Hannover Messe

Fenster für Spitzentechnologie und Innovation

Die trotz punktueller Probleme weiter im Aufschwung befindliche Weltwirtschaft tut auch der Hannover Messe gut. Bereits seit einigen Wochen meldet die Messegesellschaft volles Haus und ist auch sehr erwartungsvoll was die Besucherzahlen angeht. Die Genugtuung ist verständlich: hatten im Jahr 2005 noch immer 6.133 Aussteller aus aller Welt rund 203.000 Quadratmeter der verfügbaren Fläche in Beschlag genommen, so war das vergangene Jahr 220 besonders mager ausgefallen mit lediglich 150.000 Quadratmetern, die von 4.964 Unternehmen als Anlauf- und Werbefläche genutzt wurden.

Deutlich höhere Ausstellerzahl

Demgegenüber bedeuten die für die Auflage 2007 veröffentlichten Zahlen einen echten Quantensprung: 6.400 Aussteller auf 225.000 Quadratmetern bezeichnet die Messeleitung ganz einfach als Spitzenwert, der für sie umso befriedigender ist, als mit 3.222 etwas mehr als die Hälfte aus dem benachbarten und entfernteren Ausland kommt. Vor wenigen Tagen gab sich Sepp Heckmann, Vorstandsvorsitzender der Messegesellschaft selbstbewusst: „Die Zeichen stehen gut, dass die Hannover Messe die Konjunktur in den Technologiebranchen weiter antreibt und den Märkten eine zusätzliche Dynamik verleiht."

Für das Selbstbewusstsein spricht seitigkeit bei gleichzeitiger Branchenspezialisierung weiß und darauf auch konsequent für die Zukunft baut.

Bewährte Kernbereiche

Insgesamt 12 so genannte internationale Leitmessen prägen auch 2007 die Hannover Messe, wobei, wie schon in den Vorjahren die Hauptakzente auf der Optimierung erneuerbarer und konventioneller Energien mit dem Forum „World Energy Dialogue", auf der weiter zunehmenden Automatisierung von Prozessen und Fertigung mit Steuerungs-, Regel- und Messtechnik, auf der für den starken deutschen Maschinenbau besonders wichtigen Druckluft- und Vakuumtechnik, sowie auf den der Nachhaltigkeit zugewandten Bereichen Materialbeschichtung und Mikrotechnologie liegen. Wegen der starken Internationalisierung – in diesem Jahr präsentieren sich immer Aussteller aus 60 Ländern mit ihren Produkten – liegt ein weiterer Schwerpunkt naturgemäß auf der Zulieferindustrie, wo sich Hannover mit der Leitmesse „Subcontracting" als die „größte technologische Einkaufsbörse der Welt" versteht.

Wo soviel Fachlichkeit, Kompetenz und Innovationsgeist aufeinander treffen, ist natürlich auch der Bedarf besonders groß, sich mit möglichen Partner aus der gleichen oder aus verwandten Branchen aus zu tauschen, neue Möglichkeiten der Vermarktung oder der gemeinsamen Fertigung zu

Aussenansicht der Hannover Messe-Halle

Photo: nd

Im Gesamtrahmen der Hannover Messe funktioniert deshalb das „Global Business Forum", über das sich alle Aussteller und Interessenten nach neuen Geschäftsbeziehungen und Partnerschaften umsehen und mit diesen auch gleich konkrete Kontakte knüpfen können. Das System hat sich bislang absolut bewährt und gilt unter den regelmäßigen Teilnehmern der Messe als zusätzliches Argument für die Nutzung des Messeplatzes Hannover.

„Deutschland - Land der Ideen" als Partner der Hannover Messe beteiligt und damit zweifellos für zusätzliches Interesse sorgen wird. Immerhin hatte die Messegesellschaft bereits vorab in einer Pressemitteilung unterstrichen, dass diese Kooperationsbörse zu den erfolgreichsten Matchmaking-Veranstaltungen in der internationalen Messewelt gerechnet werden muss.

Der auf einer mittlerweile 60jährigen Tradition fußenden Hannover und Attraktivität besorgt, den sie angesichts der permanenten Konkurrenz wohl auch braucht.

