

## Die erste Messe in über 120 Jahren – ein voller Erfolg

In Nürnberg knüpft Galvano Röhrig aus Solingen Kontakt zu zahlreichen potenziellen Kunden. Und könnte dabei vom Brexit profitieren.

Von Sven Schlickowey

Solingen. Galvano Röhrig geht neue Wege – und das mit Erfolg. Zum ersten Mal in seiner mehr als 120-jährigen Geschichte nahm das Solinger Unternehmen als Aussteller an einer Messe teil. „Da haben wir viel Arbeit und viel Geld reingesteckt“, sagt Martin Röhrig, der die Firma in vierter Generation zusammen mit seinem Bruder Christian führt. Doch das Risiko habe sich gelohnt, sagt Christian Röhrig: „Wir waren echt positiv überrascht über die gute Resonanz.“

Drei Tage lang waren die Röhrigs bei der „Euroguss“ in Nürnberg vertreten. „Ich habe es kaum geschafft, mir die Messe selber anzuschauen, so wurden wir am Stand belagert“, berichtet Christian Röhrig. Am Ende stehen Kontakte zu fast 70 neuen potenziellen Kunden. Und daraus sind, nicht einmal eine Woche nach Abschluss der Messe, bereits fünf konkrete Anfragen und zwei vereinbarte Termine vor Ort in Solingen geworden.

Dabei hat Galvano Röhrig auch Kontakte ins europäische Ausland geknüpft. „Ich musste plötzlich wieder Englisch sprechen“, erinnert sich Martin Röhrig scherzhaft: „Das ist halt eine internationale Messe.“ Viele Firmen, zum Beispiel aus Schweden und Italien, die ihre Werkstücke bisher in Großbritannien galvanisieren ließen, seien derzeit wegen des bevorstehenden EU-Austritts der Briten auf der Suche nach Alternativen. „Ich will nicht sagen, dass ich mich auf den Brexit freue. Aber für unser Geschäft könnte er positive Auswirkungen haben.“

Bis zum Jahr 1895 lässt sich die Firmengeschichte von Galvano Röhrig zurückverfolgen. Mit 40 festangestellten Mitarbeitern beliefert man heute elf Branchen, darunter Automobilzulieferer und Sanitärhersteller. „80 Prozent unserer Kunden kommen hier aus der Kante“, sagt Christian Röhrig. Zumindest bisher.

### Bisher reichte der Firma Mund-zu-Mund-Propaganda

In der Galvanotechnik werden Werkstücke in einem elektrochemischen Verfahren mit sehr dünnen Metallschichten überzogen. Das verbessert die Eigenschaften, zum Beispiel beim Korrosionsschutz, und sieht darüber hinaus noch gut aus.

In der Vergangenheit habe man vor allem von der Mund-zu-Mund-Propaganda gelebt, sagt Christian Röhrig. Daneben habe man sich aber auch immer mal auf Neukunden-Akquise begeben – meist mit überschaubarem Erfolg. „Auf Mailings meldet sich keiner. Und wenn man irgendwo anruft, ohne einen persönlichen Kontakt zu haben, heißt es nur, der Chef ist nicht da.“

Deswegen entschieden sich die beiden Geschäftsführer zur Teilnahme an der „Euroguss“: „Wir haben uns gedacht, entweder verbrennen wir Geld oder gewinnen dabei“, sagt Christian Röhrig. „Und bisher sieht es so aus, dass wir gewinnen.“ Hinzu komme ein weiterer Effekt, meint Bruder Martin: „Vor der Messe hatten wir ein bisschen Angst, ob alles klappt, es war ja unser erstes Mal.“ Sollte Galvano Röhrig bei der nächsten „Euroguss“ wieder dabei sein, könne man auf die gemachten Erfahrungen zurückgreifen: „Beim nächsten Mal kriegen wir das viel schneller hin.“



GESCHÄFTSFÜHRER CHRISTIAN RÖHRIG MIT MASCHINENBAUINGENIEUR OLIVER WEIDES UND STEFANIE SUHRE, V. L., AM MESSE-STAND SEINER FIRMA. BARISTA MARCO SCAPICCHIO (R.) VERSORGTE DIE BESUCHER MIT FRISCHEM KAFFEE. FOTO: SERRANO