

Luxemburger Firmen suchen Kontakte

Logistischer Mehraufwand durch Flugverbot

VON RONNY WOLFF (HANNOVER)

Die Leitung des b2fair hatte dieses Jahr unter den Auswirkungen des Flugverbots zu leiden. Fast 300 Unternehmen konnten dennoch teilnehmen, 50 Betriebe mussten jedoch absagen. Trotzdem konnten viele Treffen umorganisiert werden und Sabrina Sagramola, verantwortlich für die Leitung des Events auf der Hannover Messe, ist zufrieden, dass diese Hürde gemeistert wurde.

Voraussichtlich werden um die 3 000 Treffen zwischen Unternehmen bis Freitag stattfinden. Einige mussten umorganisiert werden, unterstreicht Sagramola. Sie zeigt sich sehr zufrieden mit der diesjährigen Ausgabe, trotz der vielen Hürden, die zu bewältigen waren. Dass die Mitarbeiter, die Partner und die Unternehmen gewillt waren, ihr Bestes zu geben damit die Treffen gut verlaufen, sei sehr positiv. Die Kooperationsbörse befindet sich in der Wachstumsphase, und dies gibt ihr das nötige Sicherheitsgefühl, unterstreicht Sagramola.

Die Matchmaking-Börse organisierte dieses Jahr ihre Veranstaltungen in drei verschiedenen Hallen und betreibt fünf Infostände, um die Unternehmen anzuziehen.

2010 ist Italien das Partnerland der Messe. Die Handelskammer und die italienische Camera di Commercio Italo-Lussemburghese konnten mehr als 80 der 300 italienischen Aussteller motivieren, bei diesem Event mitzumachen.

Das Feedback der Unternehmen war auch sehr positiv. Vor allem die vielen italienischen Unternehmen waren zufrieden mit den Kontakten.

Gestern wurde auch der b2fair Business Award verliehen, der zwei Unternehmen ehrte, die herausragende Resultate bei den Events erzielten. 2010 wurden PZL-ZLM aus Polen und CB-Chemie und Biotechnologie aus Deutschland prämiert.



Bis Freitag werden im Rahmen der Kontaktbörse b2fair etwa 3 000 Treffen zwischen Unternehmen stattfinden.

zineinspritzpumpen her. CB produziert ökologische Reinigungs- und Schutzmittel.

Die Camera di Comercio Italo-Lussemburghese wurde darüber hinaus für ihren Einsatz geehrt. Sie hat nicht nur die Kontakte mit italienischen Unternehmen geknüpft, sondern auch mit den italienischen Handelskammern gearbeitet. Die Kooperation kann mit diesen weitergeführt werden, unterstreicht Sagramola.

Liebesgrüße aus Luxemburg

Einige Luxemburger Besucher haben von dem b2fair-Angebot Gebrauch gemacht und berichten von durchwegs positiven Erlebnissen des Matchmaking Events.

Kanchini Venkataraman ist Projektleiterin bei der Firma ihres Vaters, EMDI. Die Firma, die seit 1985

mitteile und Regeneratgummi (für die Reifenherstellung) aus Indien. Neuerdings vertreibt die Firma auch Photovoltaikzellen und Module. In dieser Sparte erhofft sich die junge Frau konkrete Kontakte im Kader der b2fair-Veranstaltung. Mit dem Internet hat sich die Kontaktaufnahme verändert, meint Venkataraman, dennoch sei die Hannover Messe eine wichtige Visitenkarte: „Man muss hier präsent sein“.

Für Claudy Antoine von EPC ist es die erste Reise zur b2fair, wo ihn gleich sieben Treffen erwarten. Der ehemalige „Executive Director“ von TDK in Luxemburg hat mit weiteren Angestellten der Firma ein Konzept zum Vertrieb, Packagedesign und dem Einpacken von Waren entwickelt. Er hat sieben Treffen auf der b2fair, und er will indische und chinesische Firmen

Monaten geboren, und die derzeitige Krise hat das Projekt erschwert, meint Antoine. Jedoch habe das junge Unternehmen gelernt, die Kosten im Zaum zu halten.

Für Donat Jagiello von der Firma Eurospin, die Getriebe für Industrieroboter herstellt und vertreibt, ist es wichtig sich auf dieser Messe zu zeigen, vor allem um die schon bestehenden Kontakte zu pflegen. Er geht davon aus, dass er zum b2fair-Event in Shanghai dabei sein wird.

Deutlich mehr Erfahrung mit b2fair-Treffen hat Eric Dufays von 4Europe, einer Firma, die Unternehmen bei europäischen Projekten betreut. Er hat gleich 50 Treffen organisiert, um ein oder zwei konkrete Resultate zu ergattern. In seiner Branche brauche es ein wenig