

„Die Fachtagung HärtereiPraxis bietet einmalige und erstklassige Inhalte“

In Dortmund findet vom 29. bis zum 31. Mai 2017 zum ersten Mal die Fachtagung „HärtereiPraxis – Wärmebehandlung/Prozess- und Anlagentechnik/Qualitätssicherung“ statt. Im Interview mit der *gwi – gaswärme international* sprechen die Initiatoren und Veranstalter Stephan Schalm (Vulkan-Verlag), Dr. Olaf Irretier und Marco Jost (beide IBW GmbH) über den Weg von der Idee bis zur Organisation der neuen Fachtagung rund um das Thema Wärmebehandlung.

Welches Ziel haben Sie sich mit der Konzeption und Organisation der Veranstaltung HärtereiPraxis gesetzt?

Schalm: Die Fachtagung HärtereiPraxis soll eine der führenden Veranstaltungen für Anwender und Praktiker der Wärmebehandlungsbranche werden. Diesen Anspruch haben wir gemeinsam formuliert und wollen diesen auch langfristig etablieren. So bieten wir neben den Fachvorträgen auch genügend Raum für das Networking aller Beteiligten untereinander und darüber hinaus auch eine fachliche Exkursion bei der Härterei Reese in Bochum an.

Irretier: Wir wollen den Teilnehmern gute und praxisorientierte Vorträge von erfahrenen Referenten insbesondere aus dem industriellen Umfeld bieten. Entscheidend ist der Praxisbezug aller Themen. Unser Ziel ist, dass alle Teilnehmer einen Teil des vermittelten Wissens in ihren Betrieben umsetzen können.

Warum glauben Sie an den langfristigen Erfolg dieses Veranstaltungsformates?

Jost: Aus meiner Sicht ist der Praxisbezug entscheidend für den Erfolg der Fachtagung HärtereiPraxis. Ich bin davon überzeugt, dass wir uns mit diesem Konzept durchsetzen werden. Denn wir haben sehr gute Inhalte, die wir in kompakter Form vermitteln.

Irretier: Kurz gesagt: Wir bieten viele interessante Inhalte, die der Praktiker bei anderen Veranstaltern nicht bekommt. ...

Schalm: ...und wir verfügen als B2B-Informationsdienstleister über langjährige Erfahrung im Veranstaltungsmanagement. Wir kennen unsere Zielgruppen und deren inhaltliche Bedürfnisse sehr genau und entwickeln seit Jahren kundenorientierte Formate.

Wie unterscheidet sich die Fachtagung HärtereiPraxis von anderen Veranstaltungen in diesem Bereich?

Schalm: Diese Veranstaltung bietet die Möglichkeit, alle Themen rund um das Härten in kompakter Form praxisnah zu präsentieren.

Jost: Mit der konzeptionellen Positionierung innerhalb des Marktes bieten wir unseren Teilnehmern einen deutlichen Nutzen.

Irretier: Ich möchte ergänzen: Wir haben ein neues Format entwickelt, das es in dieser Form noch nicht gibt.

Wann und wie haben Sie die Idee für diese Fachtagung entwickelt?

Schalm: Die Sparte Thermoprozesstechnik des Vulkan-Verlags arbeitet bereits seit längerer Zeit mit IBW zusammen. Im letzten Jahr haben wir uns überlegt, welche neuen Formate wir gemeinsam entwickeln können, und da lag es sehr nahe, eine praxisorientierte Veranstaltung zum Thema Härten anzubieten.

Jost: Durch die partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen dem Vulkan-Verlag und der IBW schaffen wir gemeinsam die Möglichkeit, inhaltlich etwas Neues professionell auf die Beine zu stellen. Jeder bringt hier die eigenen Stärken ein.

Was entgegnet Sie ihren Kritikern, die meinen, es gäbe bereits genug Veranstaltungen dieser Art?

Irretier: Die hohe Nachfrage nach Ausstellungsflächen ist ein sehr gutes Zeichen für die Akzeptanz. Auch die Referenten haben schnell zugesagt. Das zeigt, dass diese Veranstaltung ihren Platz in der Branche hat.

