



Abbildung 1: Die Aussteller des Messe-Duos KUTENO und KPA in Bad Salzuflen berichten von zahlreichen konkreten Projektanfragen, wertvollen neuen Geschäftsansätzen und vielen Gesprächen mit Entscheidern.



Abbildung 2: Die KUTENO etabliert sich weiterhin als zentrale Arbeitsmesse für Kunststofftechnik im Norden und darüber hinaus, während die KPA den Blick auf konkrete Anwendungen und Kunststoffprodukte erweitert.

KUTENO und KPA 2026: Bad Salzuflen bestätigt die Rolle als Branchentreffpunkt der Kunststoffindustrie

Vom 9. bis 11. Juni 2026 hat sich die KUTENO und KPA zum zweiten Mal in Bad Salzuflen als starker Branchentreffpunkt der Kunststoffbranche erwiesen. Auf der KUTENO präsentierten sich 402 Unternehmen, auf der KPA weitere 110 Aussteller. Mit insgesamt 4.470 Fachbesuchern erzielte das Messe-Duo ein solides Ergebnis und bestätigte seine Bedeutung als Plattform für den persönlichen Austausch innerhalb der Branche.

München, 16. Juni 2026: Das Messe-Duo KUTENO und KPA hat vom 9. bis 11. Juni 2026 erneut gezeigt, welche Bedeutung Bad Salzuflen für die kunststoffverarbeitende Industrie hat. Zum zweiten Mal gingen die Zuliefermesse KUTENO und die anwendungsorientierte KPA – Fachmesse für Design, Entwicklung und Beschaffung von Kunststoffprodukten – als Messe-Duo im Messezentrum Bad Salzuflen an den Start.

Mit 402 ausstellenden Unternehmen auf der KUTENO und 110 Ausstellern auf der KPA präsentierte das Messe-Duo erneut ein breites Spektrum an Lösungen entlang der Wertschöpfungskette der Kunststoffverarbeitung. Insgesamt 4.470 Fachbesucher kamen nach Bad Salzuflen, um sich über aktuelle Trends und Lösungen zu informieren, Projekte voranzubringen, neue Partner kennenzulernen und bestehende Geschäftsbeziehungen zu pflegen.

Angesichts der weiterhin herausfordernden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen wertet der Veranstalter die Besucherzahl als solides Ergebnis. Im Mittelpunkt stand dabei weniger die reine Zahl der Kontakte als vielmehr deren Qualität: Aussteller berichten von zahlreichen konkreten Projektanfragen, wertvollen neuen Geschäftsansätzen und vielen Gesprächen mit Entscheidern.

„Es gibt keine Besucher, die nicht hier hingehören. Das ist eine Fachmesse mit Fachpublikum“, betont Patrick Fronius vom Röttger Werkzeugbau und Aussteller der KUTENO. Die Bandbreite der Besucher reichte von Geschäftsführern über Technische Leiter, Konstrukteuren und Einkäufern bis hin zu Produktionsverantwortlichen – immer mit klarer fachlicher Agenda.

Mehrwert durch Kombination von KUTENO und KPA

Die zweite gemeinsame Ausrichtung von KUTENO und KPA in Bad Salzuflen wurde von Ausstellern und Besuchern als konsequente Weiterentwicklung des Messekonzepts wahrgenommen. Die Kombination der beiden Fachmessen schafft einen nachvollziehbaren Mehrwert: Entlang der Wertschöpfungskette der Kunststoffbranche werden sowohl die technisch-produktionsnahen Themen als auch die anwendungsorientierten Produktlösungen abgedeckt.

Die KUTENO etabliert sich weiterhin als zentrale Arbeitsmesse für Kunststofftechnik im Norden und darüber hinaus, während die KPA den Blick auf konkrete Anwendungen und Kunststoffprodukte erweitert. Das Messe-Duo bietet damit Fachbesuchern die Möglichkeit, in kurzer Zeit und auf überschaubarer Fläche sowohl bestehende Projekte mit langjährigen Partnern zu vertiefen als auch neue Lösungsanbieter und Anwendungen kennenzulernen.



Messekonzept findet Anklang

Zwei langjährige KUTENO-Aussteller bringen ihre Erfahrung auf den Punkt: „Wir schätzen das Messekonzept, weil es regional aufgebaut und sehr auf die Besucher und Kunden ausgelegt ist“, sagt Alexander Grundorf von plasma Kunststofftechnik. „Klein, nahbar, viele gute, persönliche Gespräche.“ Auch Horst-Werner Bremmer von Günther Heisskanaltechnik hebt genau diese Aspekte hervor: „Es geht nicht um höher, schneller, weiter, sondern klar um Fachgespräche, Austausch und Netzwerken. Die Verpflegung ist gut, die Stimmung offen, die Menschen gehen aufeinander zu.“

