

Überregionale Fachmesse für Spengler-, Sanitär- und Heizungstechnik



Die 4. Smolka-Hausmesse war auch ein Familienausflugziel. Für die Unterhaltung der „Kleinen“ war bestens gesorgt: Kinderkarussell, Mal- und Schminkaktionen waren neben Limo, Kuchen und anderen Leckereien heiß begehrt.

Verschiedene Oberflächen wie beispielsweise „Rheinzink-vorbewittert pro“ und spezielle Produkte zur Dachentwässerung waren die Kernthemen des Unternehmens Rheinzink aus Datteln. Unser Bild zeigt den Rheinzink-Berater Dipl.-Ing. Ulrich Peter Patt



Um es vorwegzunehmen, der Hauptgeschäftsbereich des Handelsunternehmens Smolka ist mit nahezu 80% der Spenglereibedarf. Ursprünglich in Gießen ansässig zog es den Geschäftsführer Eginhard Smolka, seinen Sohn und Geschäftspartner Dirk sowie seine 16 Mitarbeiter im Jahr 1998 auf die grüne Wiese. Denn nach dreieinhalb Jahrzehnten erfolgreicher Geschäfts-

tätigkeit war es ihnen in der Innenstadt von Gießen zu eng geworden. Seitdem ist das Handelsunternehmen Smolka auf einem 6000 m² großen Betriebsgelände im nahe gelegenen Wattenberg ansässig, die Büro- und Lagerflächen belaufen sich auf 500 beziehungsweise 1500 m².

Am 11. und 12. Juni 1999 gab der Firmenchef zusammen mit seinem Sohn und seinen Mitarbeitern allen Kunden,



Eginhard Smolka am Messestand der Lübke Baumetall GmbH aus Arnshausen, Hersteller von Gliederbögen, Wasserfang- und Blumenkästen und Bauornamenten.



Dirk Smolka (r.) begrüßt Perkeo-Geschäftsführer Yassine Hönes aus dem schwäbischen Schwieberdingen, dem Spezialisten für Löt- und Schweißen.



Eine große Bandbreite nützlicher Werkzeuge für die Ausführung von Spenglerarbeiten präsentierte M.A.S.C. aus dem schwäbischen Senden. Das Unternehmen ist bekannt für innovative Ideen in großer Bandbreite.



Die Schröder Maschinenbau GmbH aus dem bayerischen Wessobrunn-Forst stellte verschiedene Maschinen für die effiziente Spenglerei vor, darunter auch die mehrstufige Universal-Segment-Abkantmaschine.



Dirk Smolka begrüßt Sales Manager Holger Raschdorf (M.) von Umicore Bausysteme GmbH aus Essen, der deutschen Niederlassung des belgischen Unternehmens VM Zinc. Rechts Umicore-Berater Horst Kunkel.



◀ Jürgen M. Sigel von Max Draenert Apparatebau aus dem schwäbischen Deizau hatte aus dem umfangreichen Dräco-Herstellungsprogramm auch Hand- und Elektroblechscheren mitgebracht.

Immer wieder ein Blickfang ist der feuerrote Enke-Truck. Besonders bekannt ist Enke aus Düsseldorf für den Bitumenkaltkleber Enkolit, den Rinnenschutz Metall-Protect und Flüssigkunststoffe.



◀ Neue Ideen und Produkte zur Fallrohr-Befestigung der Firma Messer aus dem hessischen Schmitten bringen neben optischen Vorteilen auch Vorteile bei der Montage mit sich. Unser Bild zeigt Produktmanager Stefan Messer.

Dirk Smolka (3. v. l.) auf dem Messestand des Unternehmens Grömo aus Marktoberdorf. Ganz links Andreas Thonicke, seit dem 1. Januar 2004 als Gebietsverkaufsleiter für Grömo tätig.



Lieferanten und Interessenten Gelegenheit, die neuen Geschäftsräume kennen zu lernen (BAUMETALL 5/1999). Unter dem Motto „Ideen für das Handwerk“ organisierte das Handelsunternehmen Smolka am 3. und 4. September 2005 seine nunmehr vierte Fachmesse. Über 40 namhafte Branchenvertreter präsentierten auf rund 1500 m² Ausstellungsfläche praxisnahe Ideen und Produkte. Sonnige 30 °C im Schatten sorgten zusammen mit dem abwechslungsreichen Kinderpro-

gramm für einen familienfreundlichen Rahmen. So nutzten viele Besucher die Tage gleichzeitig als Chance zur Information und als Familienausflugsziel. Aber im Vordergrund standen zwei informative und entspannte Messetage. Insbesondere die vielen Vorführungen und der Meseschwerpunkt Werkzeuge stießen dabei auf großes Interesse.

Das Handelsunternehmen Smolka nimmt dies als Anlass, um die eigenen Serviceleistungen auch überregional zu

erweitern. Bereits angedacht ist ein Online-Shop für die schnelle und preisgünstige Bestellung von hochwertigen Spengler-Werkzeugen. Der Gastgeber, Eginhard Smolka, meint dazu: „Metall am Bau hatte schon immer seine Berechtigung – in der Neuzeit hat es darüber hinaus auch den Zeitgeist getroffen. Die Nachfrage ist daher auf einem entsprechend hohen Niveau mit sehr guten Zukunftsprognosen.“