

GR Business Days: Gemeinsam handeln in der Region

Nach zwei Tagen schloss gestern die Fachmesse „GR Business Days 2012“ ihre Pforten. Der letzte Tag war geprägt von den Themen „Trends und Visionen in der Automobilindustrie“ sowie E-Mobilität: „Wie ist den Herausforderungen an E-Mobilität in der Großregion zu entsprechen?“

Auf der Messe konnte sich das Großherzogtum als innovative Kraft in der Großregion präsentieren; die meisten der rund 160 Aussteller waren junge Unternehmen aus dem Land. Wie die Organisatorin der Veranstaltung, Sabrina Sagramola von der Cham-

bre de Commerce, sagte, war das Unternehmenstreffen ein „klimaneutrales Event“, der Schwerpunkt lag bei der Welt der digitalen Möglichkeiten. Bei der gesamten Organisation der Messe habe man auf Nachhaltigkeit und Umweltverträglichkeit gesetzt, so Sagramola.

Erfolgskonzept „b2fair“

Abschließend fand am späten Nachmittag das Rundtischgespräch unter Teilnahme von Jean-Marie Halsdorf (CSV), Minister des Innern und für die Großregi-

on statt mit dem Thema „Die Großregion, ihre Ambitionen und Visionen“. Intention ist, die Unternehmen der Region zu veranlassen, „wie beim Stapellauf“ gemeinsam zu agieren. Besiegelt wurde die Messe mit der Unterschrift des „b2fair partnership agreement“ zwischen der Wirtschaftsvereinigung ELN (Entrepreneurs en Lorraine Nord) und der Handelskammer Luxemburg. Heute zeichne sich die wirtschaftliche Entwicklung der Großregion, die ihr gemeinsames Erbe in der Montanindustrie und dem Bergbau gehabt habe, durch eine



Pierre Gramegna, Direktor der Chambre de Commerce: das b2fair-Konzept ist erfolgreich
Photo: F. Aussems

„Die Aussteller sind sehr zufrieden“

Kurzinterview mit Sabrina Sagramola, zuständig für Europaangelegenheiten bei der Luxemburgischen Handelskammer:

Journal: War die Ausstellung ein Erfolg?

S.S.: Auf jeden Fall, nicht nur, was die Besucherzahl betrifft. Schon gestern kam von vielen Unternehmern ein positives Feedback, die Aussteller sind sehr zufrieden.

Journal: Warum waren so wenig Aussteller aus der Grenzregion, insbesondere Deutschland vertreten gewesen?

S.S.: Es stimmt, aus Deutschland waren wenig Aussteller, aber auf unserer Kooperationsbörse sind viele, auch kamen viele Besucher aus Deutschland, die gezielt Kontakte gesucht haben.

Journal: Was bedeutet „b2fair“?

S.S.: Diese Börse soll funktionieren wie eine Lokomotive. Es geht uns darum, Kontakte zu intensivieren. Die Akteure in der Region miteinander zu verlinken und sie zu stimulieren, mehr miteinander zu tun.

Journal: Sie sehen da die Großregion auf einem guten Weg?

S.S.: Ja. Wir werden übrigens auch nach der Messe alle angebahnten Kontakte wie ein Barometer messen und sehen, was daraus entstanden ist.



Sabrina Sagramola

Photo: F. Aussems

starke Diversifikation aus. Durch Digitalisierung und Innovation könne dies der Gesamtregion von hohem Nutzen sein.

Als integrierter Teil der GR Business Days sollte die von der Luxemburger Handelskammer entwickelte Plattform „b2fair“ für Unternehmen eine Kooperationsbörse bieten, um künftige Geschäftspartner zum Informations- und Erfahrungsaustausch zu treffen.

Alle an der Börse teilnehmenden Unternehmen, auch wenn sie klein sind, haben auch eine inter-

nationale Ausrichtung und möchten ihre Geschäftsbeziehungen sowohl auf die Grenzregionen als auch auf andere europäische Länder auszudehnen. Auch hier hatten die Veranstalter mit verschiedenen Mitteln, z.B. Speed-Demos (kleinen Filmen) den Unternehmen die Möglichkeit geboten, sich zu präsentieren, sodass jeder Interessierte à la carte auswählen konnte.

Die Messe ist zu Ende, das erfolgreiche Konzept wird weiter verfeinert.

› Marco Meng