Schalm: Die Teilnehmer und Aussteller entscheiden über den Erfolg. Wir verzeichnen eine sehr positive Reso-

nanz innerhalb des Marktes. Die Ausstellerflächen waren bereits im Januar beinahe komplett ausverkauft, die Teilnehmeranmeldungen entsprechen genau unseren Erwartungen.

An welche Zielgruppe richtet sich die Fachtagung Härtereipraxis?

Schalm: Die Veranstaltung Härtereipraxis richtet sich an Ingenieure und Techniker aus der betrieblichen Praxis, Mitarbeiter aus der Fertigungsplanung, dem Einkauf, der Konstruktion und der Entwicklung.

Irretier: Angesprochen sind Interessenten aus allen Bereichen der Wärmebehandlung, aus dem Maschinen-, Anlagen- und Vorrichtungsbau.

Jost: Was die Branchen betrifft, so richten wir uns auch an Mitarbeiter aus der Automobilindustrie, der Stahlerzeugung, der Gießerei sowie der Umformtechnik.

Was sind die inhaltlichen Schwerpunkte der Fachtagung?

Irretier: Wir haben ein äußerst breites Programm aufgestellt, das viele wichtige Themen der Wärmebehandlung in der Praxis abdeckt.

Jost: Zudem gehen unsere Referenten ganz gezielt auf spezielle Inhalte ein, die die Wärmebehandlungsbranche momentan bewegen.

Welche Aufgaben übernimmt der Vulkan-Verlag im Rahmen der Kooperation?

Schalm: Der Vulkan-Verlag mit seinen Kernmarken *gwi – gaswärme international* sowie *ewi – elektrowärme international* übernimmt das Veranstaltungsmanagement, also die Organisation und das Marketing, auch über unsere Plattform www.prozesswaerme.net. Der Veranstaltungsbereich innerhalb der Sparte gewinnt zunehmend an Bedeutung. Wir organisieren internationale Veranstaltungen wie den ITPS gemeinsam mit der Messe Düsseldorf und dem VDMA, Praxisseminare mit dem Gas- und Wärme-Institut Essen e.V. (GWI) und dem ETP – Institut für Elektroprozesstechnik der Leibniz Universität Hannover. Hier verfügen wir über eine hohe Kompetenz in der Abwicklung dieser Veranstaltungen mit unseren Partnern. Als B2B-Informationdienstleister und verlässlicher Partner besetzen wir seit Jahren eine führende Position in der Wissensvermittlung für unsere Branche und dies sowohl im Print- als auch im Onlinebereich. Ich bin sehr zuversichtlich, dass wir uns hier mit unseren Marken erfolgreich einbringen werden.

Irretier: IBW Dr. Irretier GmbH übernimmt die Ansprache der Referenten und die inhaltliche Ausrichtung.





Abendveranstaltung im Signal-Iduna Park in Dortmund [Foto: © Borussia Dortmund GmbH & Co. KG aA]

Jost: Hier können wir auf unsere jahrelange Erfahrung und unser gutes Netzwerk in der Branche zurückgreifen.

Wie ist die Rolle des Unternehmens Dr. IBW Irretier GmbH definiert?

Irretier: Wir unterstützen die Veranstaltung bei der Programmgestaltung, beim Einwerben von Referenten, Sponsoren und Ausstellern sowie bei der Durchführung.

Jost: Zu unseren primären Aufgaben zählt auch die Moderation vor Ort.

Sind Sie mit der Resonanz aus der Branche zufrieden?

Schalm: Die Resonanz übertrifft unsere Erwartungen. Wir registrieren bereits über 15 Aussteller und freuen uns bereits jetzt, Stand Ende Januar, über deutlich mehr als 40 Anmeldungen. Die Sponsorenpakete sind bereits seit Dezember 2016 komplett vergriffen.

Irretier: Wir haben uns im ersten Jahr einen solchen Zuspruch weder von Aussteller- noch von Teilnehmerseite erträumt.

Das Programm bietet viele gute Vorträge. Worauf haben Sie bei der Auswahl der Referenten besonderen Wert gelegt?