Branchenherausforderungen im persönlichen Austausch meistern

Die positive Resonanz auf das Messekonzept gewinnt vor dem Hintergrund der aktuellen Marktsituation zusätzlich an Bedeutung. „Die Branche steht vor Herausforderungen – das ist immer wieder zu hören“, erklärt Babette Bell von Easyfairs. „Gerade deshalb ist es wichtig, im Gespräch zu bleiben: Vertrauen entsteht im direkten Austausch und bildet die Grundlage für neue Geschäftsbeziehungen, gemeinsame Projekte und gegenseitige Unterstützung.“

Überall sei zu spüren gewesen, dass die „Kunststofffamilie“ auf dieser Messe wirklich zusammenkomme – ob beim Rundgang durch die Hallen, wenn sich Bürgermeister Dirk Tolkemitt Zeit für einen Besuch nimmt, oder auf dem Ausstellerabend nach dem zweiten Messetag mit seiner starken Resonanz. „Diese Kombination aus Effizienz im kompakten Messeformat und persönlicher Nähe macht für mich den Wert unserer beiden Fachmessen aus“, resümiert Babette Bell.

Fachprogramm und Future Materials Gallery als Impulsgeber für die Praxis

Als weiterer Erfolgsfaktor erwiesen sich die umfangreichen Vortragsprogramme auf beiden Messen sowie die Future Materials Gallery, die die wichtigsten Materialtrends – von innovativen Kunststoffen bis zu hochwertigen Rezyklatanwendungen – anhand konkreter Bauteile und Produkte erlebbar machte.

Zahlreiche Fachgespräche und hochwertige Kontakte

Die Zufriedenheit der Aussteller spiegelte sich in zahlreichen Stimmen wider, die vor allem die Qualität der Fachbesucher, die Effizienz des Formats und die Atmosphäre hervorhoben. Für Alexander Hein vom Konstruktionsbüro Hein war die KUTENO „sehr erfolgreich“, mit vielen neuen Perspektiven für Aufträge und Kooperationen sowie wertvollen Marktimpulsen. Auch Lars Mester von BASF zeigt sich mit dem Verlauf der Messe zufrieden. „Wir sind beim nächsten Mal gerne wieder dabei.“

Erstmalig ausstellende Unternehmen wie die Aro-Tec GmbH berichten von „voller Hütte“ und genau den richtigen Entscheidern am Stand: „Für uns ist die Messe der richtige Schritt, um als Firma bekannter zu werden“, sagt Ingo Albus (Aro-Tec). Lokale Aussteller wie Carsten Nacke von SNW Werkzeugbau, sehen in der KUTENO ihre „Hausmesse“ und schätzen kurze Wege und das unkomplizierte Umfeld, das den Einstieg in gute Gespräche erleichtert.

Das Messekonzept mit ähnlich großen Ständen, klarer Struktur und umfassenden Services wurde immer wieder positiv hervorgehoben. „Das ist das beste Messeformat, das ich kenne“, fasst Jörg Kroß



von der Cavität GmbH zusammen. Auch Jonas Kröger vom Werkzeugbau Kröger betont die Nähe zu den Kunden und die kostenfreien Services für Besucher als „Riesenvorteil“.

International tätige Unternehmen wie Wittmann Battenfeld unterstreichen zudem die Effizienz. Alexander Paech erklärt: „Die Atmosphäre ist familiär, das Messepersonal sehr zuvorkommend, und mit der Organisation haben wir im Unternehmen tatsächlich am wenigsten Arbeit. Wir bringen im Grunde unsere Exponate mit, der Rest ist organisiert.“

KPA: passende Plattform und praxisnahe Leads

Ähnlich äußert sich KPA-Aussteller Ben Steinbrecher von der Bürener Maschinenfabrik GmbH: „Wir waren jahrelang als Besucher dabei und jetzt zum ersten Mal Aussteller. Die Standgebühren sind überschaubar, Catering und Organisation sehr gut. Wir hatten Neukunden und viele Bestandskunden am Stand – schöne Gespräche. Die drei Messtage passen perfekt, und die Touch & Collect Funktion hilft uns, Kontakte und Notizen effizient zu erfassen. Wir werden auch nächstes Jahr wieder dabei sein.“

Innerhalb des Messe-Duos stärkt die KPA ihre Rolle als Plattform für Anwendungen, Bauteile und anwendungsnahe Lösungen. „Wir sind als BHK Extrusion zum ersten Mal Aussteller auf der KPA, waren aber schon oft als Besucher hier und auf der KUTENO“, berichtet Volker Aschemeyer. „Für uns als Hersteller von Extrusionsprofilen und -werkzeugen ist die KPA genau die richtige Messe. Atmosphäre, Organisation, Catering und der Ausstellerabend waren top – unser Fazit ist klar positiv, und wir können uns gut vorstellen, in den nächsten Jahren – gern auch in Ulm – wieder dabei zu sein.“

Damit ergänzt die KPA die stärker technologie- und fertigungsspezifisch ausgerichtete KUTENO sinnvoll und bietet Besuchern, die sich für konkrete Produktanwendungen und Bauteile interessieren, zusätzliche Anknüpfungspunkte.

