

Die Großregion zu Gast in der LuxExpo

160 kleine und mittlere Unternehmen im Mittelpunkt der Fachmesse

VON SANJA SIMIC

Die erste spezifisch auf die Großregion ausgerichtete Fachmesse eröffnete am Mittwoch in Kirchberg ihre Türen. Rund 160 Unternehmen aus Luxemburg, Rheinland-Pfalz, dem Saarland, Wallonien und Lothringen stellen bei den „GR Business Days“ in den LuxExpo-Hallen noch bis heute ihre innovativen Projekte vor. Organisiert wurde das Unternehmertreffen von der Luxemburger Handelskammer, die den Austausch zwischen kleinen und mittleren Betrieben aus der Großregion und damit auch die grenzüberschreitende wirtschaftliche Kooperation fördern möchte.

Die „GR Business Days“ sollen in Zukunft zum wichtigsten Treffpunkt für Unternehmer aus der Großregion werden, erhöht sich Pierre Gramegna, Direktor der „Chambre de commerce“. „Auf politischer und diplomatischer Ebene gibt es bereits gute Beziehungen zwischen den verschiedenen Regionen“, erläuterte Gramegna in seiner Eröffnungsrede. Mit der

Großregion-Fachmesse wolle man diese Beziehungen auch auf wirtschaftlicher Basis weiterentwickeln und die Wettbewerbsfähigkeit der Region innerhalb der EU und auch darüber hinaus steigern. Die Großregion zähle über 200 000 Grenzgänger, aber auch zahlreiche Unternehmen, die stärker miteinander vernetzt werden sollten, betont Gramegna. Er hob die 75 Cluster, 37 Universitäten und Hochschulen sowie 19 Häfen und Flughäfen hervor, „die aus der Großregion ein attraktives Ziel für Betriebe aus dem Ausland machen“.

158 Aussteller, darunter 36 Start-ups, haben ihren Stand in den LuxExpo-Hallen errichtet. Firmen aus dem Sektor Umwelt und Energie, aber auch aus anderen Sektoren wie E-Mobilität, Maschinenbau, der Automobil- und Luftfahrtindustrie und dem E-Commerce sind an der Fachmesse beteiligt. Drei Viertel der Teilnehmer kommen aus Luxemburg. Die Hälfte der 36 ausländischen Aussteller kommt aus Belgien. Am kleinsten war das Interesse von deutscher Seite.

Die Verantwortlichen zeigten sich nichtsdestotrotz zufrieden mit den Einschreibungszahlen und vor allem auch mit der Präsenz von politischen und wirtschaftlichen Vertretern der Regionen bei den drei Paneldiskussionen, die im Rahmen der „GR Business Days“ stattfinden.

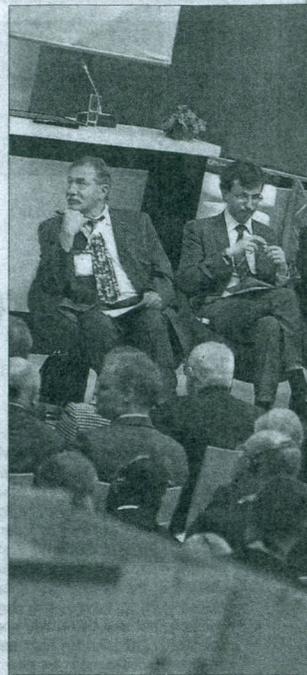
Gramegna legte ebenfalls den Akzent auf die innovativen Möglichkeiten, die den Ausstellern bei der Messe geboten werden, um Kontakte zu knüpfen und sich ihre Produkte vorzustellen. „Wir haben versucht einen Mehrwert zu schaffen“, sagte der Handelskammer-Direktor. „Im 21. Jahrhundert genügt es nicht mehr, den Unternehmern nur einen Stand anzubieten, da muss man schon proaktiver und innovativer sein.“

Gezielte und nachhaltige Kontakte

Die b2fair-Kontaktbörse, die an beiden Tagen stattfindet, ermöglicht den Ausstellern und Besuchern zum Beispiel gezielte Treffen auszumachen, sich auszutauschen und somit nachhaltige Geschäftsbeziehungen aufzubauen. Mehr als 2 000 solcher Treffen finden während der „GR Business Days“ statt.

Parallel wurden auch vier interaktive Konferenzen organisiert, am Mittwoch zu den Themen E-Cloud und multimodaler Verkehr und am Donnerstag zur E-Mobilität und zur Entwicklung des Automobilsektors. Die Konferenzen werden zeitgleich über den Fernsehsender der „Chambre de commerce“ CC-TV ausgestrahlt. Die Videos sind auch nach der Messe im Internet verfügbar.

Im Mittelpunkt der Messe steht das „Start-up-Village“, das neben den traditionellen Ständen aufgerichtet wurde und kürzlich gegründeten Unternehmen ermöglicht, sich und ihre Produkte einem brei-



Die „GR Business Days“ wurden mit einem



Symposium zum Thema Großregion eröffnet.

(FOTOS: MARC WILWERT)

ten Publikum vorzustellen. Die Handelskammer hat ebenfalls sogenannte „Speed Demos“ entwickelt: Es handelt sich hier um Kurzpräsentationen von drei bis fünf Minuten, bei denen die Aussteller ihr Know-how und ihre Erfahrung vorstellen können. Diese werden ausgezeichnet und können auch im Nachhinein auf der Firmen-Internetseite wiederverwendet werden.

Wirtschaftliche und politische Herausforderungen

Im Rahmen eines Symposiums während der Eröffnung der „GR Business Days“, äußerten sich politische Vertreter der fünf verschiedenen Regionen zu den Herausforderungen, vor denen die Großregionen heute steht. Elisabeth Mannes-Kieffer vom Luxemburger Wirtschaftsministerium betonte dabei, dass es wichtig sei, die kleinen und mittleren Betriebe in der Großregion zu unterstützen und dass die Messe ihnen ermöglichen, neue Kontakte zu knüpfen. Die Großregion benötige auf wirt-

schaftlicher Ebene vor allem mehr Integration. Für den belgischen Botschafter Luc Teirlinck bedeutet eine grenzüberschreitende Zusammenarbeit vor allem eine Beschleunigung des Wachstums in der Region. Die Bevollmächtigte

für Europaangelegenheiten der Saarlandes, Helma Kuhn-Theis bemerkte schlussendlich, dass die Großregion bei den EU-Institutionen in Brüssel präsent sein sollte, wenn sie sich weiterentwickeln möchte.



Bei der b2fair-Kontaktbörse finden rund 2 000 Treffen an den zwei Tagen statt.



Das Luxemburger Start-up „Bubble bin“ stellte seinen tragbaren Müllimer vor