

# ST CM

Ausstellung für Metallbe-  
arbeitungstechnologien

Eine ganz  
besondere Marke!

**25-28 | 03 | 2025**  
Kielce | Polen



# Der Industrielle Frühling 2025. Die ganze Industrie in der Targi Kielce!

„Der Industrielle Frühling“ – eine Reihe von Messen – ist eine der wichtigsten Veranstaltungen für den Industriesektor in Polen und Mittel- und Osteuropa, die seit fast 20 Jahren zyklisch im Kielcer Messezentrum stattfindet. Die Ausstellungsreihe „Der Industrielle Frühling“ ist als globale Begegnungsplattform für die gesamte Maschinenbauindustrie anerkannt.

Mehr als 700 Aussteller, mehrere hundert Maschinen in Betrieb und acht bis auf den letzten Platz gefüllte Hallen im Kielcer Messezentrum – so sah der Industrielle Frühling 2024 aus. Die nächste Ausgabe wird nicht anders sein.

Zur Tradition der Messe gehören die Anzahl der Premieren, Konferenzen und technologischen Neuheiten. Außerdem für vier Tage verwandeln sich die Hallen des Messezentrums in eine riesige Fabrik. Alle Maschinen können in Betrieb besichtigt werden, was die Geschäftsentscheidungen deutlich erleichtert.

Die nächste Messe verspricht sensationell zu werden – die Aussteller vervollständigen bereits langsam ihr Angebot und, wie sie uns einstimmig versichern, „in Kielce werden sie ihr Bestes zeigen“.



## Der Industrielle Frühling in Zahlen:

**700**  
Aussteller

**21**  
Länder

**39 170 m<sup>2</sup>**  
Brutto-Ausstellungsfläche

**22 000**  
Branchenteilnehmer

**43**  
Länder

**1000**  
Maschinen

**100**  
Druckervorführungen

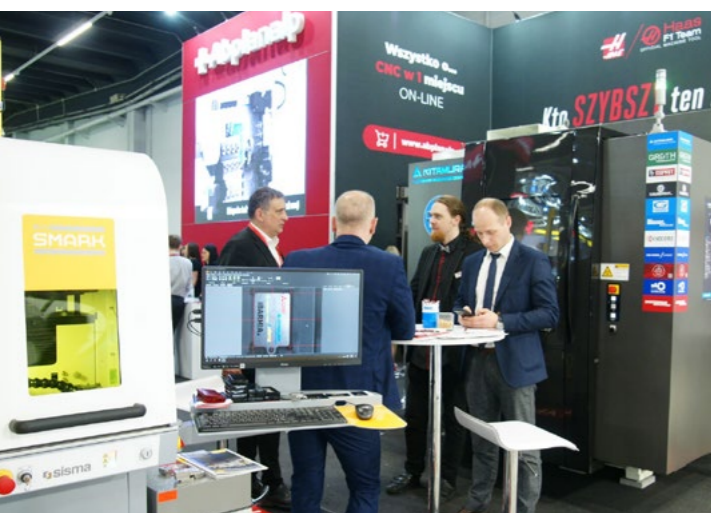


**98,6%**

zufriedene Teilnehmer

**99,8%**

Aussteller haben ihre Teilnahme an der nächsten Ausgabe bestätigt



## Aussteller bewerten:



Wir sind seit den Anfängen dieser Veranstaltung dabei. Es ist ein Ort, an dem wir nach neuen Kontakten suchen und gute Beziehungen zu unseren Kunden pflegen. Wir wollen auch sehen, was die Konkurrenz anbietet. So können wir uns ein Bild von der Marktsituation machen. Was sind unsere Eindrücke? Sehr positiv, es waren schon am ersten Tag sehr viele Besucher da. Das zeigt, dass die Marketingaktivitäten von Targi Kielce sehr erfolgreich waren. Wir schätzen diese Zusammenarbeit sehr hoch – wir bekommen immer das, wofür wir bezahlen und was wir erwarten (...). Ich würde mir eine solche Zusammenarbeit mit allen Veranstaltern wünschen.



