

Viele „tolle“ Messegespräche

eko. Masse allein ist kein Kriterium für geschäftlichen Erfolg. Und so kommt es, dass sich die Verantwortlichen der Firmen aus der Region fast durchweg zufrieden zeigen mit dem Verlauf der Hannover Messe. Es gab zwar eine geringere Besucherfrequenz als 2007, aber die Gespräche waren gut, heißt es. Entsprechend geht der Blick bereits nach vorne oder wie Helmut Wünsch von Kramski betont: „Die eigentliche Arbeit beginnt nach der Messe.“

Der Ingenieur war mit dem Ziel nach Hannover gegangen, für das Pforzheimer Unternehmen Geschäftsfelder jenseits der Autobranche zu erschließen und sieht ein „paar positive Aspekte dafür“. Zufrieden mit seiner Premiere auf der Industriemesse ist auch Michael Erbar von Stöhr Metalltechnologie, der Stahlschränke mit einem übers Handy gesteuerten Bezahl- und Schließmechanismus als Neuheit präsentierte. Die Publikumsfrequenz sei zwar relativ niedrig gewesen, die Qualität aber umso besser.

„Sicher, dass es ein Nachgeschäft geben wird“, ist auch Volker Schreiner. Es habe drei bis vier interessante Kontakte gegeben, deren Bedarf gut in die Produktionsmöglichkeiten

Aussteller der Region erwarten gutes Nachgeschäft

bei Ferd. Wagner passen. Das Unternehmen ging gleich Stöhr erstmals auf der Messe. Ziel war, die Feindrahtprodukte jenseits des Brillenmarkts zu platzieren.

Von sehr sehr vielen ganz tollen Gesprächen schwärmt Paul O'Mahony von Provertha. Die in die Messe gesetzten Erwartungen seien deutlich überschritten worden. Der Marketing- und Verkaufsleiter des Pforzheimer Spezialisten für projektbezogen gefertigte Stecker- und Kabelverbindungen reagiert deshalb eher gelassen auf den traditionell ruhigeren Schlußtag heute.

Der Hannover Messe treu bleiben, wenn auch unter leicht veränderten Bedingungen wollen die Verantwortlichen bei OBE Ohnmacht & Baumgärtner. „Wir sind auf der Suche nach einem möglichen Partner, wahrscheinlich auf Verbandsebene“, erläutert Marketingleiter Frank Schroeder. Er verspricht sich davon eine höhere Besucherfrequenz und Synergie-Effekte. Die seit Montag zustande gekommenen Kontakte seien qualitativ sehr gut gewesen, bilanziert er, „etwas mehr wäre aber schön gewesen.“

Ganz wie erwartet erlebte Alexander Deuring von Heckler in Niefern-Öschelbronn das Messegeschäft. „Wir sind zufrieden.“ Die Quantität sei zwar nicht so gut gewesen, dafür aber die Qualität. Rund 50 Prozent der Kontakte werden ihn und seine Kollegen ab Montag nachhaltig beschäftigen. Schließlich müssen die Geschäfte, die jetzt über fünf Tage angebahnt wurden, erst noch gemacht werden. Außerdem arbeitet der Vertriebsmann nach dem Motto „nach der Messe ist vor der Messe“.