

Chef der Thüringer Landesentwicklungsgesellschaft: „Vertrauen ist Grundlage für Vertragsabschlüsse“

Bernd Jentsch Thüringer Allgemeine 21.09.2023

Erfurt. Thüringen unterstützt die heimische Wirtschaft weiter bei der Präsentation im In- und Ausland und baut das Messegeschäft aus.

Zurückgekehrt von der China International Optoelectronic Exposition in Shenzhen sieht der Chef der Landesentwicklungsgesellschaft Thüringen, Andreas Krey, ein ungebrochenes Interesse der Unternehmen im Freistaat an einer Messeteilnahme.

In Pandemiezeiten blieben die Tore der Messehallen weltweit geschlossen, vieles wurde ins Internet verlagert und große Messen bereits für tot erklärt...

...dem ist beileibe nicht so. Menschen sind soziale Wesen und suchen den Kontakt. Gerade wenn es bei Vertragsabschlüssen um größere Summen geht, ist die Grundlage gegenseitiges Vertrauen. Das entsteht durch direkte Gespräche und den Blickkontakt zum Vertragspartner.

Also sind die digitalen Formate wieder verschwunden?

Nein, die haben sich durchaus bewährt, etwa wenn es um einen Erstkontakt oder davor die Kontakthanbahnung geht. Das haben wir ausgebaut und nutzen es konsequent, weil es uns ermöglicht schneller alle Regionen der Welt zu erreichen. Das spart mitunter aufwenige Delegationsreisen und Geld.

Reisen zu Messen ins Ausland finden aber dennoch statt?

Weil es auch hier nach einer Kontakthanbahnung darum geht, vor Ort mit seinem Unternehmen und dessen Angebot präsent zu sein. Wir haben das auf der CIOE in Shenzhen gerade wieder erlebt. Viele Firmen und potenzielle Kunden haben sich am Thüringer Stand über die Kompetenzen unserer Firmen mit Schwerpunkt Optoelektronik und dem Standort Jena informiert. Sieben Aussteller waren am Gemeinschaftsstand des Landes präsent, die großen Player wie Zeiss, Schott oder Jenoptik mit eigenen Ständen. Das wird durch das Gastgeberland registriert und honoriert. Deshalb werden wir das Messegeschäft noch ausbauen.

Aber die Hannovermesse, auf der Thüringen auch regelmäßig vertreten ist, verzeichnet eine rückläufige Entwicklung?

Der Trend geht eindeutig hin zu Fachmessen. Die Schau in Hannover ist, mit dem Anspruch die gesamte Bandbreite der Industrie abzubilden, zu weitläufig aufgestellt und büßt daher an Bedeutung ein.

Thüringens Autozulieferer waren Anfang des Monats auch auf der IAA in München präsent?

Da war die gegenläufige Entwicklung zur Optikfachmesse in Shenzhen zu beobachten. Auf der Autoschau in München haben die chinesischen Hersteller den Trend vorgegeben, etwa mit Fahrzeugen in der Golfklasse mit Elektromotor, einer Reichweite von 600 Kilometern und einem Ladezyklus von zwanzig Minuten. Unsere Zulieferer müssen zwangsläufig auch in China Präsenz zeigen.

Um Kunden zu finden und Absatzmärkte?

Längst nicht mehr nur das. Man trifft auf den Auslandsmessen auch die Wettbewerber und kann sich mit ihnen austauschen. Wir organisieren immer auch Termine und Treffen im Umfeld der jeweiligen Messe. Das war jetzt in China genauso.

Was heißt, Sie bauen das Messegeschäft aus?

Wir waren in diesem Jahr mit Gemeinschaftsständen des Landes, die für die teilnehmenden Unternehmen immer eine Förderung und damit geringere Kosten bei erhöhter Aufmerksamkeit bedeuten. Darunter waren fünf Messen im Ausland. Im kommenden Jahr werden wir auf 15 Messen präsent sein, von denen sieben im Ausland stattfinden.

Welche neuen Angebote für Thüringer Firmen kommen hinzu?

Die Konsumgütermesse für Nahrungs- und Genussmittel PLMAS in Amsterdam im Mai, die Automotive Hungary in Budapest – mit dem Blick auf die vielen neuen Autofabriken der großen deutschen Konzerne in Ungarn für die Zulieferer unseres Landes interessant – und die Optoelektronik-Messe OPIE in Yokohama in Japan.