



Pressemitteilung
anlässlich FWI-Fachpresstag
22./23. März 2007

Elberfelder Str. 77
42853 REMSCHEID
Postfach 10 03 62
42803 REMSCHEID

Telefon 0 21 91/4 38-21
Telefax 0 21 91/4 38-79
e-mail fw@werkzeug.org
Internet www.werkzeug.org

22. März 2007

FWI entwickelt Branchenmessen in Schlüsselmärkten

Ganz klein fing es mit sechs Mitgliedern im Jahr 2001 an: Der Fachverband Werkzeugindustrie e.V. (FWI), Remscheid koordinierte in Chicago zur National Hardware Show eine Kleingruppe, die mit Mitteln des Landes Nordrhein-Westfalens unterstützt wurde. „Beim nächsten Mal“, so Verbandsgeschäftsführer Rainer Langelüddecke, waren es schon 20 „Landeskinder“, und 2003 dann mit Bundesbeteiligung, sprang die Anzahl auf 29“. Seither hat der FWI drei weitere Messen in Shanghai, Moskau und Kiew regelmäßig beim AUMA (Ausstellungs- und Messeausschuß der Deutschen Wirtschaft e.V.) zum Auslandsmesse-Förderungsprogramm des Bundes angemeldet mit dem Vorteil für die insgesamt über 200 ausstellenden Unternehmen, daß sie finanziell unterstützt wurden. Aber auch sonst, so Langelüddecke, bekommen die zumeist kleinen und mittelständisch strukturierten Aussteller Unterstützung durch die jeweilige, projektführende Durchführungsgesellschaft. „Den Krieg mit den Bestell- und Anmeldeformularen, der Abrechnung, der Technik vor Ort – das erledigen der Durchführer, der Spediteur, der Architekt, der Standbauer.“

Und dann steht der Stand irgendwann fertig am Messeröffnungstag: Unübersehbar, ansprechend gestaltet, offen und freundlich den Besuchern zugewandt. Und mit einer guten Infrastruktur wie Besprechungsecken oder gar Räumen, einer Küche, Telekommunikationsanschlüssen, Internetzugang, „so daß die Aussteller aus Deutschland auch ohne eigenen Laptop mit dem Büro und den Kunden

in Verbindung bleiben können,“ so Langelüddecke. “Durch das bei Messen einheitliche Konzept von AUMA und Bundeswirtschaftsministerium mit “made in Germany“ sind die Stände der sichtbar starke Auftritt deutscher Unternehmen und Produkte,“ meint Langelüddecke, und die Besucher aus dem Gastland schätzen die ruhige Atmosphäre, die Informationen und den Stand als Meeting-point der Branche. Auch für die Besucher aus Deutschland ist der Informationsstand von AUMA und BMWi der Treffpunkt schlechthin.

“Wir vom FWI plädieren immer für diese Art der Messebeteiligung, weil der einzelne Aussteller oftmals im Gewirr von zumeist thematisch nicht gegliederten Messen untergeht und zahlreiche der potentiellen Besucher vergeblich nach ihm suchen.“ Und so sind Langelüddeckes Mitglieder im FWI und Unternehmen aus der Eisenwaren-, Maschinenbau-, Beschlag- und DIY-Branche denn auch bisher gut auf der Intertool Moskau, der Shanghai Intertool Hardware Show, der Intertool Kiew und der FERROFORMA in Bilbao zu finden gewesen.

Da im EU-Land Spanien der Bund keine Messe mehr fördert, konnte der FWI im März 2007 eine 10 Unternehmen umfassende Kleingruppe aus Nordrhein-Westfalen zur Förderung bringen. Und im weiteren Jahr 2007 wird der FWI erstmals zur Hardware & Tools in Dubai/VAE, zur Expo Ferretera in Buenos Aires, Argentinien und nach Brunn zur Maschinenbau-Messe aufrufen.

Denn, neben den deutschen Ausstellern aus anderen Branchen, so erläutert FWI-Geschäftsführer Langelüddecke, die im Scope der jeweiligen Messe natürlich zu finden sind, bilden die FWI-Mitglieder einen “harten Werkzeug-Kern“. Der FWI registrierte seit 2001 über 40 Mitglieder, die mehr als 80 mal bei den fünf Messen seitdem ausstellten.

Langelüddecke redet für den FWI als Branchenverband nicht etwa einer “Messe-Flut“ im Werkzeugbereich das Wort. “Nur wer erfolgreich auf neue Märkte setzen will, kann erfolgreich mit dem Marketinginstrument Messe erste, entscheidende Pflöcke setzen. Die Marktbeobachtung, die Einführung von Produkten zu testen und die ersten Kontakte zu potentiellen Vertretern, Repräsentanten und Partner machen sich am leichtesten mit einer Messe“.

Und durch das Zutun des FWI vor Ort werden Kontakte zu den deutschen Delegiertenbüros, den Handels- und Wirtschaftsabteilungen der Botschaften, der Außenhandelskammern vermittelt, um die Exportbemühungen der Aussteller zu flankieren.

Die deutsche Werkzeugindustrie hat im Jahr 2006 in 9 Monaten 2,2 Mrd. € ihres Umsatzes exportiert: Für den Verband eine besondere Verpflichtung zur behutsamen Entwicklung von lohnenden Messen in aufstrebenden Ländern.

Ansprechpartner im FWI:
Rainer Langelüddecke, Geschäftsführer FWI
Abdruck kostenfrei, Belegexemplar erbeten
83 Zeilen à durchschnittlich 54 Zeichen