联系人：

**Klaus Müller**

市场营销部

通讯负责人

电话：+49 9341 86-1125

传真：+49 9341 86-1411

Klaus.Mueller@weinig.com

**2018 年 4 月**

#### **日期**

新闻稿

**Holz-Handwerk 木材加工设备展会：威力取得了优异的销售业绩**

威力集团在纽伦堡展出了威力 (Weinig) 和豪赛尔 (Holz-Her) 这两个品牌，占据面积达 2000 平方米。这次活动为实木和板材加工领域的市场领导者带来了极大的成功。整个集团共销售了 107 台机器和系统。新接定单实现了公司雄心勃勃的业绩目标。在成型技术和窗户生产方面的核心竞争力是获得成功的关键因素。“我们非常满意，并且见证了我们 THINK WEINIG 战略的实现”销售和市场部总监 Gregor Baumbusch 这样说。制胜的王牌主要是致力于为客户的特定需求量身定制专属机器解决方案，以及对整个价值链提供全面的服务。所有技术都旨最大程度地实现客户利益。

威力集团总体展出了 35 件展品。焦点集中在数字化和网络化生产这些主题。威力为此设立了两个重点站，开展了演讲介绍会。其中一个频繁受光顾的展出站向客户介绍了 W4.0 数字标准，利用这个标准可以集成更多的威力产品。备受关注的还有威力 App Suite 应用程序套件测试站，即“机器工业园的数字窗口”。在这里，威力用事实证明了与西门子云计算解决方案 MindSphere 的高效协同。在“虚拟现实角”中，展台的参观者有机会利用 3D 眼镜深度体验窗户生产领域的高性能设备。尖端技术、威力可靠工作流程控制的一体化生产以及威力前瞻性 W 4.0 数字标准相互融合，带来无与伦比的出色体验。

威力凭借豪赛尔品牌在板材加工业务领域遥遥领先。在展台的这一部分，首次在纽伦堡展出的 Nextec 技术现场演示对参观者最具吸引力。只需三步即可完成定制家具的数控加工，让参观者叹为观止。

威力集团在持续四天的 Holz-Handwerk 展会中接待了来自 51 个国家的客户和感兴趣的团队。工艺和工业的日益融合显而易见。诸如成功为窗户制造商建立的威力数控中心 Conturex 等技术是这一发展的典型代表。

照片：

1. 聚焦现场演示：关于 W4.0 数字化和网络化窗口生产的介绍引起了很多关注
2. 访客络绎不绝：威尼格集团的站台吸引了众多国际访客