

Die Hannover Messe öffnet am Montag ihre Tore und b2fair ist wieder mit dabei

Die Kooperation wächst weiter

Interview mit Sabrina Sagramola, Leiterin für Europäische Angelegenheiten bei der Handelskammer

VON RONNY WOLFF

Die Matchmaking Plattform b2fair wird 2010 wieder auf der Hannover Messe präsent sein und das Interesse wächst von Jahr zu Jahr. Die Handelskammer organisiert mit ihrem b2fair-Konzept einen Messebesuch einer Luxemburger Delegation. Sabrina Sagramola von der Luxemburger Handelskammer präsentiert die Kooperationsbörse.

Frau Sagramola, wie ist die Idee b2fair entstanden?

Die Initiative wurde 2003-2004 im Rahmen eines europäischen Projekts in Lauf gebracht. Die Luxemburger Handelskammer war von Anfang an dabei. Wir haben mit der Europäischen Kommission ein strategisches Dokument ausgearbeitet und danach gab es eine europäische Ausschreibung, an der wir zusammen mit unseren Kollegen der Handwerkskammer Region Stuttgart teilgenommen haben. Damals ging es darum das Matchmaking erstmalig auf vier internationalen Messen zu organisieren.

Wie hat sich dieses Projekt denn bis jetzt entwickelt?

Es ist in den letzten zwei Jahren sehr viel passiert. Je mehr wir mit unseren Partnerorganisationen am Businessnetworking arbeiten, desto stärker wächst b2fair, und dementsprechend kommt immer mehr auf das b2fair Management Board zu. Vor zwei Jahren waren wir stolz daß wir circa acht Events pro Jahr organisieren. Momentan stehen bereits über 18 Veranstaltungen auf unserem Jahresprogramm.

Welche Rolle spielt die Luxemburger Handelskammer?

Die Handelskammer organisiert fünf bis sieben b2fair Events pro



Sabrina Sagramola

(FOTO: ANOUK ANTONY)

Jahr. Wir können mit Stolz sagen, dass wir die größten Veranstaltungen ins Leben gerufen haben, wie z.B. die Hannover Messe. Wir verhandeln im Moment mit Reed Expositions, die die Pollutec in Lyon organisieren, wo wir im Dezember auch präsent sein werden.

Und das nächste große Ziel?

Wir wollen dieses Produkt exportieren. Deshalb wird b2fair dieses Jahr ein Event im Rahmen der World Expo in Shanghai organisieren. Dieses Event findet am 7. und 8. Oktober im Rahmen der „Commercial Week“ am Luxemburger Pavillon der Weltausstellung statt. b2fair wird somit das erste Mal außerhalb von Europa aufgezogen.

Und weiter?

Wir haben einen Businessplan und schauen wie weit wir gehen können um unsere qualitative Leistung zu erhalten. Wir befinden uns momentan in der Wachstumsphase und diese wichtige Entwicklung wird von den beiden Kammern weiterhin unterstützt. Je mehr Events wir organisieren desto mehr Partner brauchen wir. In den nächsten Monaten werden wir eine offensive Partnerstrategie ausarbeiten um auf internationaler Ebene die Schlüsselpartner zu finden die man zum Erfolg der jeweiligen Events braucht. Um Ihnen ein Beispiel zu nennen: Partnerland der diesjährigen Messe ist Italien und wir haben über die Camera di Commercio Italo-Lussemburghese, Zugang zu circa 25 italienischen Handelskammern in Europa erhalten, die uns bei der diesjährigen Veranstaltung sehr stark in der Unternehmerakquise geholfen haben. Viele von ihnen werden in Hannover präsent sein. Diese Zusammenarbeit soll auch fortgeführt werden.

Und wie sieht die Zukunft aus?

Im Rahmen unserer Zusammenarbeit mit der Europäischen Kommission und Eurochambres, haben wir unser Konzept auch auf internationalen Kongressen erweitert, um ökonomische Vertreter zusammenzuführen damit diese sich kennenlernen und ihre Erfahrungen austauschen können. So kommen sich die Politik und die Wirtschaft näher. Wir denken auch an eine Art Franchising des Konzepts um den Service unseres Matchingtools anzubieten. Ein Interessent kann sich dann Module „kaufen“. Wir können dann z. B. als Organisator oder Ko-organisator fungieren oder auch nur die Lizenz auf dem internationalen Markt stellen. Die Nachfrage an unseren Serviceleistungen wächst.

Wie ist der Stellenwert von der Hannover Messe?

Die Hannover Messe war immer ein Aushängeschild für uns. Nach sechs Jahren sind wir immer noch dabei und die Zusammenarbeit hat sich mit der Deutschen Messe weiterentwickelt.