Für „b2fair", die mit maßgeblicher Beteiligung aus Luxemburg funktioniert und die vollständige finanzielle Unabhängigkeit von außen anstrebt, ist Hannover dagegen ein wichtiges Schaufenster und ein Laboratorium, das den notwendigen Erfahrungsfundus liefern soll, den man später auch auf anderen Ebenen un in anderen

nicht nur die Erfahrung aus der Vergangenheit, sondern vor allem auch die Tatsache, dass die Messe sehr wohl um ihre wichtigste Stärke, nämlich de Viel-

ergründen. Diesem steigenden Bedarf der Unternehmen wird seit einigen Jahren durch eine besondere Einrichtung Rechnung getragen.

Interessiert blicken die Besucher der Hannover Messe in das Innere einer Windenergieanlage Photo: AP

Erfolg mit Unterstützung aus Luxemburg

Der Vorteil besteht darin, das es den interessierten Unternehmen ermöglicht, potenzielle Lieferanten und Kooperationspartner auf den internationalen Märkten schneller zu identifizieren. Ihren praktischen Nutzung bezieht die Einrichtung vor allem aus der Matchmaking-Initiative „b2fair", an deren Organisation und Ausgestaltung nunmehr zum dritten Mal das Euro Info Centre der Handelskammer Luxemburg, gemeinsam mit der Handwerkskammer Stuttgart, einen entscheidenden Anteil hat. Für zusätzliche Belebung dürfte dabei n diesem Jahr die Tatsache sorgen, dass sich erstmal auch die Standortinitiative

Messe hat diese Einrichtung jedenfalls einen zusätzlichen Schub Motivation

Wirtschaftsräumen nutzen kann.

› Nic. Dicken (aus Hannover)

MERRILL LYNCH INTERNATIONAL INVESTMENT FUNDS

(la "Société")

Registered Office: 1A, Hoehenhof, L-1736 Senningerberg, Luxembourg

R.C. Luxembourg B 6317

NOTICE OF EXTRAORDINARY MEETING OF SHAREHOLDERS

Notice to shareholders

Due to the lack of quorum, the Extraordinary General Meeting convened on 12 April 2007, was not able to validly decide on its agenda. Thus, the shareholders are convened to attend a second Extraordinary General Meeting of Shareholders of MERRILL LYNCH INTERNATIONAL INVESTMENT FUNDS (the "Company") to be held on 18 May 2007, at 11.00 a.m. at the registered office of the Company for the purpose of considering and voting upon the following agenda:

1. To change the name of the Company into BlackRock Global Funds and to consequently amend article 1 of the articles of incorporation.
2. To clarify the powers of the Board of Directors of the Company to close or merge Class of Shares and consequent amendment of article 5 of the articles of incorporation.
3. To allow the Board of Directors of the Company to temporarily close the Company's Funds to new subscriptions and consequent amendment of article 8 of the articles of incorporation.
4. To change the date of the Annual General Meeting of Shareholders from 20 June in each year to 20 February in each year and to consequently amend article 10 of the articles of incorporation.

Global Business-Forum und „b2fair“

Türkische Unternehmen im Fokus

Wo liegen für deutsche und allgemein für westeuropäische Unternehmen neue Chancen in der modernisierten Türkei, welche sind die interessantesten Sparten und wie steht es mit der rechtlichen Grundlage und den gesetzlichen Rahmenbedingungen?

Diese Fragestellung stand gestern Nachmittag im Rahmen der Hannover Messe im Mittelpunkt einer Pressekonferenz, die vom Leiter des Global Business Forum, Hans Gäng moderiert wurde und an der sich mit Lutz Diederichs von HVB/Unicredito ein Banker, mit Gert-Michael Rabe von PricewaterhouseCoopers Deutschland ein Unternehmensberater, mit Prof. Dr. Christian Rumpf ein Türkei-erfahrener Jurist, und schließlich mit Sabrina Sagramola vom Euro Info Centre der Luxemburger Handelskammer eine der Organisatorinnen der Kooperationsbörse „b2fair“ Vertreter verschiedener Wissensbereiche in der angesprochenen Thematik beteiligten.