Irretier: Für uns ist es wichtig, dass wir eine bunte Mischung hinbekommen. Bei uns sollen nicht nur Institute, Organisationen und Anlagenhersteller zu Wort kommen.

Jost: Wir legen großes Augenmerk auf Vorträge aus der industriellen Anwendung und der Lohnwärmebehandlung und versuchen, hier Trends durch die passende Referentenauswahl aufzugreifen.

Sie bieten auch eine Firmenbesichtigung an. Welchen Mehrwert bieten Sie den Teilnehmern damit?

Schalm: Das ist ein einmaliger Einblick in den betrieblichen Alltag einer Härterei für Spezialbauteile.

Irretier: Viele Teilnehmer werden wahrscheinlich nicht sehr oft die Gelegenheit haben, einmal eine so große Härterei wie die Härterei Reese in Bochum zu besuchen. Die Dimensionen der Ofenanlagen sind hier einzigartig.

Dient die Veranstaltung auch dem Networking jenseits des fachlichen Austausches?

Irretier: Auf jeden Fall. Wir haben am ersten Abend ein zwangloses „Get-together“ eingeplant. Alle Teilnehmer und Referenten sind herzlich in den schönsten Biergarten Dortmunds, das Restaurant Strobels eingeladen. Gesponsert wird der Abend von der Firma Wickert Maschinenbau GmbH.

Jost: Die Firmenbesichtigung bietet gemeinsam mit unserem „Get-together“ und unserer Abendveranstaltung im Westfalenstadion – oder richtiger im Signal Iduna Park – viel Raum für das persönliche Networking in lockerer Atmosphäre.

Sind noch Aussteller- und Teilnehmerplätze verfügbar?

Schalm: Die Ausstellerplätze sind beinahe ausverkauft, hier verbleiben nur noch wenige Restplätze. Für Teilnehmer haben wir noch ein Kontingent an Plätzen. Anmeldeschluss für Teilnehmer ist der 10. Mai 2017.

Auf welchen Vortrag freuen Sie sich besonders?

Schalm: Ich freue mich persönlich auf die Firmenbesichtigung bei der Firma Reese in Bochum. Dies entspricht genau dem Kern unserer Veranstaltung „Aus der Praxis für die Praxis“ und wird den Teilnehmern den richtigen Einstieg in die Veranstaltung ermöglichen.

Irretier: Ich freue mich sehr auf den Vortrag von Herrn Först von der Daimler AG. Es ist nie leicht, Referenten von Automobilisten zu gewinnen und darüber hinaus schätze ich Herrn Först sehr.

Jost: Ich freue mich besonders auf den Beitrag von Herrn Reese, der unsere Veranstaltung mit seinem Vortrag und mit der Möglichkeit der Besichtigung seiner Härterei unterstützt.

Was bieten Sie den Teilnehmer auf der Abendveranstaltung?

Schalm: Die Stadionbesichtigung ist ein echter Höhepunkt des Rahmenprogramms – und das nicht nur für Fußballfans. Denn das Stadion, Deutschlands größtes Fußballstadion, beeindruckt auch durch seine einmalige Architektur. Am Vorabend, dem „Get-Together“, laden wir zudem zu einem Grillabend in die Gaststätte Strobels ein. Auf die Atmosphäre freue ich mich besonders.

Irretier: Wir sind uns sicher, dass nicht nur der Standort Dortmund im Herzen des Ruhrgebiets, sondern auch die Abendveranstaltung im Fussballstadion sehr gut zu unserer Fachtagung HärtereiPraxis passt und einen schönen Rahmen bietet.

Die Veranstaltung „HärtereiPraxis“ findet vom 29. bis zum 31. Mai 2017 im Mercure Hotel Messen & Kongresse in Dortmund statt. Programm, Anmeldung und weitere Informationen unter www.haertereipraxis.net.



V.l.n.r.: Dr. Olaf Irretier, Marco Jost (beide IBW Dr. Irretier GmbH) und Stephan Schalm (Geschäftsbereichsleiter Vulkan-Verlag GmbH) im Gespräch über die kommende Branchenveranstaltung „HärtereiPraxis“ in Dortmund