

„Das erste Heimspiel“

Neue Messe, neuer Ort, neues Konzept: Die Veranstalter sind zufrieden

VON CORDELIA CHATON

Auf der Luxemburger Messe „Contact“ war erstmals die Kontaktveranstaltung für Unternehmen, B2Fair, integriert, die bislang in Hannover stattfand. Die Veranstalter sind sehr zufrieden mit dem Erfolg. Mit der Messe gibt es eine Plattform für die Geschäftswelt.

Die neue Messe erfuhr zwar von allen betroffenen Ministerien, der Handelskammer, der Handwerkskammer und der Luxexpo selbst Unterstützung. Der Erfolg war jedoch nicht sicher. Die Veranstaltung richtet sich in erster Linie an Dienstleister und gilt damit unter Insidern als Ersatz für die glücklose „Bureautec“. Die „Contact“ fand vom 20. bis zum 22. November mit rund 100 Teilnehmern in den Hallen der Luxexpo statt. Die Beteiligten zeigten sich allgemein zufrieden. Bei gleicher Nachfrage soll die Messe offenbar im kommenden Jahr wieder stattfinden. Damit hätten Luxemburger Unternehmen des Dienstleistungssektors dann eine eigenen Plattform, um sich auszutauschen. Gleichzeitig soll damit die Unternehmensgründung angekurbelt werden.

Die Messe setzte ein neues Konzept um. Zum einen wurde sie begleitet von zahlreichen Workshops, die Themenbereiche wie Unternehmensnachfolge, Finanzierung oder Geschäftsanbahnung betrafen.

Die Euro-Info-Center aus Luxemburg, Trier und Metz sowie Luxinnovation boten unter anderem Workshops zum öffentlichen Auftragswesen, geistigem Eigentum und internationaler Kooperation an, das Wirtschaftsministerium informierte über die „Trau Déch“-Initiative, Sonderveranstaltungen zur Gründung und Nachfolgeregelung in Unternehmen wurden unter anderem von Deloitte organisiert und die Handelskammer Luxemburg veranstaltete gemeinsam mit dem Euro-Info-Center (EIC) das „Forum de l'entreprise 2007“.

Zum anderen fand im Rahmen der Messe erstmals eine „B2Fair“-Veranstaltung in Luxemburg statt.



Zahlreiche Luxemburger Unternehmen – wie hier P&T – waren mit einem Stand bei der Messe vertreten. (FOTO: ANOUK ANTONY)

Das gemeinsam mit der Handwerkskammer Stuttgart entwickelte und mittlerweile geschützte Konzept sieht eine Kontaktbörse mit Rundumbetreuung für Unternehmen vor. Es wird seit 2005 auf der Hannover-Messe umgesetzt und ist mittlerweile als Marke ge-



Sabrina Sagramola vom Euro-Info-Center präsentierte das B2Fair-Konzept. (FOTO: MARC WILWERT)

schützt. Bislang haben laut Sabrina Sagramola, Geschäftsführerin des Euro-Info-Centers, rund 2 000 Geschäftsleute aus 40 Ländern beim Business-Dating mitgemacht. Andere Länder zogen bereits nach und kopierten die Idee. In diesem Herbst fand B2Fair erstmals in Luxemburg statt. Aber Hannover ist damit nicht vom Tisch.

„Wir haben nunmehr einen nationalen, regionalen und internationalen Ansatz“, erläutert Sagramola. Der nationale Ansatz ist die Veranstaltung von B2Fair in Luxemburg selbst. Während auf der Hannover-Messe, einer der größten der Welt, rund 250 Unternehmen an der Kontaktveranstaltung teilnahmen, waren es auf der jungen Luxemburger „Contact“ immerhin 205.

„Es war das erste Heimspiel“, sagt Sagramola. „Wir sind mit dem Erfolg sehr zufrieden.“ Die 205 Unternehmen entsprächen rund 1500 Kontakten und gut sieben

Rendez-vous pro Unternehmen. „Es kommt aber nicht nur auf Zahlen an, sondern auch auf die Qualität der Kontakte“, betont Sagramola. Hier hätten sich die Unternehmen ebenfalls sehr zufrieden gezeigt.

Im Hinblick auf den regionalen Ansatz betont die EIC-Geschäftsführerin die Integration der B2Fair in regionale Messen wie den „ICT matching Day“ in Lüttich. „Die 60 Unternehmen, die dort mitgemacht haben, waren fast schon dankbar, dass wir vor Ort waren. Mit über 400 Kontakten war die Resonanz sehr gut.“ Viele seien auch zur „Contact“ gekommen. Für Sagramola gibt es ein klares Bedürfnis der Unternehmen in der Großregion nach einer Plattform, um sich auszutauschen.

B2Fair Business Award erstmals verliehen

Im Rahmen der Messe wurde erstmals auch der B2Fair Business Award verliehen, der den regionalen Charakter unterstrich. Gewinnen konnten Unternehmen, die sehr erfolgreich am „Forum 2006“ teilgenommen hatten. „Damit wollen wir die Aufmerksamkeit auf kleine und mittlere Unternehmen und ihre Fähigkeiten im internationalen Austausch lenken“, sagte Handwerkskammerdirektor Paul Ensch. Ausgezeichnet wurden das Luxemburger Unternehmen Agroprim IT Solutions, das nun gemeinsam mit der Imatec Luxemburg seine Dienstleistungen in Litauen anbietet. Auch das belgische Unternehmen Captel erhielt einen Award, ebenso wie Piton aus Luxemburg, das mit NextApplication Benelux einen neuen Partner gefunden hatte.

Im internationalen Kontext bestätigte Sagramola die Teilnahme an der Hannover-Messe 2008, die keinesfalls wegen anderer Engagements vernachlässigt werden soll. Sollte es die „Contact“ im kommenden Jahr wieder geben, denkt Sagramola laut über ein Unternehmerforum nach.

- www.contact-ene.lu
- www.eicluxembourg.lu
- www.entreprises.lu