**Meiko wartet bei Leitmessen mit Produkt-**

**und Dienstleistungsinnovationen auf**

Messen sind Märkte. Und Märkte sind Gespräche. Aus diesem Grund stehen auch die Branchen-Highlights Internorga und Intergastra wieder fest im Terminkalender des Offenburger Spültechnik-Herstellers Meiko. Während für die Internorga unter anderem für die Gemeinschaftsgastronomie das strategische Erfolgstrio Gesundheit, Qualität und Nachhaltigkeit als Wertewandel identifiziert werden, ist Meiko vor Ort mit gleich zwei Produktinnovationen, die sich perfekt in dieses Bild einpassen:

Die neue Maschinengeneration UPster bietet den Einstieg in die Premiumklasse und steht dennoch für beste Qualität. „Wir verfügen als Premium-Hersteller über Know-how und Technologie, die wir auch zu Bedingungen anbieten können, die gerade jungen Unternehmen, Start-Ups und solchen, die selbst auf dem Weg zum Premium-Anbieter sind, den Einstieg in dieses Segment erlauben“, erläutert Michael Mayer, Vertriebsleiter bei Meiko für Deutschland, Österreich und die Schweiz.

Das Thema „Nachhaltigkeit“ gehört indes in den Wertekanon des Unternehmens. „Wie wichtig uns dieses Thema ist, legen wir täglich in den Wirtschaftlichkeitsberechnungen für unsere Kunden dar“, erzählt Mayer. Perfekt ins Meiko Produktportfolio passt auch das neu entwickelte System zur Speiseresteentsorgung: „Waste Star CC“. Das „CC“ in ihrem Namen steht für „Compact Configuration“ und hilft, den Umgang mit Lebensmittelabfällen jetzt noch sinnvoller und vernünftiger zu gestalten – auch wenn nur wenig Platz zur Verfügung steht. „Wir haben die Kompaktklasse jetzt auch auf diese Technologie ausgeweitet, um den gesamten Prozess vom benutzten bis zum hygienisch einwandfreien Teller perfekt abbilden zu können“, so Michael Mayer.

Hochkarätige Foren wie das für Planer und Architekten bei der Intergastra flankiert Meiko nicht nur mit Produkt-, sondern auch mit einer Dienstleistungs-Innovation: „Mit M-iPlan unterstützen wir unsere Partner im Bereich Planung ab sofort mit einer BIM-fähigen 3D-Applikation, die für Großmaschinen am Markt bisher nur von uns zur Verfügung gestellt wird“, freut sich Mayer über den Wettbewerbsvorteil, der vor allen Dingen den Kunden nutzt.