

Partnersuche

Handelsmessen als Triebfeder



Ein Ende der langwierigen GATT-Verhandlungen im Rahmen der sogenannten Tokio-Runde beginnt sich abzuzeichnen. Bei aller Vorsicht geben sich die Chefunterhändler der wichtigsten Handelsnationen in diesen Wochen optimistischer als im Winter oder sogar im vergangenen Herbst.

Was für jeden GATT-Partner unter dem Strich herauskommt, kann indes nicht mit Sicherheit vorausgesagt werden. Auch nach Abschluß der Tokio-Runde wird viel von der Geschicklichkeit und dem Einfallsreichtum der Exporteure in aller Welt abhängen. Wer jetzt die Startlöcher gräbt, kann entscheidende Vorteile gewinnen.

Zwei der wichtigsten Handelsländer der Welt, die Bundesrepublik Deutschland und Kanada, haben allen Grund, ihre Ausgangsposition gründlich vorzubereiten. Zusammen wickeln sie rund 15 % des Welthandels ab.

Handel schlägt sich zwar in eindrucksvollen Statistiken nieder, muß aber zunächst einmal sorgfältig vorbereitet werden. Zu den international anerkannten Hilfswerkzeugen der Wirtschaft gehören Handelsmessen, solche allgemeinen Charakters, wie die große Hannover-Messe, die Messen in Leipzig, in Poznan und Brno, zunehmend aber auch die auf einzelne Bereiche zugeschnittenen Fachmessen. Kanadas Außenhändler haben den Wert dieser Leistungsvergleiche erkannt und nehmen die Herausforderung der internationalen Konkurrenz immer häufiger mit Enthusiasmus an.

Allein in diesem Jahr beteiligt sich das kanadische Wirtschaftsministerium über die Handelsabteilung der kanadischen

Botschaft in Bonn und die konsularischen Vertretungen offiziell an mehr als einem Dutzend Messen, so der ISPO in München, der Pelzmesse in Frankfurt, der Systems 79 in München, der Hannoververschen Ligna 79, der Kunststoff-Messe in Düsseldorf und natürlich der großen Frankfurter Buchmesse im Oktober. Und natürlich ganz zu schweigen von der großen Hannover-Messe, beginnend am 18. April. Deutliche Erfolge konnten in den zurückliegenden Monaten für kanadische Anbieter und ihre vielen Kunden aus aller Welt auf so bedeutenden deutschen Handelsmessen wie Interpack, Automechanika, Spoga, Electronica, ISPO, der Herrenmodewoche und der GDS verbucht werden.

Allein an den vier Messen ISPO, Automechanika, Buchmesse und Electronica nahmen 111 kanadische Firmen teil. Rechnet man die bedeutenden internationalen Messen in der Bundesrepublik Deutschland hinzu, ergibt sich eine noch weit höhere Teilnehmerzahl. Viele der Aussteller kommen mit dem Argument, eine Nichtteilnahme sei undenkbar, nicht nur weil hier neue Märkte entwickelt werden können, sondern auch, weil man hier die Konkurrenz am leichtesten einem direkten Vergleich unterziehen kann.



Kanada auf europäischen Messen.
Bundesminister Josef Ertl auf dem ISPO-Stand.
Asiatische Interessenten informieren
sich über die CANDU-Reaktortechnologie.
Québecs Stand auf der Inter-Index.