

## PresseInfo

### **Freier Handel ist Hauptfaktor für Wirtschaftserfolg in Europa**

**Sprecher auf dem ersten „Exhibition Industry EU Dialogue 2017“  
waren sich einig**

Ein gemeinsames Bekenntnis zum Freihandel verband alle Sprecher auf dem ersten „Exhibition Industry EU Dialogue“ am 1. März 2017 in Brüssel. Nur so könne Europa seine Wirtschaftskraft erhalten und Wachstum, Wohlstand, Sicherheit und Respekt gegenüber den demokratischen Werten in der Europäischen Union sicherstellen.

50 Teilnehmer aus Europa waren der Einladung zur ersten gemeinsamen Veranstaltung von European Exhibition Industry Alliance (EEIA) und AUMA – Verband der Deutschen Messewirtschaft gefolgt, die sich an Mitglieder des Weltmesseverbands UFI, der EMECA – European Major Exhibition Centres Association und des AUMA richtete.

#### **Messeverbände in Europa bündeln Kräfte**

Die Veranstaltung fand im Parlamentsgebäude der EU statt; Gastgeber war MEP Istvan Ujhely, Stellvertretender Vorsitzender des Komitees für Transport und Tourismus. Ziel war, einen aktuellen Einblick in verschiedene EU-Themen zu erhalten, in Programme und aktuelle politische Entwicklungen. „Wir wollten unser gemeinsames Interesse an Gesprächen mit der EU bündeln und haben daher aus verschiedenen Gesprächsterminen mit EU-Vertretern ein gemeinsames Symposium in Brüssel geschaffen“, erklärte Gerald Böse, CEO der Koelnmesse und Vorsitzender des European Chapters der UFI. María Martínez, Mitglied der Geschäftsführung der IFEMA, Madrid, und Vizepräsidentin der EMECA, ergänzte: „Dieser offene Dialog zwischen Vertretern verschiedener EU-Institutionen und Akteuren der Messebranche in Brüssel hilft, ein besseres gegenseitiges Verständnis zu erreichen und die Ziele und Bedürfnisse der Messewirtschaft zu kommunizieren.“

...

## PresseInfo

06.03.2017

Auf dem Programm des ersten Panels standen die Tourismus-Initiativen der EU „Destination Europe“, etwa das Europa-China-Tourismus-Jahr. Istvan Ujhelyi (MEP) und Juliana-Gabriela Aluas (European Commission DG GROW) erläuterten dazu die Marketingstrategie, um die Zahl internationaler Touristen in Europa zu erhöhen. Vertreter der Messewirtschaft betonten, Messen und Events erzeugten einen Großteil des Geschäftsreiseverkehrs und trügen so zum wirtschaftlichen Erfolg auf lokaler, regionaler und nationaler Ebene bei. Die EU-Vertreter betrachteten die Messewirtschaft als innovative Branche und luden die Branche ein, sich an den EU-Aktivitäten als Schlüsselbranche zu beteiligen.

### **EU ergänzt Exportförderung der Mitgliedsstaaten**

Das zweite Panel thematisierte die Internationalisierung von kleinen und mittelständischen Unternehmen und die Wirtschaftsdiplomatie. Philippe de Taxis du Poët (European Commission DG GROW) erläuterte den Hintergrund der gestiegenen Bemühungen in diesem Bereich, um europäische Firmen zu fördern, speziell KMUs bei ihren Internationalisierungsstrategien – auch mit Hilfe europäischer Werte und Regeln. Die EU möchte hier die Anstrengungen der Mitgliedsstaaten ergänzen. Jean-Marie Avezou (European Commission, DG GROW) verwies auf die Vielzahl von Programmen für KMUs, darunter das Enterprise Europe Network. Ziel der Kommission sei es, den Zugang zu den Programmen zu erleichtern, gerade angesichts der Komplexität der EU. Die Vertreter der Messebranche betonten die Rolle von Messen als ideale Startbasis für den Außenhandel. EU-Vertreter sagten zu, das Thema Messe stärker in die Programme zu integrieren. Barbara Weizsäcker (EEIA) illustrierte mit dem neuen Business Beyond Borders Project die Synergien einer Partnerschaft zwischen Eurochambres und den Messen in Europa. Dadurch werde die Wirkung für die teilnehmenden Firmen verstärkt, einschließlich einer Diplomatischen Unterstützung. Das Programm habe bereits eine gute Beteiligung erreicht; das erste von

...

## PresseInfo

06.03.2017

zehn Matchmaking-Events auf Messen wurde gerade auf der Messe Genera in Madrid realisiert.