Rechtslage kein Grund zur Sorge

Der Jurist Rumpf stellte zunächst klar dass die Rechtslage in der Türkei, die selbstverständlich für die auf Rechtssicherheit bedachten Investoren ein Thema sei, keineswegs auf dem islamischen Recht beruhe, wie in Europa noch immer vielfach angenommen würde, sondern sei vorwiegend nach westlichem Rechtsverständnis ausgerichtet. Besorgnis über ein allzu starkes Abdriften in kultureller Hinsicht wischte der Redner beiseite: zwischen beispielsweise deutschem, englischem und französischem Recht gebe es auch immer noch große Unterschiede. Sein Fazit: „In der Türkei bekommt man sein Recht so gut und so schlecht wie überall in Europa.“

Zulieferindustrie und Infrastrukturen

Unternehmensberater Raabe situierte die für Investitionen interessanteste Region absolut im westlichen Teil des Landes, wo vor allem Zulieferindustrie für die Autoindustrie angesiedelt ist. Dauerhafte Chancen würden aber auch geboten im Bereich der Infrastrukturen, wo das Land die bestehenden Defizite langfristig beseitigen wolle. Regierungen in EU-Staaten würden ihren Betrieben vielfach maßgeschneiderte Finanzierungsmöglichkeiten für Projekte bieten, so Raabe.

(Fortsetzung Seite 17)

Global Business-Forum und „b2fair"

Türkische Unternehmen im Fokus

(Fortsetzung von Seite 16)

Banken als Vermittler

Auch für das Bankgeschäft biete de Türkei derzeit gute Perspektiven nicht nur im Bereich der Projektfinanzierung, so Bankier Diederichs. Die Unicredito-Gruppe hat sich über eine dort bereits etablierte Bank, die Yapi Kredit mit 6.000 Zweigstellen im ganzen Land eine gute Ausgangsbasis verschafft und verfügt daher auch über gute Kanäle für Unternehmen, die neues Geschäft mit türkischen Partnern anstreben.

Sabrina Sagramola, Lutz Diederichs, Hans Gäng, Gert-Michael Rabe und Prof. Dr. Christian Rumpf während der gestrigen Pressekonferenz

Photo: nd

Interesse für die Türkei

Sabrina Sagramola wies zunächst darauf hin, dass die „b2fair" nunmehr schon zum 3. Mal im Rahmen der Hannover Messe veranstaltet wird und als echter Mehrwertfaktor der Messe zu sehen sei.

Man wolle vor allem Klein- und Mittelbetrieben, die bei grenzüberschreitenden Initiativen im Gegensatz zu Großunternehmen schnell an ihre Grenzen stoßen, eine Hilfestellung bieten, damit sie im Rahmen ihrer Messepräsenz, sei es nun als Aussteller oder als interessierter Besucher, den begrenzten Faktor zeit optimal nutzen könnten.

Nachdem bereits in den vergangenen Jahren eine gewisse Nachfrage nach eventuellen Partnerschaften mit Unternehmen aus der Türkei fest zu stellen war, könne man mit der diesjährigen Auflage entsprechenden Wünschen endlich in großem Umfang nachkommen. Nur die allerwenigsten Betriebe wollten warten, die Türkei tatsächlich Mitglied der EU sei.

Rund 60 Unternehmen vom Bosporus nehmen aktiv teil an „b2fair", so Sabrina Sagramola. Dank einer guten Zusammenarbeit mit der Handelskammer Istanbul hätten diese Unternehmen vorzüglich auf ihre Teilnahme vorbereitet werden können und würden auch während der Messedauer intensiv betreut.

Zukunftsperspektiven

Interessante Bereiche, auf denen in der Türkei mit weiterem Wachstum gerechnet werden kann sind, die Zulieferindustrie besonders für die Autohersteller, aber auch die alternativen und regenerativen Energien, der Maschinenbau und die Chemie, wo viele türkische Unternehmen an Kooperationen interessiert sind.

Bedenken über eventuell zu starke kulturelle Unterschiede zwischen westeuropäischen und türkischen Unternehmen seien fehl am Platze, so wurde gestern auch noch übereinstimmend hervor gehoben. Man solle sich als Westeuropäer nicht täuschen: auch in türkischen Unternehmen wird Wert gelegt auf Qualität, und auch in türkischen Schulen steht mittlerweile eine gute Ausbildung als Weg zum späteren Berufserfolg längst allgemein hoch im Kurs.

› Nic. Dicken