

Flirtservice für Messetage

Luxemburger Unternehmen auf fünf internationalen Metall-Messen erfolgreich

VON CORDELIA CHATON

Um kleinen und mittleren Unternehmen mehr Erfolg auf Messen zu verschaffen, haben die Euro Info Center der Handelskammer Luxemburg und der Handwerkskammer Stuttgart das Projekt b2fair gegründet. Es lief so erfolgreich, dass die Verantwortlichen es jetzt weiterführen wollen.

Werner Busemeyer ist überzeugt von guter Vorbereitung. „Früher sind wir auf die Hannover Messe gegangen und haben viel Zeit mit Suchen von Partnern im Aussteller-Katalog verbracht oder mussten uns auf den Zufall verlassen“, erzählt er für den Vertrieb verantwortliche Prokurist von Sisto-Armaturen in Echternach. Das Unternehmen mit 135 Mitarbeitern stellt Ventile und Industrie-Armaturen her. Im vergangenen Jahr dann nahm Busemeyer an „b2fair“ teil. Hinter dem Kürzel steckt ein Gesprächsvorbereitungsservice, der vor allem für kleine und mittlere Unternehmen gedacht ist.

Für ein kleines Unternehmen, wie Sisto auf eine Weltmesse mit über 6 000 Ausstellern und 200 000 Besuchern geht, ist es nicht ganz einfach, dort in wenigen Tagen wirklich die passenden Geschäftspartner zu finden. Deshalb erforderte die Kommission der Europäischen Union „b2fair“. Dabei werden Messe und Kooperationsbörse kombiniert. Fachberater der Euro-Info-Center (EIC), die bei den Handwerks- respektive Handelskammern angesiedelt sind, helfen den Unternehmen bei der Partnersuche.

Verantwortlich dafür sind vor allem die Handelskammer in Luxemburg und in Stuttgart. Sie suchen nach einem Profil vorab Gesprächspartner aus und machen für diese ein Treffen aus.

Sabrina Sagromola, bei der Luxemburger Handelskammer verantwortlich für alle europaweiten Aktivitäten, ist vom Erfolg des Projekts überzeugt: „Es ist sehr gut gelaufen; die zwanzig Luxemburger Unternehmen, die



„Die Luxemburger Unternehmen, die mit auf der Hannover Messe waren, waren restlos begeistert“, berichtet Sabrina Sagromola. (Foto: Tessa Hansen)

in Hannover waren, waren restlos begeistert!“

„Allein auf der letzten Hannovermesse wurden über 3 000 Einzelgespräche mit 511 Teilnehmern aus 39 Nationen geführt“, berichtet Sagromola. 113 Termine nahmen dabei die Luxemburger Unternehmen wahr. Auch in diesem Jahr nimmt sie noch Anträge für die Hannovermesse (24.-28. April) entgegen. Angesprochen sind kooperationsbereite kleine und mittlere Unternehmen aus dem Metallsektor. Sie finden europaweit über 300 Anlaufstellen. Für die Unternehmen spart die vorbe-

rigte Absprache von Terminen Zeit, bringt mehr interessante Kontakte und wird begleitet von Service und medialer Präsenz. „Durch die Vorselektion konnten wir die Zeit auf der Messe viel besser nutzen. Die Kontakte aus dem vergangenen Jahr waren effektiv“, bestätigt Busemeyer von Sisto Armaturen. Statt in Hotels traf er seine Gesprächspartner direkt auf der Messe.

b2fair zieht mehr als der luxemburger Messe-stand

Auch Guy Putz ist überzeugt: „Wir werden 2006 am Luxemburger Gemeinschaftsstand teil-

nehmen. Das ermöglicht uns nicht nur, als Aussteller zu werben, sondern ebenfalls eine optimale Präsenz in „b2fair“. Putz ist Hauptgeschäftsführer von Imatec aus Luxemburg.

Die Handelskammer bietet für ausstellende Unternehmen einen Eintrag in das elektronische System der Hannovermesse sowie in „b2fair“ und die Kontaktvermittlung für 175 Euro an. Unternehmen, die die weltweit größte Industriemesse besuchen, können diese Jahr für 250 Euro das „b2fair“-System und das Matchmaking nutzen.

Die Unternehmen haben jeweils 30 Minuten für ein Gespräch und eine Viertelstunde, um durch die Hallen zum nächsten Gesprächspartner zu gelangen. „Für 549 Euro bieten wir sogar ein Package an, das den dreitägigen Aufenthalt und Gebühren sowie die Terminanbahnung beinhaltet“, berichtet Sagromola. Die „b2fair“-Initiative ermöglicht solche Angebote.

In das Projekt waren bislang fünf große Leitmesse im Metallbereich eingebunden: die AMB in Stuttgart, die Midest in Paris, die Hannovermesse, die HI-Industrie-Messen im dänischen Herning und Elmia Subcontracting im schwedischen Jönköping.