**Łukasz Ślęzak**  
Niederlassungsleiter,  
Mazak



Wir stellen uns jedes Jahr auf dem Industriellen Frühling aus. Wir haben ein sehr gutes Verhältnis zu den Mitarbeitern und auch zur Messeleitung. Ich kann über diese Zusammenarbeit nur in Superlativen sprechen. Es ist eine Freude zu sehen, wie sich die Messe entwickelt, ihre Flügel ausbreitet und Jahr für Jahr wächst. Die Entwicklung des Messezentrums schlägt sich in einem Anstieg der Ausstellerzahlen nieder. Unsere Firma handelt nach dem Motto „You win, we are successful together“. Wir glauben, dass durch den Erfolg unserer Kunden auch unser Unternehmen stärker wird. Ich denke, dass sich diese Devise auch auf unsere Zusammenarbeit mit der Targi Kielce übertragen lässt. Dank des Erfolgs der Aussteller wächst auch die Targi Kielce wunderbar. Man kann sehen, dass die Infrastruktur besser wird, die Organisation wird besser (...)



**Joanna Ratajczak**  
Marketing & Lead  
Manager  
TRUMPF POLSKA



Wir sind letztes Jahr nach Kielce zurückgekehrt, während der Pandemie waren wir nicht dabei. Wir stellen unsere Firma seit vielen Jahren aus, weil wir glauben, dass diese Veranstaltung in Kielce für unsere Branche die wichtigste in ganz Polen ist. Es lohnt sich auf jeden Fall, hierher zu kommen. Die Teilnahme an der Messe verschafft uns eine Markenbekanntheit, die nie zu hoch ist. Auch wenn unsere Marke bei den Kunden bekannt ist, gibt es immer wieder neue Kunden. Dies ist auch eine Chance, neue Produkte vorzustellen. Normalerweise ist der erste Messetag eher langsam, aber diesmal waren schon am ersten Tag so viele Leute da wie sonst erst am zweiten Messetag. Leute, die wir kennen, sind gekommen, es gab Gespräche, die eine Fortsetzung der bereits geknüpften Kontakte waren. (...)



**Jakub Szyndlar**  
Technologie für  
Kundenentwicklung  
Abplanal



Die Teilnahme an dieser Art von Veranstaltung ist eine Gelegenheit für unser Unternehmen, seine Produkte zu präsentieren. Es ist wichtig, dass wir uns hier sowohl den polnischen als auch den ausländischen Kunden präsentieren können, denn auch diese kommen hierher. Wir zeigen uns auf vielen Messen, auch im Ausland, aber wir werden nach Kielce zurückkehren (...)



**Piotr Dudek**  
General Manager  
KIMLA



Wir treten auf Messen auf, um uns zu vermarkten, um zu zeigen, dass wir existieren. Wir nehmen an Messen teil und sehen konkrete Ergebnisse. Wenn wir auf einer Messe sind und von 100 Besuchern etwa 5-10 unsere Produkte kaufen, ist das ein Ergebnis, mit dem wir zufrieden sind. (...) Wir werden nach Kielce zurückkehren.



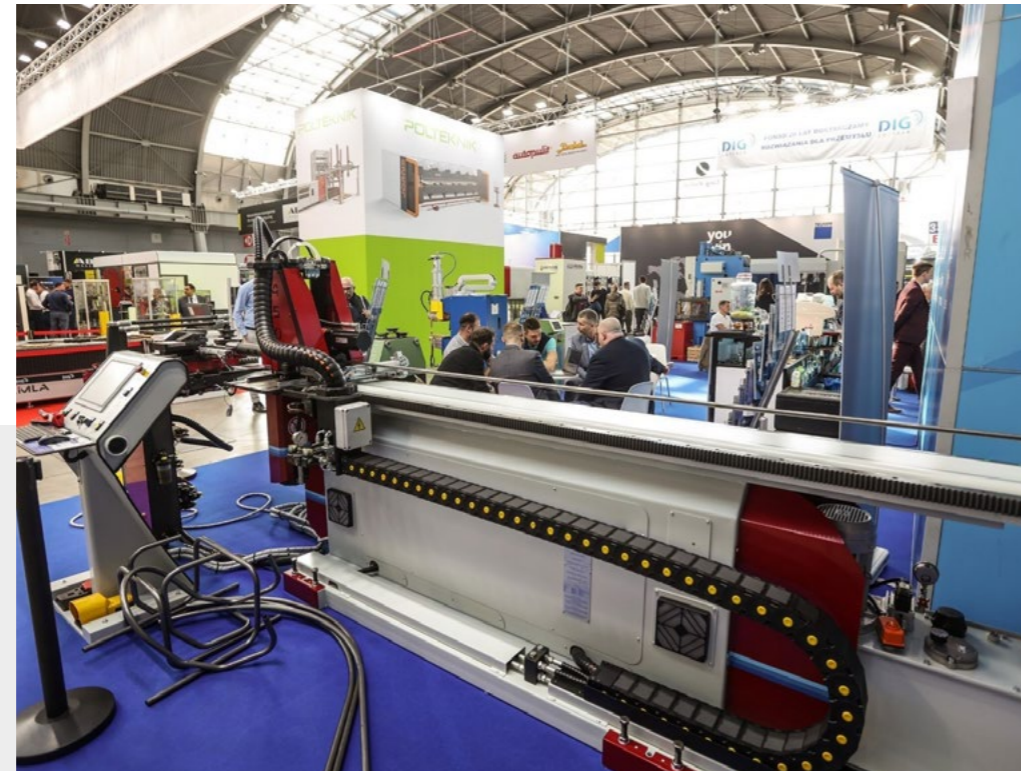
**Luca Mardegan**  
General Manager  
BLM GROUP



