

Een beurs waarop Limburgse bedrijven elkaar leren kennen. Er waren al eerder initiatieven in die zin, maar dit keer zetten de Grenslandhallen (GLH) hun schouders eronder met de InterRegio Contactdagen (IRC).

HASSELT

De business-to-business aanpak werd eerder al uitgetoetst door Doe zaken met uw buurman.

Peter Heller

GLH-voorzitter Vanmuysen: „Het probleem was vroeger de sleur bij herhaling ervan. Maar dit concept vernieuwt zichzelf, want telkens wordt buiten de Euregio Maas Rijn een andere regio uitgenodigd om zich te leren kennen. Dit keer is dat Vlaams-Brabant en de Antwerpse Kempen. Voor volgende keer worden contacten gelegd met Nederlands-Limburg. Een andere troef is dat de Grenslandhallen als eerste in Limburg zijn eigen beursorganisatie heeft."

Een stuurgroep met ex-Ford Genk-baas Peter Heller ondersteunt de IRC.

„Aan bedrijven met internationale uitstraling heeft Limburg geen gebrek", meent Heller. „Het probleem is dat we ze niet kennen en ze elkaar niet vinden." Als voorbeeld geeft hij een bedrijf dat onderdelen voor de Ariane-raket maakt zonder de naam van Sabca in Lummen te noemen. Positief vindt Heller ook dat de Limburgse afdelingen van het VKW, de Kamer van Koophandel en UNIZO samen de IRC ondersteunen. Heller: „Dit is voor het eerst dat ik die drie organisaties aan één koord weet trekken. En in dezelfde richting."

Bij het vijftigtal exposanten dat al toezegde vallen de standen van de jobstreet, de starters en het vastgoed op. De opbouw van de beurs gebeurt volgens het stratenplan van New York. Meer info: Grenslandhallen, 011-22.57.75.

EJ

© 2003 Corelio