Wie werden sie auf der Hannover Messe vertreten sein?

Dank unserer Partner werden wir dieses Jahr auf acht verschiedenen Ständen präsent sein, letztes Jahr waren es nur zwei. Ein Schwerpunkt unserer diesjährigen Kooperationsbörse wird der Energiesektor sein. Bis jetzt haben sich 330 Firmen angemeldet die bereits über 3.000 Treffern gebucht haben. Es werden am Ende wohl 350 bis 400 Firmen am Matchmaking teilnehmen

Im Zeichen neuer Hoffnung

Die Hannover Messe konzentriert sich dieses Jahr auf umweltschonende Technologien

In der Industrie keimt nach dem dramatischen Konjunkturabsturz im Krisenjahr 2009 neue Hoffnung. Die Aufträge in wichtigen Branchen sind zuletzt wieder angezogen. Vor allem aus dem Ausland kommen Bestellungen für die Exportnation Deutschland. Luxemburg wird wie jedes Jahr wieder vertreten sein.

Vor diesem Hintergrund trifft sich die Industrie ab Montag zur weltweit größten Technologiewerkstatt Hannover Messe. Energieeinsparung, neue Antriebe, straffe Produktionsabläufe, umweltschonende Systeme und Elektromobilität – das sind die wichtigsten Themen auf der Messe. Kostensparen bleibt aus Sicht der Betriebe das Gebot der Stunde. Dennoch wollen viele Firmen nicht auf den Messebesuch verzichten. Die Ausstellerzahl ist mit über 4800 nach Angaben der Messegesellschaft genauso hoch wie im vergleichba-

ren Messejahr 2008. Die Hannover Messe gilt als wichtiges Stimmungsbarmeter. Sie sei „Treibstoff für die Konjunktur“ und der Treffpunkt für weltweite Geschäftsanbahnung, sagt Messechef Wolfram von Fritsch. „Auf der Messe wird aus der Hoffnung Geschäft.“ In der Hauptbranche Maschinenbau gibt man sich nach der massiven Talfahrt durch die Megarezession 2009 wieder zuversichtlicher.

„Von Optimismus kann man zwar noch nicht sprechen“, sagt der Chefvolkswirt des Verbands Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA), Ralph Wiechers. Aber die Unternehmen hätten wieder „Bodenhaftung“ bekommen. Die Auftragsbücher hätten sich wieder leicht gefüllt und böten den Unternehmen nun Arbeit für knapp fünf Monate. Im vergangenen Jahr hatte der Maschinenbau den schlimmsten Absturz seit

mehr als 50 Jahren erlebt. Die Bestellungen sanken binnen Jahresfrist um fast 40 Prozent. Die Zahlen für Februar scheinen zumindest Grund zum Hoffen zu geben: Die Auftragseingänge lagen real um 26 Prozent über Vorjahr, vor allem die Nachfrage aus dem Ausland zog mit plus 32 Prozent kräftig an.

Auch die deutsche Elektroindustrie ist nach einem massiven Niedergang 2009 ganz gut ins Jahr gestartet. Der Branchenverband ZVEI berichtete kürzlich von einem deutlichen Auftragsplus – ebenfalls vor allem aus dem Ausland. Nach dem Rückgang der Produktion um 22 Prozent 2009 haben nach ZVEI-Angaben rund ein Viertel der Elektro-Unternehmen die Produktionsplanungen wieder erhöht. Die Hannover Messe vereint neun Leitmessen unter ihrem Dach. Neu sind in diesem Jahr die Mobilitec, die sich mit hybriden

und elektrischen Antrieben befasst, und die CoilTechnica, die etwa Transformatoren, Generatoren und Elektromotoren präsentiert. Die Elektrifizierung des Antriebsstrangs sei eines der zentralen Themen auf der Messe, sagt Fritsch. Die Mobilitec sei voll ausgebucht. Mit Elektroantrieben sollen sich laut Bundesumweltministerium bis 2020 weltweit 470 Milliarden Euro umsetzen lassen. Vor allem vom Elektroauto versprechen sich alle gute Geschäfte: Die Maschinenbauer wollen den Antriebsstrang liefern, die Elektrofirmen die Bordelektronik.

Auch die Messebeteiligung des Partnerlandes Italien steht unter dem Motto „Nachhaltige Mobilität“. Es soll Kompetenzen bei der Entwicklung schadstoffarmer Transportsysteme hervorheben. Italien stellt mit 300 Unternehmen die zweitgrößte Ausstellergruppe nach Deutschland.

(dpa)