# Heimische Unternehmen auf Export-Kurs

Österreichische Firmen behaupten sich seit Jahren erfolgreich auf den internationalen Märkten und fahren auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten jährlich neue Export-Rekorde ein. Was macht die heimischen Unternehmen so erfolgreich? Und ist noch Platz für neue Exporteure in den Mega-Märkten GUS und China?

Von Marie-Theres Ehrendorff

eginnend mit der Ostöffnung 1989 war die Internationalisierung der heimischen Wirtschaft nicht mehr auf ein paar wenige große Konzerne und auf traditionelle Handelsfirmen beschränkt, sondern ist in der mittelständischen Wirtschaft angekommen. Die Zahl der österreichischen Exporteure ist von damals rund 10.000 auf heute 50.000 gestiegen. Die Exporte legten im Jahr 2014 um 1,7 Prozent auf 127,9 Milliarden Euro zu, während die Importe um minus 0,8 Prozent auf 129,7 Milliarden Euro leicht zurückgingen. Das Handelsbilanzdefizit wurde dadurch mehr als halbiert - von 4.9 Milliarden Euro im Jahr 2013 auf nunmehr 1,8 Milliarden Euro.

"Die wirtschaftliche Lage in Russland ist nicht einfach, sondern sehr komplex, aber nicht so schlimm und so schlecht, wie sie in vielen Berichten dargestellt wird und wie sie vielleicht von manchen erwünscht wäre", meint Österreichs Wirtschaftsdelegierter in Moskau. Dietmar Fellner.

Die Weltbank rechne damit, dass die russische Wirtschaft heuer um drei bis vier Prozent schrumpfen werde. Jedenfalls sollen die österreichischen Exporte heuer um mindestens 25 Prozent einbrechen, doch es gibt Hoffnung. "Mitgefangen, mitgehangen", meint Fellner mit Verweis auf die Russland-Sanktionen. "Aber innerhalb der EU-Länder haben wir schon einen besonderen Status. Man schätzt, dass wir hier nicht die Scharfmacher spielen."

Gelitten haben unter den Sanktionen und der russischen Wirtschaftskrise Österreichs Exporte nach Russland dennoch, die gegenüber dem Rekordjahr 2013 um acht Prozent zurückgegangen sind.

### Weitblick als Erfolgsmodell

Vor 40 Jahren wurde die Russia Fachspedition Dr. Lassmann GmbH vom Vater des heutigen Geschäftsführers Harald Lassmann gegründet, der damals bereits Weitblick bewies und eine Marktnische in der damaligen Sowjetunion für sich entdeckte. Das Logistik-Unternehmen beschäftigt heute zwischen 80 und 85 Mitarbeiter und ist Spezialist für die gesamte GUS. Mit eigenen Niederlassungen in Österreich, Russland, der Ukraine und Aserbaidschan sowie einem Netzwerk von erstklassigen Partnern in der GUS kann das mittelständische Unternehmen ein allumfassendes Service in Transport- und Logistikaufgaben bewältigen.

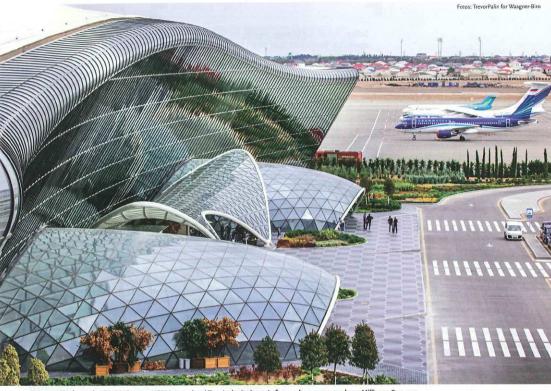
"Unser Markt ist vor allem für den Transport- und Logistikbereich eine Herausforderung, allein schon der großen Distanzen wegen", sagt Harald Lassmann. Wir sind in den GUS-Staaten, Kasachstan, Aserbaidschan, Georgien, Belarus, Ukraine, aber auch für Transporte von China nach Russland und innerhalb Russlands Ansprechpartner.

"Sowohl aus Österreich und Europa als auch aus den GUS-Staaten kommen unsere Kunden, wir haben auch Speditionskollegen, die mit uns als Spezialisten zusammenarbeiten. Wir sind Spezialisten im Projektgeschäft, wenn Bauanlagen, Seeanlagen, Sportstätten oder Hotels gebaut werden", sagt Lassmann. "Außerdem übernehmen wir die Organisation von Komplett- und Teilladungen sowie die Durchführung des Zollservice, Sicherheit auch für hohe Warenwerte wie besonders sensible Hightech oder Pharmaprodukte, Kühltransporte und Gefahrguttransporte. Seit sieben Jahren machen wir durch unser Tochterunternehmen in Moskau rund 500.000 Tonnen innerrussische Bahntransporte, wo wir für eine große Fabrik die Werkslogistik übernommen haben und dort die gesamte Bahnverteilung steuern."

