

Ihr Ansprechpartner  
Dr. Achim Knips

Telefon  
(06181) 92 90-87 10

Internet  
[www.hanau.ihk.de](http://www.hanau.ihk.de)

Datum  
31.05.2013

Telefax  
(06181) 92 90-82 90

e-Mail  
[a.knips@hanau.ihk.de](mailto:a.knips@hanau.ihk.de)

**Bitte veröffentlichen!**

## **Lieferantentag mit breitem Spektrum**

Zum Beispiel Internetverbindungen, Antriebstechnik, Altölentsorgung, technischer Fachhandel, Vacuumtechnik, Werkzeugbau oder Werbung – der 7. Hanauer Lieferantentag präsentiert die enorme wirtschaftliche Vielfalt der Region. Dieses Mal stellen über einhundert Unternehmen auf der regionalen Industriemesse aus, die am 6. und 7. Juni im Congress Park Hanau (CPH) abgehalten wird. Für Einkäufer, Materialwirtschaftsleiter, Techniker, Geschäftsführer und Unternehmer ergeben sich erneut zahlreiche Kontaktmöglichkeiten. Vor allem mittelständische Betriebe aus dem Main-Kinzig-Kreis sowie aus den angrenzenden Kreisen Aschaffenburg, Offenbach, Frankfurt, Friedberg und Fulda haben die Stellplätze gebucht.

Das ehrenamtliche Organisationsteam ist sich sicher, dass die Messe erneut zum zentralen Treffpunkt der Wirtschaft im östlichen Rhein-Main-Gebiet wird. Davon gehen Bernd Weimer, Leiter Einkauf bei „Jumo GmbH & Co. KG“ in Fulda und Vorsitzender der regionalen „Arbeitsgruppe Hanau–Main-Kinzig–Unterfranken des Bundesverbandes Materialwirtschaft und Logistik e. V.“ (BME) und Dr. Achim Knips aus, Leiter der Abteilung Öffentlichkeitsarbeit, Volkswirtschaft, Statistik und Standort bei der Industrie- und Handelskammer (IHK) Hanau-Gelnhausen-Schlüchtern.

Für Weimer ist das Einkäufer-Wissen um nahe und gute Zulieferer einer der wichtigen Standortvorteile der Wirtschaft in der Region: „Wer weiß, was es in der Nähe an Lieferanten gibt, macht sich das Leben leichter“. Laut dem Fachmann

wissen viele Einkäufer nicht, welche Lieferanten in der Nähe sind und was diese Lieferanten alles können. Wenn überhaupt, würden häufig nur einzelne Waren und Dienstleistungen geordert. „Beim Fokussieren auf die weltweiten Beschaffungsmärkte bleibt das Angebot vor Ort leider manchmal etwas unscharf. Das ist der Nachteil des ganz großen Blicks. In solchen Fällen kann eine regionale Hausmesse wie der Lieferantentag aber kleine Wunder bewirken“, weiß Weimer. Der Lieferantentag sei nicht zuletzt auch eine Kontaktbörse zwischen den Unternehmen. „Wenn Unternehmer und Techniker ins Gespräch kommen, finden sie manchmal neue, zuvor unbedachte Lösungsansätze. Das haben wir auf den bisherigen Lieferantentagen schon mehrfach erlebt“, erinnert sich der BME-Vorsitzende.

Die IHK ist auch dieses Mal wieder beim Lieferantentag aktiv dabei, „weil dieses einzigartige Netzwerk wichtig für unseren Standort ist“, berichtet Knips. Vorteilhaft für junge Unternehmen ohne Ausstellungserfahrung sind die niedrigen Ausstellerkosten der Lieferantentage: „Der IHK geht es auch darum, dass Mittelständler ohne großes Budget ihren Auftritt auf Messen optimieren können. Wer sein Angebot zwei Tage lang repräsentiert und beobachtet, wie die Fachbesucher darauf reagieren, wird einen hohen Nutzen davon haben, egal, was hinterher an Aufträgen oder Kooperationen dabei heraus kommt“, ergänzt der IHK-Mann. Zudem hätten im Internet-Zeitalter die Messen als Marketinginstrument noch lange nicht ausgedient. Vor diesem Hintergrund freut sich Knips darüber, dass die IHK wieder Ausstellungs-Neulinge auf dem 7. Hanauer Lieferantentag begrüßen kann. Die regionale Industriemesse sei „Wirtschaftsförderung reinsten Wassers“.

Der 7. Hanauer Lieferantentag wird am Donnerstag, dem 6. Juni um 9.30 Uhr im CPH offiziell eröffnet. Mit dabei sind unter anderem Oberbürgermeister Claus Kaminsky, Landrat Erich Pipa und IHK-Präsident Dr. Norbert Reichhold. Für

Fachbesucher öffnet der Lieferantentag seine Pforten am Donnerstag, dem 6. Juni, von 9.30 bis 18.00 Uhr und am Freitag, dem 7. Juni von 9.30 bis 16.00 Uhr. Der Eintritt an der Tageskasse kostet 10,00 €. Weitere Informationen stehen im Internet unter [www.lieferantentag.de](http://www.lieferantentag.de).

Hintergrund:

Warum sind die Lieferantentage gut für die Region?

Auch Unternehmen kaufen ein. Auf den Einkaufszetteln stehen allerdings andere Waren, Mengen und Dienstleistungen als auf den Notizzetteln der Endverbraucher. Natürlich braucht die Wirtschaft Informationen darüber, wo es was zu kaufen gibt und mit wem Partnerschaften machbar sind. Das Internet stößt an dieser Stelle noch immer an seine Grenzen, das Gespräch und der persönliche Kontakt lassen sich nicht ersetzen.

Die Suche nach günstigen und zuverlässigen Lieferanten läuft heute selbstverständlich weltweit. Dennoch ist es bei vielen Produkten und Dienstleistungen besser, wenn diese schnell verfügbar sind. Das spart Zeit und Kosten. So lassen sich unklare Sachverhalte oder Missverständnisse einfacher regeln, wenn die Lieferanten gut erreichbar sind. Außerdem sind längere Transportwege mit höheren Risiken verbunden. Nicht immer ist das billigste Angebot unterm Strich auch das günstigste.

Hinweis: Das Bild entstand auf dem Lieferantentag 2011.