

Eine Großregion geht gemeinsam auf Erfolgskurs

Das Interview für das TOP-Magazin führten
Mark M. Eckert und Thomas Vatheuer



Pierre Gramegna,
Direktor der Chambre de Commerce in Luxemburg

Ein Interview mit **Pierre Gramegna**,
Direktor der **Chambre de Commerce**
in Luxemburg

Fast täglich zieht es rund 30.000 Pendler von Deutschland nach Luxemburg zur Arbeit. Zahlreiche Unternehmen haben auf der jeweils anderen Seite der Grenze mittlerweile zahlreiche Geschäftspartner und Kunden gefunden. Im gemeinsamen Wirtschaftsraum der Großregion leben mittlerweile über 11 Millionen Einwohner.

Top Magazin

Herr Gramegna, welche Rolle nimmt dabei die Kooperation zwischen der Chambre de Commerce und den deutschen Partnerorganisationen ein?

Pierre Gramegna

Ich freue mich, dass Sie gerade diesen Punkt ansprechen. In der Tat ist diese Zusammenarbeit von großer Lebendigkeit gezeichnet. Dabei spielt zum Einen die politische Ebene eine große Rolle, zum Anderen bietet unsere Kooperation den Unternehmen, zu denen wir und unsere Partner einen direkten Draht haben, ganz praktische Hilfestellungen, um Geschäftskontakte in der Großregion zu fördern. Dabei möchte ich besonders auf die gute Zusammenarbeit mit der IHK Trier, mit der IHK Saarland, der ZPT Saar und den Büros des „Europe Enterprise Networks“, die sich bis Ende letzten Jahres noch Euro Info Centre nannten, hinweisen. Zudem haben wir in Luxemburg eine sehr aktive Deutsche Botschaft, mit der es eine hervorragende Zusammenarbeit gibt.

Top Talk

Top Magazin

Aus den guten Kontakten sind bereits zahlreiche Projekte entstanden. Gibt es hier besonders gelungene Beispiele?

Pierre Gramegna

In der Zusammenarbeit mit den Partnern der Region konnten zahlreiche große und kleine Projekte verwirklicht werden, von denen deutsche und luxemburgische Unternehmen direkt profitieren konnten. Beispiele gelungener Zusammenarbeit sind zum Beispiel die Organisation des Unternehmerforums, dass im letzten Jahr zum zweiten Mal organisiert wurde und Unternehmern der Großregion die Möglichkeit bot sich zu einem „Matchmaking“ in Luxemburg zu treffen, um neue Geschäftspartner zur Verwirklichung gemeinsamer Ziele zu suchen. Den Teilnehmern wurde dabei bereits im Vorfeld eine Internet Seite zur Verfügung gestellt, auf der sie ihre Firmenprofile sowie ihre Ansprüche an potenzielle Kooperationspartner veröffentlichen konnten. Erstmals fand das Unternehmerforum im letzten Jahr während der Messe CONTACT auf dem Gelände der Luxexpo statt. An dem Unternehmerforum nahmen mehr als 300 Unternehmer der Großregion teil und es konnten 1.500 Meetings zwischen den Unternehmen arrangiert werden.

Bei anderen gemeinsamen Projekten konnten gemeinsame Messestände der Großregion auf internationalen Messen realisiert werden, wie zum Beispiel in Plovdiv, wo die Großregion als Gastland der Generalmesse fungierte. Die Organisation von Gemeinschaftsständen ermöglicht es den Unternehmen zu kostengünstigen Tarifen an internationalen Messen als Aussteller teilzunehmen und zudem entstehen auch wertvolle Synergien zwischen den teilnehmenden Ausstellern der Großregion.

Auch gemeinsame Wirtschaftsreisen zu internationalen Messen werden häufig in Zusammenarbeit mit den Partnern organisiert und bieten den Teilnehmern den eben genannten doppelten Nutzen.

Top Magazin

Anfang des Jahres gab es in der HIK Trier eine Auftaktveranstaltung für die Business-Initiative 1,2,3 go. Hier werden gezielt Gründer mit innovativen Ideen in einem Netzwerk unterstützt. Die Chambre de Commerce unterstützt dieses Projekt ebenfalls. Welche Chan-

cen sehen Sie hier auch für junge Unternehmer in der Großregion neue Märkte zu erschließen?

Pierre Gramegna

Die Business-Initiative 1,2,3 go wird von der Chambre de Commerce sowie von anderen Partnerorganisationen gefördert, da sie jungen Unternehmern hervorragende Möglichkeiten bietet ihre innovativen Projekte zu entwickeln und auf den Markt zu bringen. Dabei steht den jungen Unternehmern ein Netzwerk von Spezialisten zur Verfügung, dass ihnen in allen Bereichen ihrer jungen Unternehmertätigkeit Unterstützung bietet.

