

„b2fair“ auf der Hannover Messe

„Eine Plattform für unternehmerische Partnerschaft“



Sabrina Sagromola ist um Ideen für Unternehmenspartnerschaften nie verlegen

Photo: F. Aussems

Seit jeher zieht es Unternehmen aus Luxemburg zur Hannover Messe. Zu den großen Industrieunternehmen, allen voran Arcelor, haben sich mittlerweile aber auch kleine und mittleren Unternehmen gesellt, die gezielt Nischen suchen für ihre oftmals sehr spezialisierten Produkten.

Um diesen Unternehmen aus verschiedenen Ländern eine wirkungsvolle Plattform zu liefern für die Suche nach zukunftsreichen Partnerschaften, wurde 2005 erstmals die Unternehmensbörse „b2fair“ im Rahmen der Hannover Messe abgehalten. Auch in diesem Jahr reist Sabrina Sagromola vom „Euro Info Centre“ (EIC) der Handelskammer, die im vergangenen Jahr mit deutschen Kollegen geholfen hatte, das „b2fair“-Konzept aus der Taufe gehoben hatte, mit weit über einem Dutzend luxemburgischen Unternehmen nach Hannover.

Lëtzebuurger Journal: Die Hannover Messe ist vielen luxemburgischen Unternehmen ein Begriff. Weniger bekannt ist die im Rahmen dieser Großveranstaltung organisierte Unternehmensbörse „b2fair – Business Cooperation Exchange“, die im vergangenen Jahr erstmals stattfand. Haben die letztjährigen Erfahrungen eine Neuauflage provoziert?

Sabrina Sagromola: Die Wiederaufnahme war schon im vergangenen Jahr, gleich im Anschluss an die Messe, zusammen mit den Veranstaltern aus Hannover beschlossen worden. Wir sind dort aufgefallen, dessen wurden wir uns an Ort und Stelle bewusst und das hat uns auch dazu ermutigt, das Konzept zu halten und zu verfeinern.

Die Tatsache, dass wir im Rahmen dieser riesigen Messe aufgefallen sind, ist ja schon beachtlich. Unternehmen,

die im vergangenen Jahr zufällig auf unserem Stand waren, haben sich sofort für eine Neuauflage interessiert.

Zudem war auch die vorgesehene Teilnahme von über 500 Unternehmen bereits eine Bestätigung dafür, dass Interesse und Nachfrage bestand. Mit mehr als 3.500 Kontakten, die im vergangenen Jahr geknüpft werden konnten, brauchten wir uns ja nicht zu verstecken. Wir haben aber auch eingesehen, dass verschiedene Dinge anders angepackt werden müssten. Die entsprechenden Berichtigungen haben wir in der diesjährigen Vorbereitungsphase vorgenommen.

L.J.: Über das „Euro Info Centre“ war und ist die Luxemburger Handelskammer direkt an der Veranstaltung dieser Unternehmensbörse beteiligt. Hat sich die Mitwirkung im vergangenen Jahr auch für das luxemburgische EIC gelohnt?

Sabrina Sagromola: Die ganze Veranstaltung entspringt ja eigentlich einem europäischen Projekt zur Förderung von Unternehmenspartnerschaften, das in seiner früheren Form nicht mehr besteht. Die Kontaktbörsen „Europartenariat“ haben eine Tür aufgestoßen, die man bisher bei großen internationalen Messen vermisste. Hier hat man alle Akteure versammelt. Aussteller, Besucher und Kaufinteressenten, denen man nur eine Plattform zu bieten braucht.

Statt massiv in Logistik und Infrastrukturen investieren zu müssen, ist diese Form der Veranstaltung für uns und für alle Beteiligten sinnvoller und effizienter. Der Rahmen ist gesteckt, wir brauchen nur für die erforderliche Vernetzung zu sorgen. Das haben alle Beteiligten verstanden.

L.J.: Wie kamen Sie überhaupt dazu, gleichberechtigt mit Veranstaltern größerer Events in Deutschland gleichberechtigt in Hannover mit zu wirken?

Sabrina Sagromola: Unsere Erfahrung mit den „Europartenariats“ hat uns den Zugang gewissermaßen erleichtert. Es gelang mir, in der EU-Kommission Gesprächspartner zu finden, die ich für die Idee begeistern konnte. Aus diesem Grund waren wir von Anfang an eingeschaltet.

Die daraufhin erfolgte Ausschreibung wurde zwar nicht von uns direkt, wohl aber vom EIC der Handwerkskammer Stuttgart aufgegriffen. Unter den 5 möglichen Messebeteiligungen haben wir uns letztendlich für die Hannover Messe entschieden und erhielten unter 6 Mitbewerbern auch den Zuschlag.

L.J.: Besteht eigentlich nach wie vor Bedarf, KMU aus Luxemburg für internationale Partnerschaften zu motivieren, bzw. mit welchen Anreizen wollen sie diese Betriebe nach Hannover locken?

Sabrina Sagromola: Hannover ist für uns ein Startpunkt und nach dem ersten Erfolg 2005 können wir über mangelndes Interesse auch diesmal nicht klagen. Allerdings erwägen wir, für zusätzliche Industriebereiche ähnliche Möglichkeiten, wie sie Hannover vor allem für die Metallverarbeitung bietet, zu erschließen.

Wenn unsere Betriebe Bedarf anmelden, brauchen wir auch nicht dauerhaft von der Unterstützung aus Brüssel abhängig zu bleiben. Einige Ideen haben wir schon entwickelt. Dazu gehört auch ein finanzielles Schema, in das verschiedene Partner wie Handels- und Handwerkskammern sich einbringen können, um ihren jeweiligen Unternehmen diese Basis zu liefern. Wichtig ist dabei auch eine angemessene finanzielle Beteiligung der Unternehmen selbst, die damit auch die Seriosität der Veranstaltung erkennen. Das erklärt auch die Tarifsteigerung, die wir gegenüber dem vergangenen Jahr vorgenommen haben. Gewinn machen wir mit Sicherheit keinen, und das ist ja auch nicht der Zweck der Sache. Wichtig ist die Kontinuität. Dazu gehört auch ein verstärktes Augenmerk auf regionalen Veranstaltungen. Gespräche mit Luxexpo wurden auch schon geführt, um sektorielle Beteiligungen im Rahmen von bestehenden Veranstaltungen zu organisieren.

L.J.: Wie hat sich die Beteiligung der luxemburgischen Unternehmen im vergangenen Jahr ausgewirkt?

Sabrina Sagromola: Die Betriebe waren generell sehr zufrieden, weil sie viele Kontakte gefunden haben. Viele davon haben schon zu Verträgen geführt, andere sind noch in der Entwicklung.

L.J.: Welche geographischen und sektoriellen Schwerpunkte sollen bei der diesjährigen „b2fair“ in Hannover gesetzt werden?

Sabrina Sagromola: Einen thematischen Schwerpunkt gibt es eigentlich nicht, wir passen uns den 10 Unterteilungen an, die von der Hannover Messe ohnehin vorgegeben sind.

Geographisch liegt weiterhin ein Hauptgewicht auf Osteuropa, aber zunehmendes Interesse finden wir auch bei Firmen aus dem asiatischen Raum, aus Indien, Pakistan oder China, ja sogar aus den USA. Wir sind für alle Staaten und auch für andere Partnerorganisationen offen. Natürlich braucht es noch Zeit, die Kontakte mit diesen Staaten auf der Ebene von kleinen und mittleren Unternehmen zu vertiefen. Wichtig ist qualitatives und zielorientiertes Wachstum.

> Die Fragen stellte Nic. Dicken