

Ergebnisbericht Geschäftsanbahnung Bau-Elemente Luxemburg

Vom 10. bis zum 12.03.2021 führte die AHK debelux, im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi), eine Geschäftsanbahnungsreise für deutsche Unternehmen aus dem Baubereich mit dem Fokus auf Bau-Elemente nach Luxemburg durch. Es handelte sich dabei um eine projektbezogene Fördermaßnahme im Rahmen des BMWi-Markterschließungsprogramms für KMU. Unter Beachtung der Covid-19-Vorgaben, wurde die Geschäftsanbahnungsreise nicht vor Ort, sondern virtuell durchgeführt.

Die Reise richtete sich vornehmlich an kleine und mittlere deutsche Unternehmen, die u.a. Bau- und Fertigungselemente, nachhaltige Bau-Elemente, Brandschutz- und Sicherheitssysteme, Wintergärten, Metallbau, Geländer, Treppen, Garagentore, Haus- und Innentüren oder Fenster anbieten, mit dem Ziel, den Auf- und Ausbau langfristiger Geschäftsbeziehungen zu luxemburgischen Unternehmen und Institutionen zu unterstützen. Die 3-tägige Veranstaltung bot ein abwechslungsreiches Programm mit B2B-Netzwerk-Möglichkeiten, Gruppengesprächen sowie einer Fachkonferenz an. Zur Vorbereitung der Reise erhielten die Teilnehmer eine Zielmarktanalyse, die neben der intensiven Analyse des Marktes auch die Erfassung und Identifizierung und Charakterisierung wichtiger Marktakteure zum Ziel hat.

Für die digitale Veranstaltung hat sich AHK debelux für die Zoom-Plattform entschieden. Alle Sprecher und Dolmetscher wurden eine Woche vor der Veranstaltung zu einem digitalen Probelauf eingeladen, um sich mit der Plattform vertraut zu machen. Den Auftakt der Reise bildete das Briefing durch die AHK debelux zum Zielmarkt Luxemburg am Vormittag des 10. März. Auch die Partner der Handwerkskammern zu Köln und Aachen waren anwesend. Die AHK debelux erläuterte beim Briefing den Ablauf der Woche und gab darüber hinaus Informationen über die luxemburgische Geschäftskultur sowie zu den aktuellen Marktentwicklungen. Diese dienten der Vorbereitung der Gespräche an den darauffolgenden Tagen. In gemeinsamer Runde stellten sich dann auch die Teilnehmer der Reise untereinander kurz vor. Im Anschluss daran gab es, zur Vorbereitung der B2B-Gespräche, ein optionales Training für diejenigen, die wenig Erfahrung mit Microsoft-Teams hatten, im Hinblick auf die B2B-Gespräche.

Am 11. März fand über Zoom die Präsentationsveranstaltung zum Thema „Bau-Elemente in Luxemburg“, in den zwei luxemburgischen Amtssprachen (Französisch und Deutsch), mit Simultanverdolmetschung, statt. AHK debelux übernahm die Moderation der digitalen Fachveranstaltung. Insgesamt waren 42 Experten aus Luxemburg und Deutschland anwesend. Nach einem kurzen Mikrofontest, begrüßten die Marktberatungsabteilung der AHK debelux und der Außenwirtschaftsberater der Handwerkskammer zu Köln die TeilnehmerInnen. Der Hauptgeschäftsführer der AHK debelux eröffnete die Veranstaltung mit einem Grußwort, in dem er erwähnte, welche guten Gründe die Konferenzteilnehmer hätten, auf dem europäischen Auslandsmarkt aktiv zu werden. Auch der Direktor für die Länder Belgien, Luxemburg und Irland der Außenwirtschaftsagentur Germany Trade & Invest, ging danach auf das Thema ein. In seinem Vortrag gab er einen allgemeinen Überblick über die Entwicklung der Bauwirtschaft in Luxemburg im Vergleich zu Deutschland und erklärte, dass Luxemburg, trotz seiner geringen Größe, ein höchst attraktiver Markt mit einem hohen Preisniveau bleiben werde. Im Anschluss daran erläuterte der Leiter der Rohbau-Abteilung von BATIPRO – einem der Marktführer unter den Großhändlern für Bauelemente in Luxemburg – die Markttrends und Geschäftschancen in Luxemburg. Als besondere Herausforderung nannte er den Unterschied zwischen der luxemburgischen und deutschen Kultur und empfahl, mit erfahrenen Technikern aus Luxemburg zusammenzuarbeiten, um in Luxemburg geschäftlich erfolgreich zu sein. Nach einer kurzen Pause, informierte der Innovation Project Manager vom Cluster Neobuild – das technologische Innovationszentrum für das nachhaltige Bauen in Luxemburg – über Nachhaltigkeit von Dämm- und Füllmaterialien im Innen- und Außenbereich von Gebäuden. Auf dem Weg zu einer nachhaltigen Wirtschaft, sind abbaubare Werkstoffe sehr gefragt.