Meiner Ansicht nach ist es von großem Vorteil, dass die Teilnehmer zunächst dazu veranlasst werden sich intensiv mit ihrer Geschäftsidee zu beschäftigen, indem sie einen professionellen Business Plan erstellen müssen. Nach der Bewertung dieses Business Plans durch eine Jury, werden den Teilnehmern, deren Projekte akzeptiert wurden, Paten aus der Großregion zur Seite gestellt, die ihnen mit Rat und Tat zur Seite stehen. Dabei sind die Paten durchweg erfahrene Unternehmer, die ihr Wissen an den Nachwuchs weiter geben möchten. Den Unternehmern werden außerdem Kontakte zu öffentlichen und privaten Kapitalgebern vermittelt. Sie haben die Möglichkeit sich für Starterprämien zu bewerben, die ihnen die Vermittlung einer Bürgschaft zur Erleichterung der Darlehnsaufnahme anbieten sowie eine Übernahme des Zinsendienstes bis zu einer Höhe von maximal 5% Nominalzins nach Rückführung des Darlehns durch den Darlehnsnehmer.

Auf regelmäßig stattfindenden Veranstaltungen haben die Teilnehmer darüber hinaus die Möglichkeit geeignete Kontaktpersonen in der Großregion kennen zu lernen, die zur Weiterentwicklung ihrer Geschäftsidee beitragen können. Somit ist diese Initiative ein gelungener Ansatz, um Jungunternehmern den Start in der Großregion zu erleichtern. Seit ihrem Start hat die Business Initiative 1,2,3 go zur Gründung von rund 170 Unternehmen, mit der Schaffung von mehr als 900 Arbeitsplätzen geführt. ➤



... Purer Genuss : www.beckers-trier.de



BECKER'S



Top Magazin

Ein gemeinsames Internet-Portal wurde als Online-Kompetenzzentrum auf den Weg gebracht mit www.saarlorlux.biz. Welche Erfahrungen wurden bereits gesammelt und wie wird sich das Projekt weiter entwickeln?

Pierre Gramegna

Die SaarLorLux Zusammenarbeit ist im Rahmen eines Interreg-Projektes entstanden. Mit der Internet Plattform www.saarlorlux.biz haben die IHKs der Großregion eine Plattform entwickelt, die der Dynamik des Marktes Rechnung trägt und der großen und weiter wachsenden Mobilität der Verbraucher entgegenkommt. Diese Internet Seite soll den weiteren Ausbau der grenzüberschreitenden Handels- und Investitionsbeziehungen fördern.

Der auf dieser Internetseite integrierte Handelsatlas bietet Konsumenten und Unternehmen einen Zugriff auf Branchenadressen der Großregion. Außerdem erhält der User Informationen über die Großregion und zahlreiche Links zu anderen interessanten Internetseiten. Die Zugriffsstatistik, über 20.000 Zugriffe pro Monat, zeigt,

dass die Internetseite sehr gut angenommen wurde und in hohem Masse genutzt wird.

Auch nach Ende des Interreg-Projektes haben alle Partner großes Interesse gezeigt, dieses Projekt weiter zu führen. Dabei wird geplant eine Rubrik für das öffentliche Auftragswesen der Großregion auf diesen Seiten zu integrieren und somit Unternehmen der Großregion eine Internetseite zu bieten, die aktuelle Informationen im öffentlichen Auftragswesen bündelt. Ein Punkt, der dieser Internetseite zu weiterer Attraktivität verhelfen wird.

Top Magazin

Besonders hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang die Deutsch-Luxemburgische Wirtschaftskonferenz. Welchen Stellenwert nimmt diese Veranstaltung aus ihrer Sicht ein?

Pierre Gramegna

Die Deutsch-Luxemburgische Wirtschaftskonferenz, ein Zyklus von Konferenzen, ist eine gemeinsame Initiative der Chambre de Commerce Luxembourg, der Deutschen Botschaft in Luxemburg und der ahk.debelux.

Die Deutsch-Luxemburgischen Wirtschaftskonferenzen bieten eine einzigartige Möglichkeit die Key-Player der beiden Länder an einen Tisch zu bringen. Dabei stehen gemeinsame Ziele aber auch Probleme in der Zusammenarbeit im Fokus der Diskussionen. Im Gegensatz zu den vorher genannten Projekten geht es dabei eher um eine Zieldefinition auf politischer Ebene.

Dabei möchte ich an dieser Stelle besonders die Aktivität der Deutschen Botschaft in Luxemburg in den Vordergrund rücken, die angeführt durch Herrn Botschafter Dr. Hubertus von Mors, ein starkes Interesse an der gemeinsamen Zielfindung hat. Der große Erfolg der ersten beiden Veranstaltungen gibt uns mit dem Konzept der Veranstaltung Recht.

Top Magazin

Deutschland ist der größte Handelspartner für Luxemburg innerhalb der Europäischen Union. Wie wichtig ist hier auch die Beteiligung oder der Besuch von Messen und Veranstaltungen in Deutschland?