"Der persönliche Kontakt ist Voraussetzung, um in unserem Markt Geschäfte machen zu können", ist Lassmann, der selbst Russisch spricht, überzeugt. "Der menschliche Faktor ist in den GUS-Staaten mit Sicherheit wichtiger als in Deutschland. Dort kann man ein Geschäft am Telefon abwickeln oder auch per E-Mail. Das Eingehen auf die Mentalität der Partner vor Ort, ob das ein Kunde, ein Partner, ein Lagerarbeiter ist, ist im Prinzip egal, man muss mit jedem auf eine Wellenlänge kommen."

### Ein Markt mit Potenzial: Aserbaidschan

Mit dem Zerfall der Sowjetunion begab sich die Republik Aserbaidschan in die Unabhängigkeit. Durch die immensen Ölvorkommen prosperiert die Wirtschaft anhaltend. Das starke Bauaufkommen in der Hauptstadt Baku, dem städtebaulichen Rahmenplan



Waagner-Biro baute den BAKU Airport – NEW International Terminal mit einem Auftragsvolumen von rund 72,5 Millionen Euro aus.



Selbst wenn der Ölpreis niedrig bleibt, wird die russische Wirtschaft laut Weltbank im nächsten Jahr nicht mehr schrumpfen.

White City folgend, ist Zeichen des Aufbruchs in ein neues Zeitalter und ein Anknüpfen an die bedeutenden Zeiten der legendären Ölbarone im späten 19. Jahrhun-

Vom österreichischen Schlossereibetrieb

zum modernen Engineering- und Stahlbauspezialisten mit Weltruf schaffte es das international tätige Stahlbauunternehmen Waagner-Biro mit Hauptsitz in Wien. Es wurde 1854 als kleiner Schlossereibetrieb gegründet und beschäftigt heute mehr als 1.300 Mitarbeiter an rund 17 Standorten in Europa, dem Mittleren Osten und Asien. Die hochwertige Verarbeitung von Stahl ist weltweit gesucht, und zwar für spektakuläre Architekturlösungen in Stahl-Glas-Technik, Bühnentechnik, für den Stahlbrückenbau und ebenso für den Spezialmaschinenbau. Der noch aus Sowietzeiten stammende Hevdar Alivey International Airport wurde in den vergangenen Jahren schrittwiese für den Passagierverkehr mit rund drei Millionen Fluggästen im Jahr und das derzeit dominierende Cargogeschäft ausgebaut. Projektstart des rund 72,5 Millionen großen Auftrags war im Jänner 2011 und die Fertigstellung erfolgte im Dezember 2013.

"Zu diesem Zweck wurde u.a. ein neues International Terminal mit rund 53.000 m2 Grundfläche errichtet, das in seiner Grundform an einen Dreispitz erinnert. Die Hülle des lichtdurchfluteten Gebäudes, für die Waagner-Biro verantwortlich ist, wurde über die Verschneidungen mit Kegeln unterschiedlicher Radien aus einer Kugeloberfläche ermittelt", erklärt Waagner-Biro-Vorstandsvorsitzender Thomas Jost. "Sie umfasst über 60.000 m2 für Dachfläche, Fassaden und Zugangsbrücken." Auch das Stahltragwerk von Fassade und Dach mit Baumstützen wurde vom österreichischen Traditionsunternehmen errichtet

Neben dem Terminal entstand am Flughafen durch Waagner-Biro auch ein preisgekröntes Tollgate - die Mautstation der Zufahrtsstraße. Waagner-Biro ist in vielen Ländern der Welt tätig, so ist die Kuppel des Berliner Reichstags oder die zentrale Hofüberdachung des British Museum in London aus der Hand von Waagner-Biro Stahlbau AG.

### Luxus für Kasachstan

Das 1951 in Wien gegründete Unternehmen FreyWille steht für einzigartigen Feueremailschmuck und exklusive Accessoires. Die Firma beschäftigt in 104 eigenen Boutiquen in mehr als 35 Ländern auf vier Kontinenten über 650 Mitarbeiter. Firmenhauptsitz und Produktionsstandort ist nach wie vor

Seit November 2014 ist FreyWille auch am kasachischen Markt präsent, in Almaty - in der ersten Luxus-Shopping-Mall. "Diese Boutique ist in unserer aktuellen Abverkaufsstatistik an 20. Stelle weltweit", erklärt Alana Kazykhanova, die als International Area Manager für Marketing & Sales der Länder Türkei, Aserbaidschan und Kasachstan zuständig ist. "Kasachstan ist ein rasant wachsender Markt und hält nach wie vor viel Potenzial für ausländische Unternehmen." Die Eurasische Wirtschaftsunion stellt für die österreichischen Exportunternehmen einen enorm großen Absatzmarkt mit ungefähr 180 Millionen Einwohnern und über 20 Millionen Quadratkilometern dar, Am 1. Januar 2015 trat die Eurasische Wirtschaftsunion in Kraft, die Nachfolgerin der Zollunion Russlands, Weißrusslands und Kasachstans und der Eurasischen Wirtschaftsgemeinschaft ist. Neben einheitlichen Zollaußengrenzen wird innerhalb der Mitgliedsstaaten der freie Verkehr von Waren, Kapital, Dienstleistungen und Arbeit ermöglicht. Außerdem sollen nach dem Vorbild der Europäischen Union Teile der Wirtschaftspolitik der Mitgliedsstaaten koordiniert werden. Um die Lage für Unternehmen rund um den Produktionsfaktor Arbeit zu verbessern, wurde beschlossen. mit der Einführung der Eurasischen Wirtschaftsunion den Arbeitskräften aus den Mit-

und Armenien und künftig auch Kirgistan freie Mobilität zu gewährleisten.