Wir stellen erneut auf der Messe in Kielce aus, weil sie die beste Veranstaltung dieser Art in Polen ist. Die Messe verändert sich zum Besseren: mehr Kunden, der Markt wächst, und wir haben auch einen immer größeren Stand. Für uns ist es wichtig, die Beziehungen zu den Kunden zu pflegen, sowohl zu denen, die bereits Projekte bei uns gekauft haben, als auch zu den neuen Kunden. Es gibt spürbare Bewegung auf der Messe. Die Gespräche sind vielversprechend. Die Zusammenarbeit mit der Targi Kielce ist sehr gut. Die Messegesellschaft hilft uns in einem sehr breiten Rahmen und ist offen für Vorschläge.



**Adrian Koziara**  
Leiter der IT- und Marketingabteilung  
BEKMAC/PAX/DENER



Für uns ist die Teilnahme an der Messe sehr wichtig, wie jedes Jahr. Wir waren auch schon an anderen Orten, aber dann gab es eine Covid-Pandemie. Deshalb haben wir uns für Kielce entschieden, weil hier ein wirklich gutes Klima herrscht und es viele Firmen gibt, sowohl unsere Konkurrenten als auch unsere Partner. Es ist eine gute Wahl, hier zu sein, und bisher sind wir mit den Ergebnissen zufrieden. Unsere Branche ist sehr wettbewerbsintensiv, so dass wir jedes Jahr neue Maschinen und Aktualisierungen der bereits im Einsatz befindlichen Maschinen zeigen müssen. Die Konkurrenz ist sehr stark, also müssen wir uns bemerkbar machen. Wir tun, was wir können, mit den üblichen Marketinginstrumenten. Daher sind Messen für uns sehr wichtig, nicht nur diese, sondern auch andere in der ganzen Welt. Polen ist jedoch ein sehr wichtiger Markt für uns, wir haben hier gute Ergebnisse erzielt, also werden wir auf jeden Fall unsere Präsenz fortsetzen. Wir waren mindestens sechs Mal hier, davon bereits dreimal nach dem Ende der Pandemie.



**Miroslav Poliak**  
General Manager, LVD



**Jędrzej Kowalczyk**  
Managing Director,  
FANUC

Wie jedes Unternehmen nehmen wir an Messen teil, weil wir neue Kunden gewinnen wollen, denn schließlich geht es um den Gewinn. Bei der Teilnahme an solchen Veranstaltungen geht es auch um den Aufbau und die Pflege von Beziehungen zu Kunden (...). Wichtig ist die weitere Inspiration durch die Konzentration vieler Unternehmen, manchmal auch Konkurrenten, an einem Ort. Wir

können sehr effektiv erfahren, was in der Welt der Technologie und der Industrie vor sich geht, und auf der anderen Seite, wenn ich mir z.B. unsere Produkte anschau, ist es in gewisser Weise eine Produktschau. Wenn wir über Maschinen und Technologien nachdenken, müssen wir diese auf die richtige Weise demonstrieren. Keine Broschüre, kein Internet, keine virtuelle Realität kann das wiedergeben. Es handelt sich um Investitionsgüter für Fachleute, und das erfordert eine professionelle Präsentation. Das Wichtigste ist die Wirkung, und die lässt sich nur schwer auf andere Weise darstellen (...).



Wir sind zum ersten Mal hier, aber ich habe schon vor vielen Jahren gehört, dass die Targi Kielce größere Popularität als andere Messezentren genießt. Ich bin sehr froh, dass wir hier sind, und ich weiß es zu schätzen, dass wir einen guten Stand bekommen haben, der von unseren Kunden und unserem Team geschätzt wird. Ich möchte der Targi Kielce für die Möglichkeiten, die sie uns bieten, und für die gute Zusammenarbeit danken. Wir sind der Marktführer unserer Branche auf dem türkischen Binnenmarkt. Wir stellen Laserschneidmaschinen her. Wir haben viele Geschäftspartner und ein Netz von Händlern. Jetzt

wollen wir sehen, ob es eine Möglichkeit gibt, in den polnischen Markt einzutreten, und wie die Geschäftsbedingungen sind. Aus diesem Grund sind wir hier gekommen. Wir haben während der Messe viele Kontakte geknüpft, und ich bin sicher, dass wir sie nach der Messe fortsetzen werden, um unsere Zusammenarbeit auszubauen.