Messe-Duo mit weiterem Potenzial

KUTENO und KPA haben 2026 erneut gezeigt, dass sie als Messe-Duo in Bad Salzuflen zu wichtigen Plattformen der Kunststoffbranche geworden sind. Die Veranstalter danken allen Ausstellern, Besuchern, Partnern und Referenten, die mit ihren Ideen und Gesprächen zum Erfolg der diesjährigen Ausgabe beigetragen haben. Vom 1. bis 3. Juni 2027 kehrt das Messe-Duo zum dritten Mal nach Bad Salzuflen zurück und wird seine Rolle im Branchenkalender weiter festigen.

Ausblick auf die nächsten Ausgaben

Bereits vom 16. bis 17. September 2026 geht es mit der KPA-Messereihe weiter. Die KPA – Kunststoff Produkte Aktuell in Leipzig/Schkeuditz feiert Premiere und schafft eine neue, regionale Netzwerkplattform für Konstrukteure, Entwickler, Einkäufer und Entscheider in Mitteldeutschland. Am 24. und 25. Februar 2027 kehrt die KPA zudem nach Ulm zurück und bietet der Kunststoffbranche und ihren industriellen Anwendern zum wiederholten Mal einen kompakten Treffpunkt für Wissenstransfer, Innovation und Networking.

Weitere Informationen, Tickets und Besucherplanung unter: www.kpa-messe.de und www.kuteno.de

Autorin – Melanie Fritsch



Im Beitrag verwendete Bilder:

Abbildung 1: <https://flic.kr/p/2si7qCU>

Abbildung 2: <https://flic.kr/p/2sidfnx>

Download KUTENO Logo:

<https://www.kuteno.de/wp-content/uploads/sites/283/2024/08/Basislogo-ohneTermin.zip>

Download KPA Logo:

<https://www.kpa-messe.de/wp-content/uploads/sites/326/2024/08/Basislogo-ohne-Termin.zip>

Download druckfähige Bilder KUTENO 2026:

<https://flic.kr/s/aHBqjCWmk4>

Download druckfähige Bilder KPA-Messen:

Ulm 2026: <https://flic.kr/s/aHBqjCLv2c>

Bad Salzuflen 2026: <https://flic.kr/s/aHBqjCWtF8>

Für weitere Informationen, bitte kontaktieren Sie:

Babette Bell

Head of Cluster – Kunststoffmessen

babette.bell@easyfairs.com

+49 (0)179 269 52 83



Informationen über Easyfairs

Easyfairs organisiert und veranstaltet Events, die Communities unter dem Motto „Visit the future“ zusammenbringen.

Wir organisieren derzeit 110 marktführende Events in 16 Ländern (Algerien, Österreich, Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Deutschland, Italien, Norwegen, die Niederlande, Portugal, Spanien, Schweden, die Schweiz, Großbritannien und die Vereinigten Staaten) und betreiben acht eigene Messegelände in Belgien, den Niederlanden und Schweden (Antwerpen, Gent, Mechelen-Brüssel Nord, Namur, Gorinchem, Hardenberg, Malmö und Stockholm).

In der D-A-CH-IT-Region organisiert Easyfairs u. a. die all about automation, die KPA – Kunststoff Produkte Aktuell, KUTENO, AQUA Suisse, die EMPACK, die FMB, die LOGISTICS & AUTOMATION, die SEAQUIP, die maintenance, die PUMPS & VALVES, die RECYCLING-TECHNIK und die SOLIDS, die COILTECH sowie die EPHJ.

Unser Ziel ist es, das Geschäftsleben unserer Kunden zu vereinfachen und den Return on Investment für professionelle Communities durch unsere All-in-Formate, fortschrittliche Technologien und einen kundenzentrierten Ansatz zu erhöhen. Unsere digitalen Formate und Initiativen bieten unseren Communities hervorragende Möglichkeiten, sich effektiv zu vernetzen und das ganze Jahr über Geschäfte zu machen. Wir hören auf unsere Communities, um überzeugende Online-Formate zu schaffen, die zu ihren sich ständig weiterentwickelnden Bedürfnissen passen.

Die Easyfairs Gruppe beschäftigt 870 hochengagierte Talente, setzt die besten Marketing- und Technologie-Tools ein und entwickelt Marken mit einer starken Anziehungskraft für unsere Stakeholder.

Deloitte hat Easyfairs 2025 zum siebten Mal in Folge den Status "Best Managed Company" verliehen.

„Visit the future“ gemeinsam mit Easyfairs und erfahren Sie mehr auf www.easyfairs.com

Easyfairs Deutschland GmbH

Balanstr. 73, Haus 8 • 81541 • München • Deutschland

T +49 (0) 89 127 165 0 • E-Mail: deutschland@easyfairs.com • Internet: www.easyfairs.com

Amtsgericht München HRB 154504 • Geschäftsführer: Roland Brand

