

Fokus auf Innovation und Kundenerfolg: Hennecke Inc. blickt auf eine bemerkenswerte Open-House-Veranstaltung zurück

Hennecke Inc. – die US-Niederlassung der weltweit tätigen Hennecke GROUP – veranstaltete am 4. Oktober ein äußerst erfolgreiches Open-House-Event mit mehr als 100 Besuchern aus allen Teilen des Landes. Im Mittelpunkt der Veranstaltung standen Innovationen und kundenorientierte Lösungen in der Polyurethan-Verarbeitung sowie das Engagement für eine nachhaltige Zukunft. Kunden und Partner hatten die einmalige Gelegenheit, aus erster Hand zu erfahren, wie die vielfältigen Innovationen von Hennecke den Erfolg ihres eigenen Unternehmens fördern können.

Das erfolgreiche Open-House war insbesondere ein Beleg für die Kundenorientierung der nordamerikanischen Hennecke-Tochter und ihr Engagement, Kunden mit maßgeschneiderten Lösungen zum Erfolg zu verhelfen. "Wir konzentrieren uns weiterhin auf unsere Kernaufgabe, erstklassige Lösungen anzubieten und führend in Innovation und Kundenzufriedenheit zu sein", sagte Lutz Heidrich, Präsident der Hennecke Inc. "Unser Erfolg und unser Fortschritt wären ohne die Partnerschaft und das Vertrauen unserer Kunden nicht möglich. Wir fühlen uns verpflichtet, Unternehmen mit unseren Lösungen zum Erfolg zu verhelfen", so Heidrich weiter.

Während des Open-House hatten die Besucher die Möglichkeit, sich über verschiedene innovative Lösungen zu informieren, wie beispielsweise die NEXT-GEN Hochdruck-Dosiermaschinen, die eines der größten Entwicklungsprojekte in der Geschichte von Hennecke darstellen und eine breite Palette von Vorteilen zur Steigerung der Kundeneffizienz durch Präzision und Digitalisierung bieten. Hennecke Inc. bietet hierbei auch Lösungen an, die speziell für den nordamerikanischen Markt angepasst sind, wie die neue ECOPLUS MK2, die mit Allen-Bradley-basierter

Automatisierung im ersten Quartal 2024 erhältlich sein wird. Ein weiteres Highlight war die Mischkopftechnologie im Hinblick auf die MT-E und MT-A Serie. Die Funktionsweise und die spezifischen Vorteile wurden mittels einer Augmented-Reality-Anwendung vorgestellt. Auch von der Leistungsfähigkeit der neuen HX-Pumpengeneration konnten sich die Besucher aus erster Hand überzeugen.

Im Bereich der Anlagentechnik ist die Hennecke GROUP ein Innovationstreiber im Bereich Tanklagerlösungen und Rohstoffhandling. Die Hennecke-Spezialisten präsentierten Alleinstellungsmerkmale und Vorteile und diskutierten anhand von Beispielrechnungen die Rentabilität von Großanlagen, die Hennecke Inc. exklusiv für den nordamerikanischen Markt bereitstellt. Darüber hinaus wurde das revolutionäre Steuerungssystem FOAMWARE für Blockschaum- und Formschaumanlagen demonstriert. Die Teilnehmer wurden über die zunehmende Bedeutung von Treibmitteln in der PU-Produktion und die neuesten technologischen Entwicklungen auf diesem Gebiet informiert. Daneben gab es die Möglichkeit, Live-Demonstrationen innovativer Produktionstechnologien wie Laserschneiden und 3-D-Druck sowie AR-Headsets zu sehen, die Hennecke zur kosten- und zeitsparenden Fernunterstützung der Kunden einsetzt.

Wenn es um uneingeschränkte Kundenorientierung geht, ist das Portfolio im Bereich Maschinen- und Anlagentechnik aber nur ein Teil der Maßnahmen, die Hennecke Inc. unter einem Dach vereint. Zu dem modernen Firmensitz gehören auch ein Kundenversuchslabor, ein Reparatur- und Schulungsbereich für Mischköpfe und Pumpen sowie ein hochmodernes Ersatzteillager, das mit Hilfe eines vertikalen Lagersystems (VLM) über 2,5 Millionen US-Dollar Bestand beheimatet.

Zusätzlich zu der Vielzahl an Innovationen wurde beim Open-House das Engagement von Hennecke für ein nachhaltiges Wirtschaften hervorgehoben. Es wurden beispielsweise verschiedene Schritte aufgezeigt, die das Unternehmen unternommen hat, um seinen eigenen CO₂-Fußabdruck und den seiner Kunden zu verringern. Das Feedback der Kunden war sehr positiv: "Es war großartig, das stets freundliche Team der Hennecke Inc. beim Open-House kennenzulernen. Die ausgestellten

Maschinensysteme und zahlreichen Präsentationen waren beeindruckend und sehr informativ. Uns war unmittelbar klar, dass sich die Veranstaltung für mehrere aktuelle Projekte als sehr nützlich erweisen wird." Resümiert beispielsweise Vinnie Bonaddio von Rogers Foam Cooperation in Somerville (MA).

Weitere Informationen und Pressekontakt

Director Marketing & Kommunikation

Torsten Spiller

Telefon +49 2241 339 394
E-Mail torsten.spiller@hennecke.com

Hennecke GmbH

Birlinghovener Straße 30
53757 Sankt Augustin

Telefon +49 2241 339 0
Telefax +49 2241 339 204
E-Mail info@hennecke.com

www.hennecke.com