**Ahmet Sisman**  
Sales Executive  
NUKON



Wir freuen uns über die Teilnahme an der Messe in Kielce. Hier haben wir die Möglichkeit, neue Geschäftsbeziehungen zu knüpfen und unsere neuen Produkte vorzustellen. Oft können wir in direkten Ge-

sprächen die unterschiedlichen technologischen Erwartungen der Unternehmen, die die Messe in Kielce besuchen, erfüllen. Wir treffen hier auch unsere Kunden, die unsere Produkte und Technologien bereits nutzen. Für uns ist es wichtig, sie zu unterstützen und ihnen bei ihrer Entwicklung zu helfen. Wir wollen ihnen zuverlässiges Wissen vermitteln, damit sie auf dem Markt erfolgreich sein können. Viele der Informationen über unsere Produkte, die auf den Markt kommen, sind nicht immer korrekt. Unsere Präsenz auf der Messe steht daher u.a. im Zusam-

menhang mit der Notwendigkeit, dieses Wissen zu organisieren und zu systematisieren sowie die Unternehmen bei der Nutzung der von IPG Photonics angebotenen Technologie zu unterstützen.



**Grzegorz Chrobak**  
General Manager  
iPG Photonics Sp. z o.o.



# Aussteller bewerten:



Wir sind zum zweiten Mal auf dem Industriellen Frühling in Kielce. Wir denken, dass es eine sehr gute Werbung für unseren Betrieb ist und eine viel bessere Möglichkeit, unsere Kunden zu erreichen. Wir sind sehr positiv überrascht, was die Organisation der Veranstaltung angeht. Letztes Jahr haben wir auf der Messe in Poznań ausgestellt, aber die von der Targi Kielce angebotene Formel passt definitiv besser zu uns.



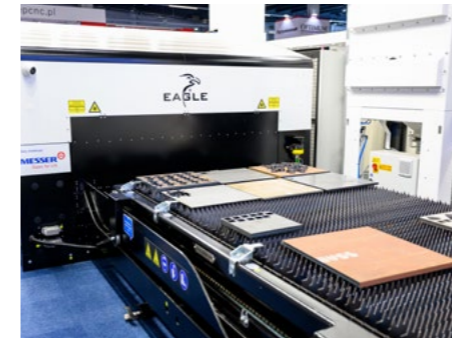
**Marcin Kołodziejczyk**  
Regional Sales Manager  
North East Europe.  
KEMPER

Unsere Zusammenarbeit mit der Targi Kielce ist vorbildlich. Wie jedes Jahr verhandeln wir über die Stelle, an der wir unseren Stand aufstellen können. Dieses Jahr ist es uns gelungen, einen besseren Standort als zuvor zu bekommen, näher an der Haupthalle. Unser Ziel ist es, in dieser Halle zu sein. Wir sind ein polnischer Hersteller von Laserschneidern und würden gerne näher am Zentrum sein. Wir waren schon mehrmals in Kielce.

Auf der Messe auszustellen ist eine großartige Gelegenheit, Unternehmer zu treffen, und zwar solche, die bereits unsere Kunden sind, die unsere Maschinen bereits benutzen, aber wir haben auch die Gelegenheit neue Kunden zu gewinnen. STOM Kielce ist bereits eine Marke mit hohem Wiedererkennungswert, es ist somit eine gute Gelegenheit, neue Geschäftskontakte zu knüpfen. Wir können die Ergebnisse der Messe sehen, hier beginnen wir einige Projekte, Gespräche und verkaufen schließlich Maschinen.



**Marcin Czajor**  
Verkaufsleiter für Polen. Eagle



Wir arbeiten sehr gut mit der Targi Kielce zusammen. Alles läuft sehr reibungslos (...). Unsere ständige Teilnahme zeigt, dass wir auf dem Markt präsent sind. Das ist sowohl aus Imagegründen als auch aus kommerziellen Gründen wichtig, weil wir hier Kunden treffen. Wir werben neue Kunden. Nach der Kielcer Messe haben wir immer ein paar Verkäufe und das ist gut für uns.

