

Mittelstand: Chance in Finnland

→ **INTERVIEW** Ratsherr und Finnland-Experte Bernhard Marewski spricht über die Verbrauchermesse in Leverkusens Partnerstadt Oulu im August und erklärt, warum sie auch ein Meilenstein für beiden Städte und ihre Unternehmen sein kann.

LEVERKUSEN Für Nordeuropa ist sie das wichtigste Wirtschafts-Event des Jahres. Sie lockt auch ausländische Unternehmer und viele Touristen an: die „Pohjois Suomen Messut“, die Großmesse Oulu im Messezentrum Raksila. Die alle drei Jahre stattfindende große Verbrauchermesse in Leverkusens finnischer Partnerstadt ist in diesem Jahr für die Zeit vom 4. bis 8. August terminiert. Ratsherr Bernhard Marewski – Aufsichtsratsmitglied der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Leverkusen (WFL) und großer Finnland-Experte – nimmt als offizieller Vertreter der Stadt an der Großveranstaltung teil. Im Interview verrät er, warum die Messe ein Meilenstein für die Partnerschaft der beiden Städte ist – und warum so manches Unternehmen aus der Region von ihr profitieren könnte.

Herr Marewski, Sie vertreten die Stadt Leverkusen in Oulu – warum könnte es für einheimische Unternehmen attraktiv sein, Sie dorthin zu begleiten?

Marewski Weil die Messe eine nahezu einzigartige Gelegenheit gerade für mittelständische Unternehmen bietet, in Finnland Kundenkontakte und Unternehmensimage zu stärken, über Export- und Importmöglichkeiten zu diskutieren, neue Ideen zu sammeln, eine Vermarktung zu testen, Produkte zu lancieren, direktes Feedback zu erhalten und Abschlüsse zu tätigen. Ein ganzes Bündel voller Möglichkeiten. Und leichter als dort können die Betriebe auf keine bedeutende Messe kommen.

Inwiefern?

Marewski Weil sie sich fast um nichts Organisatorisches kümmern müssen. Durch die engen Kontakte der

WFL zur dortigen regionalen Wirtschaftsförderung und zum Veranstalter ist Hilfe in allen Bereichen garantiert: von der Suche nach Unterkünten bis hin zum Knüpfen wichtiger Kontakte vor Ort. Und die Unternehmen präsentieren sich an unserem Leverkusener-Stand – ein weiterer wichtiger Vorteil.

Das hat wirklich so eine große Bedeutung?

Marewski Und ob – weil die Finnen ihre Gäste aus den Partnerstädten nicht einfach irgendwo hinstellen, sondern sie absolut wichtig nehmen, bestens betreuen und sie im übrigen auch aktiv ankündigen. So ist es zum Beispiel vorgekommen, dass die Messebesucher alle zwei Stunden mit Saal-Lautsprecherdurchsagen gezielt zu uns hingeleitet wurden. Die Menschen kommen auch tatsächlich in großer Zahl und sind aufrichtig interessiert, ja neugierig. Bessere Werbung können Sie für Leverkusen nicht bekommen.

Welche Branchen könnten denn besonders profitieren?

Marewski Das ist gar nicht so einfach einzugrenzen: Denn auf dieser Großmesse können Sie fast alles ausstellen. Zielgruppen sind Kinder, Jugendliche, Erwachsene und Rentner. Kaufkraft ist ausreichend vorhanden. Das bietet sowohl für Großindustrie als auch Mittelständler Chancen. Aber auch ein kleiner Handwerksbetrieb könnte profitieren: Denn neue Produkte sind in Finnland immer interessant. Und die „Pohjois Suomen Messut“ ist keine Messe, wo ab 19 Uhr jeder seiner Wege geht. Da werden Gespräche geführt, Kontakte geknüpft und vertieft, die einem



Lächeln für die Kamera: Bernhard **Marewski** (hinten Mitte, weißes Hemd) hat bereits **Erfahrung** mit einem Leverkusener-Stand auf der Oulu-Messe. FOTO: PRIVAT

auch längerfristig manche Tür in die wirtschaftsstarke Region in Nordfinnland öffnen.

Welche Art von Unternehmen haben Sie in der Vergangenheit für die Messe gewinnen können?

Marewski Zum Beispiel die Firma Lux Elements, die Hartschaum produziert und zu Produkten für den Bau-, Sanitär- und Wellnessmarkt weiterverarbeitet. Das Unternehmen war vor vier Jahren mit uns in Finnland. Aber wie gesagt: den Branchen sind keine Grenzen gesetzt. In diesem Jahr wäre wegen der gleichzeitig stattfindenden Nordfinnischen Buchmesse auch eine Teilnahme von Autoren oder Verlegern interessant. Die Leselust der Finnen ist sprichwörtlich.

Sie selbst sind ein großer Finnland-Fan und Kenner, haben beim letzten Mal auch Info-Broschüren auf Finnisch zur Messe mitgenommen. Wie kam das an?

Marewski Ausgesprochen gut. Obwohl viele Finnen dort Deutsch verstehen, haben sie den Flyer als Geste begeistert aufgenommen. Das ist aber eh das Besondere an der Partnerschaft mit den Finnen: Sie lebt nicht durch einzelne Aktionen oder Veranstaltungen, sondern ist gerade auf finnischer Seite in den Köpfen und Herzen verankert. Dieses Bewusstsein kann man nicht mit Geld oder Verträgen erreichen. Ehrlich gesagt: Da könnten wir auf Leverkusener Seite manchmal noch mehr tun.

Anmeldung und Information: Bernhard Marewski ☎ 0214 54804, eMail: bernhard.marewski@finland.de, Anmeldungen sind noch bis Samstag möglich. Peter Korn führte das Interview.