Pierre Gramegna

Die Bedeutung Deutschlands als Handelspartner schlägt sich selbstverständlich auch im Aktionsplan der Chambre de Commerce nieder. Hervorzuheben sind dabei besonders die jährliche Teilnahme der Chambre de Commerce und des Ministeriums für Wirtschaft und Außenhandel an der Weltmesse der Industrie in Hannover. Dort wird vom Ministerium jedes Jahr ein Gemeinschaftsstand für Luxemburger Unternehmen organisiert und von der Handelskammer und dem „Enterprise Europe Network - Luxembourg“ wird in diesem Jahr bereits zum vierten Mal in Zusammenarbeit mit Partnern aus ganz Europa eine Kooperationsbörse für Unternehmen während der Mes-

se organisiert. Im letzten Jahr wies diese Kooperationsbörse 350 Teilnehmer auf, die insgesamt über 2.000 Kooperationsgespräche geführt haben.

Auch zur Expo Real in München, der führenden Messe für Gewerbeimmobilien, wird in diesem Jahr erneut ein Messebesuch organisiert. Im letzten Jahr gab es dort ein Treffen mit 50 Luxemburger Teilnehmern in München.

Top Magazin

Im TOP-MAGAZIN haben wir bereits mehrfach über den Ausbau der Geschäftsfelder: Logistik, Schifffahrt und Finanzen berichtet. Die Chambre de Commerce Luxembourg lud bereits zur ersten gemeinsamen Veranstaltung mit der Handelskammer Hamburg ein. Luxemburger und deutsche Unternehmen haben hier doch sicher eine große Chance gemeinsam auf Wachstumskurs in einem internationalen Geschäftsfeld zu gehen?

Pierre Gramegna

Gerade in dieser Zusammenarbeit ergeben sich zahlreiche Geschäftsmöglichkeiten für Luxemburger und Deutsche Unternehmen gemeinsam auf Erfolgskurs zu gehen. Dabei verwundert vielleicht den einen oder anderen das Interesse Luxemburgs an der Schifffahrt aber tatsächlich gibt es in Luxemburg Unternehmen, die sich auf den Zuliefermarkt für die Schifffahrt spezialisiert haben. Die Zusammenarbeit mit der Handelskammer Hamburg wird in diesem Zusammenhang auf jeden Fall fortgesetzt werden.

Top Magazin

Vor allem im Bereich Logistik und Transport sind in den nächsten Jahren noch zahlreiche Investitionen im Großherzogtum geplant. Es ist bereits die Rede vom „Eurohub Luxembourg als idealer Standort für europaweite Logistik“. Welche Chancen ergeben sich hier für den Arbeitsmarkt der Großregion?

Pierre Gramegna

Der Logistikbereich hat in den letz-

ten Jahren durch die globalisierte Produktion enorm an Bedeutung gewonnen. Luxemburg bietet durch seine gute Infrastruktur im Transportsektor, durch günstige Steuerregelungen und einen einfachen Zugang zu den Zollbehörden eine ideale Basis für diesen Sektor. Ein weiterer Vorteil ist, dass die führenden internationalen Logistikanbieter bereits in Luxemburg vertreten sind und ihre Aktivitäten dort ausweiten. Darüber hinaus bietet Luxemburg einmalige Bedingungen durch seine Kosmopolitität. Ein Drittel der Arbeitskräfte kommt jeden Tag aus dem benachbarten Ausland nach Luxemburg und trägt zu dem Erfolg des Landes bei. Durch die verstärkten Bemühungen, Luxemburg zum Eurohub auszubauen, ergeben sich daher auch neue große Chancen für den Arbeitsmarkt der Großregion.

Top Magazin

Leider ist aber auch vom Fachkräftemangel in der Großregion die Rede. Vor allem beklagen sich viele Unternehmen in der Region Trier und im Saarland über einen Abwanderungstrend der „Besten“ nach Luxemburg. Was können Sie hier Ihren Kollegen und Unternehmen im Kammerbezirk Trier und Saarland empfehlen?

Pierre Gramegna

Ich denke, dass wir auch in diesem Bereich gemeinsam an einem Strang ziehen müssen, um die Situation zu verbessern. Dabei möchte ich aber auch darauf hinweisen, dass dies nicht ein Problem ist, das nur die Regionen Trier und Saarland betrifft. Auch in Luxemburg wird, trotz großer Attraktivität des Landes für Arbeitnehmer, ein Fachkräftemangel beklagt, den wir gezielt angehen müssen. Dabei kann es hilfreich sein, zum Einen das Land zu öffnen für internationale Arbeitnehmer, die dort eingesetzt werden müssen, wo es zur Zeit besonders erforderlich ist, zum Anderen müssen wir verstärkt in die Aus- und Weiterbildung im eigenen Land und in der Großregion investieren. ♦

Wo W

Es hat t

Wenn man v
definiert
der Natur
Crème
Denn dies
ander

Crème de
wöhnliche
erlitt Dr. Ma
bei einer E
Raketenbr
in seinem G
Weder die
konnten
schloss, sic
6.000 Exp
perfekt, d
glatt
Die Crem
Proc
in Ihr

EDI

Neustraße 20
Montag - Freitag