**Dominik Kita**  
Leader Consultant  
Engineer, AMADA



Unsere Zusammenarbeit mit der Targi Kielce ist vorbildlich. Wir haben hier einen Stand bestellt und bekommen, was wir erwartet haben. Dies ist unser zweiter Besuch in Kielce. Die Teilnahme an der Messe ist für uns sehr wichtig, denn so können die Menschen uns sehen und unser einzigartiges Produkt kennen lernen. Es ist eine einzigartige Gelegenheit für eine echte Präsentation. Wir bauen uns hier einen Kundenstamm auf dem polnischen Markt auf. (...)

**Howard C.W. Bamforth**  
XYZ. Export Sales  
Director



Dies ist das zweite Mal, dass wir uns in Kielce präsentieren. Zuvor haben wir bereits auf Messen in Kraków, Poznań und Katowice ausgestellt. Was die Organisation der Veranstaltung angeht – alles läuft reibungslos (...)

**Marcin Kurcoń**  
Geschäftsführender Direktor  
VOLLMER POLSKA Sp.z o.o.



Wir haben Targi Kielce schon viele Male besucht. Nur während der Pandemie waren wir nicht da. Meine Meinung über die Zusammenarbeit ist seit Jahren immer die gleiche. Ich betone, dass dies die beste Messe ist, um Kunden zu treffen. Die beste in jeder Hinsicht – Organisation, Kommunikation, hervorragende Reaktion auf unsere Bedürfnisse. In Bezug auf die Marketingvorbereitung, die Targi Kielce ist sehr gut vorbereitet, das hilft auch uns bei unserer Arbeit. Wir als Aussteller schätzen es, dass eine solche Veranstaltung zu Beginn des Jahres organisiert wird, wenn wir unsere Budgets und

unsere Präsenz auf dem Markt planen. Es ist der perfekte Zeitpunkt, um sich zu treffen. Die Teilnahme an einer solchen Messe ist sehr inspirierend. Der größte Nutzen, den wir aus diesen Messen ziehen, ist die Begegnung mit Kunden. Wir haben die Möglichkeit, sie persönlich zu treffen. Wir arbeiten nicht in Polen, aber wir haben hier Kunden. Wir kommen für sie, wir laden sie zur Messe ein, um sie hier zu treffen. Jetzt gibt es Zeiten, in denen wir nicht zu ihnen fahren, weil sie keine Zeit für ein Treffen haben. Hier wissen wir, dass ganze Teams unserer Kunden die Messe besuchen: Designer, Techno-

logen, Hersteller. Wir zeigen ihnen, was es Neues gibt, und manchmal brauchen sie technische Beratung, was wir eben auf der Messe zeigen können. Wir hatten dieses Jahr eine sehr hohe Besucherzahl.



**Agnieszka Grzelak**  
Business  
Development Manager  
Siegmund Bern



## Der industrielle Frühling in Zahlen:

**2 500 000**

Post-Zugriffe

**200 000**

gesendete E-Mails

**68 000**

aktive Nutzer der Website



**STOM-Messteam**

# Targi Kielce, der Business-Treffpunkt

- Der zweitgrößte Messe- und Kongressveranstalter in Mittel- und Osteuropa, Veranstalter von 70 Messen und Konferenzen jedes Jahr.
- Moderne Infrastruktur: 7 Messehallen, ein modernes Kongresszentrum und 2.400 Parkplätze bei Ausstellungshallen.
- Die ausgezeichneten technischen Einrichtungen des Zentrums bieten die Möglichkeit, Maschinen in der Halle in Betrieb zu zeigen, Bereiche für dynamische Vorführungen.
- Gute Lokalisierung:
  - 6 internationale Flughäfen im Umkreis von 160 km
  - 8 europäische Hauptstädte im Umkreis von 800 km
  - Standort in der Nähe des Knotenpunkts Kielce Zachód (Kreuzung der Schnellstraßen S7 und 74)



PROJEKTLEITER  
Piotr Pawelec  
+48 41 365 12 20  
pawelec.piotr@targikielce.pl



STELLV. PROJEKTLEITER  
Piotr Odziemek  
+48 41 365 13 34  
odziemek.piotr@targikielce.pl



August Misztal  
+48 41 36 51 415  
misztal.august@targikielce.pl



Marco Fontana  
+48 41 365 14 98  
fontana.marco@targikielce.pl



Monika Ozdoba  
+48 41 608 023 026  
ozdoba.monika@targikielce.pl

TARGI KIELCE SA  
Zakładowa 1, 25-672 Kielce, Polen  
+48 41 365 12 22  
biuro@targikielce.pl

[stom.targikielce.pl](http://stom.targikielce.pl)