen Marktführer weiterzuentwickeln – unterstützen wird“, sagt Burkhard Mollen. „Wir sind beeindruckt von der starken Marktpräsenz, Kundenreputation und Innovationskultur des Unternehmens, das 2018 erneut als „Lieferant des Jahres“ ausgezeichnet wurde (S. 20). Norres ist ein großartiges Unternehmen und wir streben danach, die weitere Internationalisierung sowie strategische Akquisitionen durch die Bereitstellung von Kapital, regionalem Zugang und Sektorexpertise der Triton Plattform zu unterstützen“, fügt Andi Klein hinzu, TSM Investment Advisory Committee Member und Investment Advisory Professional für die Triton Funds. Die Triton Fonds investieren in mittelständische Unternehmen mit Sitz in Europa und unterstützen deren positive Entwicklung. Dabei konzentrieren sie sich auf Unternehmen in den Bereichen Industrie, Dienstleistungen und Konsumgüter/Gesundheitswesen. Ziel sei es, die Portfoliounternehmen langfristig durch partnerschaftliche Zusammenarbeit erfolgreich weiterzuentwickeln, heißt es in einer Pressemitteilung. Triton und seine Geschäftsführung streben danach, durch die nachhaltige Verbesserung operativer Prozesse und Strukturen positiven Wandel und Wachstum zu generieren. Momentan befinden sich 35 Unternehmen mit einem Umsatz von insgesamt rund 12,7 Mrd. EUR und rund 82.000 Mitarbeitern im Portfolio Tritons. ■

**info@norres.com, T +49 209 8 00 00 0, [www.norres.com](http://www.norres.com) und [www.triton-partners.de](http://www.triton-partners.de)**

Bildquelle: Norres



**Shake-Hands zwischen Andi Klein (l.) und Burkhard Mollen**

## Motek und Bondexpo: „Digitale Fertigung auf höchstem Niveau“

**Messe //** Die gemeinsam durchgeführten Fachveranstaltungen Motek und Bondexpo, die vom 8. bis 11. Oktober 2018 in Stuttgart stattfanden, waren laut Veranstalter von einer „sehr guten Stimmung“ gekennzeichnet. 34.725 Fachbesucher aus 81 Nationen informierten sich an vier Messetagen über das Angebot von insgesamt 974 Aussteller aus 25 Ländern. Dabei konnten sie „Digitale Fertigung auf höchstem Niveau“ erleben.

„Wer in der Industrie Daten sammelt und auch nutzt, deckt einen entscheidenden Wettbewerbsfaktor ab“, sagte Axel Rogaischus bei der Eröffnungs-Presskonferenz. Der Vertriebsleiter für den industriellen Sektor bei IBM im deutschsprachigen Raum hat es gleich zum Start auf den Punkt gebracht: Die industrielle Fertigung wird immer digitaler, Big Data, künstliche Intelligenz und das Internet der Dinge sind in vielen Technologieunternehmen bereits praktizierte Realität. „Der Wettbewerb verändert sich. Wir müssen gewappnet sein“, ergänzt der Experte für digitale Prozesse.

Die neu konzipierte Präsentations-Struktur des Messeangebots in sechs Hallen ermöglichte es Fachbesuchern, sich im Rahmen der Produktions- und Montageautomatisierung ab dem Materialeingang über sämtliche Prozessschritte inklusive Qualitätssicherung, Kennzeichnung, Verpackung, Kommissionierung und Intralogistik sukzessive „vorzuarbeiten“. Oder sich auf direktem Weg in die von ihnen bevorzugten Angebots-Bereiche begeben.

Als weiteren Pluspunkt sehen die Fachbesucher vor allem den Bezug

zur industriellen Praxis. Das vom Partner-Unternehmen PILZ veranstaltete Fachforum „Automation + Sicherheit“ war genauso ausgebucht wie die Fachvorträge des Ausstellerforums. Auch die Veranstaltungen vom Verbands-Partner VDI sowie die Beiträge des Landesnetzwerks Mechatronik in der „Arena of Integration“ verzeichneten ein äußerst reges Interesse seitens des Fachpublikums. Die nächste Motek mit Bondexpo ist für die Zeit vom 7. - 10. Oktober 2019 geplant. ■

**info@schall-messen.de, T +49 7025 9206-0, [www.motek-messe.de](http://www.motek-messe.de) und [www.bondexpo-messe.de](http://www.bondexpo-messe.de)**



Bildquelle: P.E. Schall

**34.725 Fachbesucher aus 81 Nationen informierten sich auf Motek und Bondexpo über das Angebot von insgesamt 974 Aussteller aus 25 Ländern**



## Radialwellen- Dichtringe

Standardbauformen und eine große Anzahl von Abwandlungen, Einbauhinweise, Werkstoffe und viele technische Hinweise finden Sie auf unserer Webpage.

**Erstklassige Preise und eine hohe Lagerverfügbarkeit im E-Shop.**

Mit der anyseals assistance wird das Dichtungsgeschäft ein Stück leichter!



