

„Die AIRTEC bietet mehr OEM-Kontakte“

Interview mit Christoph Martin, Geschäftsführung der Georg Martin GmbH

Die Georg Martin GmbH stellt mit 100 Mitarbeitern Shims & Washers sowie Tiefzieh- und Biegeteile aus Blech her. Für Peel Shims, also schälbare Zwischenlagen zum Toleranzausgleich bei der Baugruppenmontage, und für solide Distanzfolien ist MARTIN Hauptlieferant für Airbus.

Diese Produkte verkürzen den Montageprozess und reduzieren Investitionen in den Bereichen Logistik und Produktion. Sie werden als Lean Management-Werkzeug erfolgreich in vielen Industriezweigen eingesetzt. Neben der EADS Group zählen zum Kundenkreis unter anderem Rolls Royce, Liebherr, TAI, Diehl, Ruag und MBDA. Für Zörkler wurde im Bereich der Umformteile ein Helikopter-Getriebebauteil gefertigt. Zusammen mit dem Kunden konnte MARTIN auch Gussteile in Hybridteile aus Blech und Kunststoff umkonstruieren, was zu entsprechenden Gewichtsersparungen führte.

AIRTEC: Seit wann nehmen Sie an der AIRTEC teil und wie sind Ihre Erfahrungen?

Christoph Martin: Wir stellen seit 2009 auf der AIRTEC aus und haben von Anfang an gute Erfahrungen gemacht, da wir sofort intensiv das Online-Matchmaking zur Terminvorbereitung genutzt ha-

Christoph Martin



Mein Werdegang beinhaltet eine Ausbildung zum Werkzeugmechaniker und den Abschluss als FH Wirtschaftsingenieur. Meine heutigen

Schwerpunkte sind Business Development im Sinne von strategischen Marketing, u.a. auch operativen Vertriebstätigkeiten und die daraus resultierende Entwicklung der Firmenorganisation.

ben. Zirka 90 Prozent all unserer Kontakte wurden über das Online-Matchmaking generiert.

AIRTEC: Warum haben Sie sich für eine erneute Teilnahme an der AIRTEC entschieden?

Christoph Martin: Wir liefern schon seit über 30 Jahren in die Luftfahrt, hatten den Markt aber lange vernachlässigt. Nun benötigen wir eine Plattform um uns bekannt zu machen und Kontakte zu Entschaidern und Einkäufern zu knüpfen. Hier ist für uns sozusagen wieder Pionierarbeit zu leisten. Darüber hinaus ergeben sich inzwischen auch mehr und mehr Kontakte zu weiteren Ansprechpartnern aus anderen Bereichen der Kunden, die wir hier kennengelernt haben.

AIRTEC: Wie unterscheidet sich die AIRTEC von anderen B2B-Meeting-Events und von Luftfahrtschauen?

Christoph Martin: Im Vergleich zu anderen Events konnten wir mehr OEM-Kontakte erzielen. Das liegt daran, dass viele Termine bereits im Vorfeld der Messe vereinbart wurden und dass über 90 Prozent dieser Gespräche auch tatsächlich stattfanden. Um ein solches Ergebnis zu erreichen, sind verschiedene Voraussetzungen notwendig:

1. Die Online-Matchmaking-Plattform erlaubt einen hohen Interessenausgleich durch transparente Nachrichtenoptionen innerhalb der Plattform. Damit wissen die Partner, was sie vom Termin zu erwarten haben.
2. Um im operativen Ablauf die Disziplin zu wahren, leistet das AIRTEC-Team einen sehr hohen persönlichen Einsatz; und das nicht nur für die Einkäufer sondern auch für die Aussteller. Das fördert eine besondere, familiäre Atmosphäre und man geht einfach gerne zu diesem Event.
3. Der Eventrahmen und die Location sind ebenfalls sehr gut. Die Verkehrs- und Fluganbindungen nach Frankfurt / Main sind sehr gut, die Messe nur 20 Minuten vom Flughafen entfernt. Durch die Messe Frankfurt und die Stadt selbst bieten sich gute Möglichkeiten, die Aufenthaltsdauer zu verbringen. Da die AIRTEC neben B2B-Matchmaking auch Ausstellungen und Symposien für das Fachpublikum bietet, erhält der Besucher zusätzliche Chancen, die Zeit voll auszunutzen.

AIRTEC: Was ist Ihrer Meinung nach das Besondere an der AIRTEC?

Christoph Martin: Die AIRTEC ist der Pionier des wirklich leistungsstarken online B2B-Matchmaking, mit einer sehr guten Qualität von Einkäufern, einer großen Anzahl von Endkunden und First Tiers. Das Vorgenannte vereint sich mit dem sehr betreuungsstarken Team der AIRTEC-Organisation und dem Eventrahmen. Man kommt einfach gerne wieder.



Laminierendes Distanzelement



Metall-Kunststoffhybridteile,
Kleinbaugruppe