



(Foto: Thewalt)

30.06.2022

## Regionale Wirtschaft stärkt Zusammenarbeit mit der Airbase Spangdahlem

Klimaanlagen, Kaffeemaschinen und KFZ: Die Liste der Wirtschaftsgüter und Dienstleistungen, die der US-amerikanische Luftwaffenstützpunkt in Spangdahlem benötigt scheint schier endlos. Entsprechend groß war das Interesse der knapp 100 regionalen Unternehmen, sich beim ersten „Vendor Day“ im Tagungszentrum der Industrie- und Handelskammer (IHK) Trier zu informieren. Nach einer knapp einstündigen Einführung und Vorstellung der Verantwortlichen für die Auftragsvergabe auf der Airbase konnten die Unternehmer direkt in vertiefende Gespräche starten. „Ich hoffe, dass diese Veranstaltung für die regionale Wirtschaft der Katalysator ist, um ihr Wachstum anzukurbeln“, sagt Lieutenant Colonel Brussell Bungay. Denn die Airbase strebe mit regionalen Unternehmen in der Regel eine langfristige Zusammenarbeit an.

Wer allerdings Geschäfte mit der Airbase tätigen will, muss ein paar Dinge beachten. Contracting Specialist Hermann Laub stellt den Unternehmen die beiden Online-Portale vor, bei denen sich Betriebe registrieren müssen. Die Anmeldung über die Plattform [sam.gov](#) ist zwingende Voraussetzung für alle interessierten Betriebe. „Ohne geht’s nicht“, sagt Laub. Die US-Regierung wolle über die Registrierung Betrug verhindern und sicherstellen, dass Verträge auch erfüllt werden können. Die Registrierung ist ausschließlich in englischer Sprache möglich. „Dafür genügt aber einfaches Schulenglisch oder auch der Google Translator“, versichert Laub.

Die Idee des Vendor Days (Händler Tag) ist allerdings nicht neu. In den vergangenen Jahren hatten diese kleinen Messen immer auf dem Gelände der Airbase stattgefunden. „Wir haben lange überlegt, wie wir unsere wirtschaftliche Zusammenarbeit stärken können“, sagt IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Jan Glockauer, der im Anschluss an die Veranstaltung als Anerkennung zum Honorary Commander

der Airbase ernannt wurde. Die Idee, diesen Tag im Schulterschluss mit den IHK und HWK Trier durchzuführen, stieß sofort auf Gegenliebe aller Beteiligten. Das Ziel könne für alle Seiten nur sein, zu guten Geschäftsabschlüssen zu kommen, sagt Glockauer. Kommt es dazu, dann werde der erste Vendor Day in Trier sicher nicht letzte gewesen sein.

## ANSPRECHPARTNER



Existenzgründung und  
Unternehmensförderung

**KEVIN GLÄSER**

Tel.: 0651 9777-530

Fax: 0651 9777-505

glaeser@trier.ihk.de