Im dritten Panel präsentierte Lutz Güllner (DG Trade der EU-Kommission) die Handelsstrategie der EU und aktuelle Entwicklungen bei Freihandelsabkommen und beleuchtete anschließend einzelne Regionen mit strategischer Bedeutung. Gerade aufgrund weltweit integrierter Produktionsketten mache Protektionismus keinen Sinn.

Jean Blatz (ebenfalls DG Trade der EU-Kommission) bezog sich auf den Rückgang des Handels mit Russland um 35 – 40 % in den letzten zehn Jahren; unabhängig davon bleibe Russland ein strategisch wichtiger Handelspartner.

Der britische Botschafter Angus Lapsley würdigte die EU als konstruktivsten Partner im globalen Handel und versicherte, dass auch Großbritannien in Zukunft konstruktiv bleiben werde, unabhängig davon, welche formellen Regelungen auch immer für den Brexit gefunden würden. Susan Danger (AmCham EU), die US-Unternehmen vertritt, die im Handel mit Europa engagiert sind, ergänzte, dass die Firmen mit Vorrang die transatlantischen Beziehungen mit einem starken und vereinigten Europa erhalten wollten. Sie sprach sich für eine positive Sichtweise aus und gemeinsame Anstrengungen, die erreichten Erfolge in den Vordergrund zu stellen und nicht die Probleme.

### **Elmar Brok: Nur eine starke EU kann Antworten auf weltweite Verunsicherungen geben**

Dinner Speaker Elmar Brok, Abgeordneter des Europa-Parlamentes und langjähriger Vorsitzende des Committees of Foreign Affairs in der EU, betonte, dass nur eine starke Europäische Union ihren Bürgern und deren Wirtschaft die richtigen Antworten geben könne, sobald Verunsicherungen außerhalb der EU zunehmen. Man solle nicht glauben, dass einzelne Mitgliedsstaaten in der Lage wären,

...

## PresseInfo

06.03.2017

Handelsabkommen mit Wirtschaftsmächten wie den USA oder China erfolgreich verhandeln zu können.

Messen und Ausstellungen bieten tagtäglich sowohl in Europa als auch weltweit eine Handelsplattform. „Die Europäische Messewirtschaft ist eine wichtige Dienstleistungsbranche und wir glauben stark an eine erfolgreiche Zukunft unter demokratischen Regeln mit offenen und fairen Märkten,“ resümierte Barbara Weizsäcker, EEIA-Generalsekretärin, im Namen aller Teilnehmer.

Der „Exhibition Industry EU Dialogue“ weckte bei den Teilnehmern großes Interesse und die Kooperation der beteiligten Verbände soll in Zukunft fortgesetzt werden.

### Hintergrundinformationen

Über EEIA:

Die European Exhibition Industry Alliance vertritt mehr als 400 Messeveranstalter und Betreiber von Messegeländen in Europa, die in der UFI, Global Association of the Exhibition Industry, und der EMECA, European Major Exhibition Centres Association, organisiert sind. Weitere Informationen: [www.exhibition-alliance.eu](http://www.exhibition-alliance.eu)

Über den AUMA:

Als Verband der deutschen Messewirtschaft vertritt der AUMA die Interessenten von Veranstaltern, Ausstellern und Besuchern gegenüber Regierung, Parlament und anderen Institutionen. Er informiert und berät Messe-Interessenten über Veranstaltungen im In- und Ausland, unterstützt das Marketing der deutschen Messeveranstalter, unterstützt Förderprogramme für Aussteller und fördert Forschung und Ausbildung in der Branche. Weitere Informationen: [www.auma.de](http://www.auma.de)

...

## PresseInfo

06.03.2017

Über das EU-Programm Business Beyond Borders:

Business Beyond Borders ist eine neue Initiative der EU-Kommission, um Unternehmen zu unterstützen, die international operieren, insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen und Cluster. Unterstützung erhalten Unternehmen, die sich an internationalen Messen beteiligen, durch Matchmaking-Events im Rahmen dieser Messen und durch Förderung von Exportaktivitäten in einzelnen Zielmärkten (Australien, Südafrika, Indien, Chile, Iran und andere). Weitere Informationen: [www.businessbeyondborders.info](http://www.businessbeyondborders.info)

Bildmaterial:

<http://www.auma.de/de/Presse/Seiten/Presse-2017-06.aspx>

Pressekontakt: Harald Kötter, Telefon: 030 24000-140  
Fax: 030 24000-340, E-Mail: [h.koetter@uma.de](mailto:h.koetter@uma.de)