## Vernetzung und Innovationen beim E/D/E Branchentreff

**Veranstaltung** // Rund 2.000 Entscheider aus dem Produktionsverbundhandel und der Industrie kamen zum diesjährigen „E/D/E Branchentreff total“. Neben den Themen des Tagesgeschäfts und der Netzwerkarbeit standen insbesondere Innovationen im Vordergrund, mit denen die Wuppertaler Verbundgruppe ihre Mitgliedsunternehmen unterstützen will.

Mehr als 11.000 Gesprächstermine liegen hinter den Teilnehmern. Die Wuppertaler Verbundgruppe vernetzte in Leipzig die Entscheider von rund 400 Vertragslieferanten und 250 Mitgliedsfirmen. Der für Ware und Vertrieb verantwortliche E/D/E Geschäftsführer Dr. Christoph Grote fasste zusammen: „Wir haben einen erfolgreichen Branchentreff 2018 mit einer positiven Stimmung erlebt, der unseren Partnern einen Schub für das Herbstgeschäft geben wird. Zur Wahrheit gehört aber auch, dass das positive konjunkturelle Umfeld sich nicht durchgängig in den Umsätzen des Handels niederschlägt. Gleichzeitig liegt eine gewisse Ungewissheit über die künftige Marktentwicklung in der Luft, bedingt natürlich durch den Internethandel, durch veränderte Wettbewerbsstrukturen oder disruptive Technologien wie den 3D-Druck.“ Die E/D/E Gruppe rückte in Leipzig einige neue Leistungen in den Fokus, mit der sie den PVH bei den drängenden Herausforderungen der Zeit unterstützen will. Für einen Höhepunkt sorgte dabei das „PVH Future Lab“, eine von Jungunternehmen und E/D/E im vergangenen Jahr gegründete Innovationswerkstatt. Mit Rapid3D wurde ein erstes und sofort einsatzfähiges Geschäftsmodell für den 3D-Druck präsentiert. Rund 20 Händler

werden aktuell freigeschaltet und können damit direkt an dem rasant wachsenden neuen Geschäftsfeld partizipieren. Der Bereich Industrieservices im E/D/E stellte erstmals das neue MRO-Bestellsystem „E-Order“ vor. Dahinter verbirgt sich eine Anwendung, welche die virtuelle Oberfläche eines Lagerplatzes zeigt, die sich sowohl E/D/E Mitglieder, Lieferanten als auch Industriekunden individuell zusammenstellen und so ihre Lager- und Beschaffungsprozesse optimieren können. Auch die übrigen Dienstleistungen und Angebote, die das E/D/E auf dem Branchentreff vorstellte, zahlten vollständig auf das Megathema Digitalisierung ein: das Produktdatenmanagement eDC, der Multishop, die Vernetzung mit Endkundensystemen oder auch die Angebote der E/D/E Akademie, die methodisch wie inhaltlich große Schritte in Richtung Digitalisierung geht. Der für die digitalen Services verantwortliche E/D/E Geschäftsführer Joachim Hiemeyer: „Das Thema E-Commerce nimmt weiterhin spürbar an Bedeutung zu und ist auch in Leipzig auf großes Interesse gestoßen. Das E/D/E bietet hier ein breites Spektrum an digitalen Leistungen und Services für seine Mitglieder, aber auch Lieferanten an: von qualitativ hochwertigen Produktdaten, über den Webshop, Anbindungs-Software in Richtung der Endkunden unserer Händler, ERP-Systeme, PIM bis hin zur Digitalisierung des Informations- und Datenaustauschs der Verbundpartner – ein Paket, dessen Umfang in der Branche seinesgleichen sucht.“ ■

**webkontakt@ede.de, T +49 202 6096-0,  
www.ede.de**

## Nordwest informiert über Arbeitsschutz

**Druckschriften** // Mit den beiden Broschüren „Die neue PSA-Verordnung“ und „Normen und Informationen zum Arbeitsschutz“ will die Verbundgruppe Nordwest ihre Fachhandelspartner auf den neuesten Stand bringen. „Aufgrund der hohen Nachfrage der Fachhandelspartner an dem Nordwest-PSA-Fachberater Lehrgang sowie dem engen Kontakt und Austausch mit den Nordwest-Fachhandelspartnern zum Thema PSA, ist uns die Wichtigkeit der aktuellen Themen bewusst“, so Nordwest-Bereichsleiterin



Technischer Handel & Arbeitsschutz, Yvonne Weyerstall. „Wir haben mit vielen unserer Fachhandelspartner zu den neuen Normen und Richtlinien gesprochen. Die Herausforderung war dabei, die komplexen Themen präzise, übersichtlich und verlässlich zeitnah zur Verfügung zu stellen.“

Beide Broschüren konzentrieren sich auf die entscheidenden Änderungen bei geltenden Normen und Richtlinien. Der Fokus liegt auf Übersichtlichkeit und umfassende Informationen, die schnell zur Hand sind, wenn es um eine professionelle Beratung geht. Die Nutzer erhalten Rechtsgrundlagen im Arbeitsschutz ebenso wie Informationen über die Bedeutung der EN-Kennzeichnungen und Normen. Wichtige Details wie die jährliche Unterweisung im Arbeitsschutz mit Übungen sind ebenso Inhalt wie die Fristen und Übergangsbestimmungen bei der PSA-Verordnung, die seit 21. April 2018 umgesetzt wird.