Ein wesentlicher Bestandteil der Konferenz waren die Kurzpräsentationen der deutschen Teilnehmer. Die Unternehmen stellten ihre Produkte und Dienstleistungen anhand von im Voraus vorbereiteten PowerPoint-Präsentationen dem Fachpublikum aus luxemburgischen Experten, Unternehmen, Energieberatern und Architekten vor. Die Unternehmenspräsentationen wurden in drei Gruppen von jeweils drei Präsentationen gebündelt und die Fragerunde fand am Ende der Konferenz statt. Aufgrund der digitalen Variante der Veranstaltung waren spontane Netzwerkmöglichkeiten leider nicht realisierbar. Die Teilnehmer konnten sich allerdings im Rahmen der B2B-Gespräche am 2. und 3. Tag der Anbahnung direkt mit potenziellen Geschäftspartnern austauschen.

Am 11. und am 12. März nahmen die deutschen Teilnehmer individuelle Gesprächstermine mit luxemburgischen Gesprächspartnern wahr. Im Vorfeld der Reise hatten die deutschen Teilnehmer ihre Zielgruppe definiert, sodass die AHK Gespräche mit Architekten, Monteuren, Energieberatern, Immobilienmaklern, Türenherstellern und Schreibern organisieren konnte. Für das jeweilige Unternehmen wurden, entsprechend den individuellen Wünschen, geeignete Gesprächspartner identifiziert und angesprochen. Die Gespräche fanden über Microsoft Teams statt und wurden von Mitarbeitern der AHK begleitet und ggf. gedolmetscht. Nach einer kurzen Vorstellung beider Seiten wurden jeweils zukünftige Projekte und ggf. Möglichkeiten einer Zusammenarbeit besprochen.

Neben den individuellen B2B-Gesprächen, organisierte AHK debelux ebenfalls zwei Gruppengespräche. Am Ende des zweiten Tages war ein Gruppengespräch mit BGL BNP Paribas S.A., einer der fünf größten Banken in Luxemburg, vorgesehen. Der Leiter der Abteilung Immobilienfinanzierung hielt dabei eine Präsentation und beantwortete informell ein paar Fragen. Am darauffolgenden Freitagvormittag traf sich die Gruppe, vor den individuellen Gesprächsterminen, für einen Erfahrungsbericht mit dem Vertreter vom deutschen Unternehmen Rockwool. Dieser ist bereits seit langer Zeit im luxemburgischen Bausektor tätig und konnte seine Erfahrungen mit der Gruppe teilen. Teilnehmer, die den luxemburgischen Markt noch nicht erschlossen hatten, erhielten wertvolle Tipps und betrachteten diesen virtuellen Austausch als sehr lehrreich.

Der luxemburgische Markt bleibt auch in der Corona-Krise attraktiv für Bauunternehmen aus Deutschland, auch wenn die luxemburgischen Unternehmen sehr anspruchsvoll sind. Die virtuelle Geschäftsreise verlief ohne große technische Probleme und die deutschen Teilnehmer zogen letztlich ein positives Fazit. Dank den Gruppendiskussionen und individuellen Kooperationsgesprächen erhielten die deutschen Teilnehmer einen guten Eindruck vom luxemburgischen Markt sowie der Kultur und konnten neue Kontakte zu kleinen und größeren Marktakteuren knüpfen. »Auch Kontakte zu kleinen Unternehmen können Türen öffnen«, so einer der luxemburgischen Monteure. Die meisten Teilnehmer würden sich selbstverständlich freuen, künftig wieder an Präsenzveranstaltungen teilzunehmen, wo persönliche Treffen möglich sind. Diese digitale Veranstaltung bot allerdings zum jetzigen Zeitpunkt eine gute Kompromiss-Lösung und hinreichend Anknüpfungspunkte, um sich weiter zu informieren, auszutauschen und neue Kontakte zu etablieren.

Kontakt

AHK debelux
Claire Caby
caby@debelux.org | +32 2 204 79