

Geballte Business-Power



Carlo Thelen, Hauptgeschäftsführer der Handelskammer Luxemburg

Am 17. und 18. Juni lädt die Handelskammer Luxemburg Unternehmen aus der Großregion zu den Greater Region Business Days nach Luxemburg ein. Die vierte Auflage der internationalen b2b-Fachmesse dient insbesondere kleinen und mittelständischen Unternehmen als Sprungbrett für internationale Geschäfte.

Im Gespräch mit Wirtschaftsblatt-Redakteurin Ariane Rüdiger spricht Carlo Thelen, Hauptgeschäftsführer der Handelskammer Luxemburg, über das enorme Geschäftspotential der Großregion. Sabrina Sagramola, Leiterin für europäische Angelegenheiten & Großregion bei der Handelskammer Luxemburg, erläutert, wie Unternehmen das multimediale Messekonzept gewinnbringend für sich nutzen können.

Herr Thelen, was macht die Großregion so stark?

Carlo Thelen: In der Großregion arbeiten 400.000 Unternehmen, die ein Bruttoinlandsprodukt von über 350 Milliarden Euro erwirtschaften. Das entspricht etwa 2,6 Prozent des BIPs der EU. 200.000 Berufspendler belegen die besondere Dynamik dieser Region, die im Herzen Europas liegt und von einer hohen Anzahl von starken und innovativen KMUs geprägt ist. Schon heute sind die Nachbarländer Luxemburgs seine stärksten Geschäftspartner. Die Greater Region Business Days bieten Firmen aus der Großregion eine ideale Möglichkeit, ihr Netzwerk weiter auszubauen und grenzüberschreitende Geschäfte anzubahnen.

Frau Sagramola, Sie organisieren die Messe nun zum vierten Mal. Was wurde von den Unternehmern besonders gut angenommen?



Sabrina Sagramola, Leiterin für europäische Angelegenheiten & Großregion bei der Handelskammer Luxemburg

Sabrina Sagramola: Durch ihren branchenübergreifenden und interaktiven Charakter bilden die Greater Region Business Days einen dynamischen und originellen Business-Mix. Zwischen Ausstellungen, Veranstaltungen, Geschäftstreffen und b2b-Dienstleistungen, lädt diese über 9.000 Quadratmeter große exklusive Unternehmerplattform KMU dazu ein, mit der interregionalen und internationalen Unternehmerwelt erfrischend anders ins Gespräch zu kommen. Zudem unterstützen wir die Unternehmen, indem wir mit innovativen und multimedialen Dienstleistungen Mehrwert bieten. Neben der großregionalen Dimension werden die Beteiligung von ausländischen Pavillons und die Anwesenheit zahlreicher Auslandsdelegationen von Geschäftsleuten dazu beitragen, der Fachmesse eine noch stärkere internationale Ausrichtung zu verleihen. Hier ist die internationale Kooperationsbörse b2fair von Ausstellern wie Besuchern sehr stark gefragt. Unser Ziel ist es, hier im Vorfeld feste Gesprächstermine für die Messetage zu organisieren. Mit diesem dynamischen Matchmaking-Konzept konnten wir im vergangenen Jahr mehr als 4.000 Geschäftskontakte vermitteln.

Welche sind das beispielsweise?

Sagarmola: Die Möglichkeiten sind vielfältig. Zwei beliebte und bewährte Maßnahmen sind unsere Pitches und die virtuellen 3-D-Messestände. Ein Pitch entspricht einer Kurzpräsentation. Unternehmen können sich und ihr Know-how live auf einer TV-Bühne präsentieren. Dabei werden sie gefilmt, sodass ihnen anschließend ein Link ihres Films zur Verfügung steht. Im Rahmen der virtuellen 3-D-Messestände können Firmen über ein Jahr lang im Internet präsent bleiben und so auch nach der Messe weiter Kontakte knüpfen.

Was ist 2015 neu?

Sagarmola: In diesem Jahr haben wir mit Kocaeli erstmalig eine Partnerregion. Die hochindustrialisierte Provinz nahe



4. Auflage der Greater Region Business Days

2012 organisierte die Handelskammer Luxemburg die ersten Greater Region Business Days. Seither erfreut sich die internationale b2b-Fachmesse wachsender Beliebtheit. Über 240 Aussteller, darunter insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen aber auch Start-Ups, Forschungseinrichtungen und Cluster präsentierten sich im vergangenen Jahr den rund 3.000 Besuchern. In diesem Jahr finden die Greater Region Business Days am 17. und 18. Juni statt. Das

multimediale Messeprogramm umfasst interaktive Workshops und Konferenzen sowie zahlreiche Pitches von Unternehmen aus der Großregion.

Aussteller und Besucher können über vielfältige Möglichkeiten wie etwa eine spezielle Kooperationsbörse oder von der Messe organisierte Match-Making-Treffen gezielt ihr internationales Netzwerk knüpfen und grenzüberschreitende Geschäftskontakte anbahnen. ■

Istanbul wird mit einem Messestand vertreten sein und mit einer großen Delegation anreisen. Außerdem möchten wir die Messe mit weiteren thematischen Showrooms bereichern, um somit qualifizierte Besucher in ihrem Messe-rundgang gezielter zu unterstützen. Im vergangenen Jahr gab es ja bereits das Start-Up-Village, nun sollen ein Village für den Bereich Marketing und Kommunikation, ein Export Plaza sowie ein EU-Networking-Village hinzukommen. Darüber hinaus verstärken wir unser Engagement mit der Greater Region Business Days Academy, um Unternehmen zu schulen und ihnen dabei zu helfen, das Maximum aus der Messe herauszuholen. Erstmals wird die Redaktion des Wirtschaftsblatt zudem in der Wirtschaftsblatt-IdeenLounge live TV-Interviews führen.

Steigende Besucher- und Ausstellerzahlen zeigen, wie positiv sich die Messe entwickelt. Was wünschen Sie sich für die Zukunft?

Thelen: Natürlich sind wir stolz, dass die Messe so gut angenommen wird und wir im vergangenen Jahr schon 3.000 Besucher begrüßen durften. Ziel der Handelskammer Luxemburg ist es aber auch, über die Messe hinaus die Zusammenarbeit auf Ebene der IHKs weiter auszubauen und zu intensivieren. Um dies zu gewährleisten, laden wir zweimal im Jahr alle IHK-Hauptgeschäftsführer der Großregion ein. Dies möchten wir in Zukunft weiter entwickeln. ■

Fragen rund um die Messe und Beteiligungsmöglichkeiten beantwortet Sabrina Sagramola unter: sabrina.sagarmola@cc.lu