Nun läuft das EU-Projekt im Juni diesen Jahres aus. „Aber die Resultate übertragenen bei weitem all unsere Erwartungen, so dass wir es mit unserem Euro-Info-Center-Partner Stuttgart zusammen weiterführen wollen“, sagt Sagromola. Unklar ist noch die Finanzierung.

Der Erfolg ist jedoch überwältigend. Auf der Hannovermesse stuften drei Viertel der befragten Unternehmen die Kontakte als „sehr gut“ ein. „Das persönliche Gespräch ist eben durch nichts zu ersetzen“, meint Sagromola. Für die Zukunft kann Sie sich auch regionale Messen oder solche für andere Industriezweige vorstellen.

www.b2fair.com
www.hannovermesse.com

Gehälter von DaimlerChrysler werden offengelegt

Vorstände erhielten 35 Mio. Euro

Gesetz verpflichtet zur Offenlegung

Stuttgart. Die zehn Vorstandsmitglieder des Autokonzerns DaimlerChrysler haben im vergangenen Jahr zusammen 34,9 Millionen Euro verdient. Ein Jahr zuvor waren für elf Vorstände noch 31,6 Millionen Euro ausgezahlt worden.

In dem am Montag vorgelegten Geschäftsbericht hieß es, für das Geschäftsjahr 2006 würden die Vorstandsbezüge erstmals individuell ausgewiesen. Damit folge man dem Vorstandsvergütungsoffenlegungsgesetz. Der neue Vorstandschef Dieter Zetsche hatte bereits Ende Januar erklärt, er habe nichts gegen die Veröffentlichung seines Gehalts, sondern halte dies für richtig.

Bislang hatte sich Aufsichtsratschef Hilmar Kopper gegen eine individuelle Offenlegung der Gehälter der Top-Manager des

Autokonzerns ausgesprochen. Kopper selbst hat als Aufsichtsratsvorsitzender im vergangenen Jahr 243 700 Euro erhalten. Sein Stellvertreter, der Gesamtbetriebsratsvorsitzende Erich Klemm, bekam 168 700 Euro. Die Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat haben erklärt, ihre Vergütung nach den Richtlinien des DGB an die gewerkschaftseigene Hans-Böckler-Stiftung abzuführen. Die Vorstandsgehälter des Autobauers setzten sich 2005 aus 9,3 Millionen Euro fixen und 25,6 Millionen Euro erfolgsbezogenen Komponenten zusammen. Nachdem infolge der überraschenden Rücktrittankündigung des damaligen Konzernchefs Jürgen Schrempp Ende Juli 2005 der Aktienkurs kräftig gestiegen war, hatten einige Top-Manager ihre Aktienoptionen ausgeübt. (dpa)

Ehrgeizige Pläne bis 2008

Generali will Gewinn steigern

Dividende soll sich verdoppeln

Mailand. Der italienische Versicherungskonzern Generali will seinen Gewinn bis 2008 deutlich erhöhen und die Aktionäre durch eine verdoppelte Dividende und einen Aktienrückkauf am finanziellen Erfolg beteiligen. Der Überschuss solle 2008 auf 2,9 Milliarden Euro steigen, teilte das Unternehmen in Mailand mit. Dies wäre ein Plus von 51 Prozent im Vergleich zu 2005.

Im vergangenen Jahr stieg der Überschuss um 15 Prozent auf 1,92 Milliarden Euro. Die Dividende solle auf 54 (Vorjahr: 43) Cent erhöht werden. Bis 2008 soll sie sich verdoppeln. Zudem plant das Unternehmen den Rückkauf von eigenen Aktien im Wert von bis zu 1,8 Milliarden Euro. Der Versicherer will seine Töchter in Deutschland (AMB Generali/Aachen) und Österreich (Generali Holding Vienna) kom-

plett übernehmen. Die freien Aktionäre des drittgrößten deutschen Erstversicherers sollen 98 Euro je Stückaktie erhalten. Die Banktochter Banca Generali soll dagegen bis Ende 2008 an die Börse gebracht werden.

Als weitere Ziele für 2008 nannte Generali eine weitere Verbesserung der Schaden-Kosten-Quote (combined ratio) im Schaden- und Unfallgeschäft. Diese solle bis 2008 auf 95,5 Prozent sinken, nachdem sie im vergangenen Jahr um einen Prozentpunkt auf 97,9 Prozent gesunken war. Je weiter dieser Wert unter 100 Prozent liegt, desto profitabler arbeitet eine Versicherung im Schaden- und Unfallbereich. Die Prämieinnahmen seien 2005 auf vergleichbarer Basis um 13,1 Prozent auf 62,8 Milliarden Euro gestiegen. (dpa)