Beide Broschüren stehen sowohl digital als gedruckte bei der Nordwest Handel AG im Fachbereich Arbeitsschutz zur Verfügung. ■

**y.weyerstall@nordwest.com,  
T + 231 2222-4010, www.nordwest.com**

## Im Zeichen der Systemrelevanz

**Tagung //** Die Systemrelevanz und die Rohstoffabhängigkeit der deutschen Kautschukindustrie standen im Mittelpunkt der diesjährigen wdk-Herbsttagung am 23. Oktober in Frankfurt am Main. Dabei betonte der Vize-Präsident des Wirtschaftsverbands der deutschen Kautschukindustrie, Jörg Burfien, die hohe Bedeutung von Gummi für den Wirtschaftsstandort Deutschland. Elastomerprodukte steckten nicht nur in Reifen, Schläuchen oder Dichtungen von Fahrzeugen, sondern seien auch wichtige Bestandteile von Straßen und Brücken, von Maschinen oder sonstigen Produktionseinrichtungen. Gleichzeitig, so Burfien, sei die deutsche Kautschukindustrie auch stark von importierten Rohstoffen abhängig.

Einen Überblick über die Entwicklung auf den Absatzmärkten gab Michael Berthel, der Chefvolkswirt des Verbands. Bei den Technischen Elastomer-Produkten (TEE) lägen die bisherigen Umsätze permanent über denen des Vorjahres. Ein starkes Exportgeschäft habe zu einem Plus von 3 % gegenüber 2017 in den ersten acht Monaten geführt. Da seit September 2018 aber kein Zuwachs mehr zu erwarten sei, dürfte nach seiner Einschätzung das Gesamtjahres-Plus bei etwa 1,5 % liegen. Für 2018 erwartet der wdk-Chefvolkswirt für die gesamte deutsche Kautschukindustrie ein minimales Umsatzplus von 0,1 % auf 11,75 Mrd. EUR und für 2019 Stagnation.

Der Leiter des wdk-Hauptstadtbüros, Christoph Sokolowski, erläuterte die Hintergründe der Forderung des Verbandes nach einem Bundesbe-



Bildquelle: wdk

**Ein voller Saal bei der wdk-Herbsttagung**

auftragten für Rohstoffe. Angesichts zersplitterter staatlicher Zuständigkeiten für den Rohstoffbereich wäre ein zentraler Ansprechpartner im Bundeswirtschaftsministerium auf Staatssekretärebene nicht nur für die deutsche Kautschukindustrie ausgesprochen hilfreich. Für diesen Vorstoß hat der wdk bereits Unterstützung durch weitere Verbände erhalten.

Den globalen Rohstoffmärkten widmete sich Remko Koster (IHS Markit). Er ging grundsätzlich davon aus, dass sich die petrochemischen Feedstock-Preise in den kommenden Jahren weniger volatil zeigen werden als in der Vergangenheit. ■

**info@wdk.de, T +49 69 7936-0, [www.wdk.de](http://www.wdk.de)**

## Nordwest setzt auf papierlosen Rechnungsversand

**Buchhaltung //** Bei der Nordwest Handel AG hat man den nächsten Schritt in eine digitale Zukunft getan: ab sofort läuft der Rechnungverkehr zu den Handelspartnern ausschließlich digital. „Unsere Händler erhalten sämtliche Rechnungen in ihrem digitalen Wunschformat - damit stellen wir sicher, dass wir alle Handelspartner bei der Digitalisierung mitnehmen und ihre entsprechenden Bedürfnisse berücksichtigt sind“, erläutert Martin Reinke, Nordwest-Hauptbereichsleiter IT & E-Business. Die Digitalisierung von Geschäftsprozessen ist eine wichtige Voraussetzung für die Wettbewerbsfähigkeit der Handelspartner. Die innovative Umgestaltung von Prozessen birgt enorme Potenziale - dies gilt insbesondere für die Rechnungsbearbeitung. ■

**y.weyerstall@nordwest.com, T + 231 2222-4010,  
[www.nordwest.com](http://www.nordwest.com)**

Bildquelle: kebox / Fotolia.com



**DICHTUNGSTECHNIK**  
PREMIUM-QUALITÄT SEIT 1867



**COG SETZT ZEICHEN:**  
**Beständig von einem  
Extrem zum anderen.**




Präzisions-O-Ringe für wechselwirkende Medien  
und besonders breite Einsatztemperaturbereiche.



**27. - 29.11.2018**  
Besuchen Sie uns in:  
**Halle 3, Stand A78**

**[www.COG.de](http://www.COG.de)**