"Zwischen 2002 und 2012 hatten wir in Kasachstan eine erfolgreiche Kooperation mit einem Franchising-Partner. Danach haben wir den Schritt gewagt, eine eigene Tochtergesellschaft zu gründen", erzählt Kazykhanova, "Wir sind in unserer Nische einzigartig und kein anderes Produkt bietet das, was wir offerieren. Deshalb grenzen wir uns zu unseren Konkurrenz-Firmen deutlich ab."

FrevWille macht mit vier Prozent seiner kasachischen Kunden fünf Prozent des weltweiten Umsatzes, "In Astana haben wir durch die geografische Lage den Vorteil, Kunden in den nördlichen und westlichen Regionen zu erreichen. Die Boutique von FreyWille ist seit einem knappen Jahr in der Keruen Shopping-Mall eröffnet worden, wo sie es innerhalb kurzer Zeit auf die 40. Stelle unserer internationalen Abverkaufsstatistik schaffte. Der Einzelhandelsmarkt und der E-Commerce-Markt befinden sich noch in der Anfangsphase, wir sehen jedoch großes Potenzial für unsere Marke. Trotz der angespannten Wirtschaftslage expandiert der Luxusgütermarkt in aufstrebenden Märkten wie Kasachstan "

### Im Reich der Mitte

Trotz des geringeren Wirtschaftswachstums haben österreichische Unternehmen nicht die Absicht, sich aus dem chinesischen Markt zurückzuziehen. "Viele wollen ihre Präsenz ausbauen und durch Kooperationen auch Drittmärkte erschließen", erklärt Martin Glatz, österreichischer Wirtschaftsdelegierter in Peking.

Im Vorjahr hat das Handelsvolumen erstmals die Zehn-Milliarden-Euro-Grenze geknackt, die Ausfuhren nahmen 2014 um 7,8 Prozent zu - damit zählt China zu den zehn bedeutendsten Handelspartnern Österreichs. Maschinenbau und Fahrzeuge machen den Löwenanteil der Exporte aus.

gliedsstaaten Russland, Belarus, Kasachstan

"Für Nischen ist der GUS-Markt in jedem Fall interessant. Wer ein interessantes Produkt und einen langen Atem hat, man muss dafür zirka zwei bis drei Jahre rechnen, hat als KMU durchaus Chancen", gibt Dr. Harald Lassmann, Geschäftsführer von Russia Fachspedition, zu bedenken.

Foto: Dr. Lassmann Russia Fachspedition



"Als International Area Manager besuche ich unsere Märkte regelmäßig, um mich zu informieren und zu kontrollieren sowie Marketing-Events und Personal-Workshops und Trainings zu organisieren. Und natürlich ist es auch eine gute Gelegenheit für mich, unsere lokalen Kunden zu betreuen", sagt Alana Kazykhanova. Foto: FreyWille

Seit mehr als 20 Jahren ist AME International GmbH, ein umfassender Partner im Gesundheitswesen, mit China im Geschäft. "Als Komplettanbieter bündeln wir das Know-how im Spitalssektor und schnüren ganzheitliche Lösungen für unsere Kunden". skizziert Ekkehart Stremitzer, Gründer und Geschäftsführer des in Wien ansässigen Unternehmens, seine Leistungen.

"Im Laufe der Jahre hat sich China enorm weiterentwickelt und produziert immer mehr Technologien selbst. Der Markt hat sich daher insofern verändert, dass Exporteure nur

Für 2015 strebt die chinesische Regierung ein

Dienstleistungssektor - schaffen.

Wachstum von etwa sieben Prozent an und will

zehn Millionen neue Arbeitsplätze – besonders im

"Der 72,5-Millionen-Euro-Auftrag ist die Fortführung unserer erfolgreichen Zusammenarbeit mit den Betreibern des Baku Airport, Für Waagner-Biro sind solche Folgeaufträge von großer Bedeutung", erklärt Mag, Thomas Jost, Waagner-Biro-Vorstandsvorsitzender.

Foto: TrevorPalin for Waagner-Biro



"Logischerweise reizt der große Markt neben der Entwicklungshungrigkeit und dem unbedingten Willen zu Weiterentwicklung und Fortschritt der Chinesen", meint Mag, Ekkehart Stremitzer, Geschäftsführer von AME International.

Foto: AME international

mehr mit klugen Lösungen bzw. mit kreativem Know-how punkten können, da 08/15-Lösungen bereits im Land selbst angeboten werden", so Stremitzer. Kreative Ideen im Dienstleistungsbereich sind derzeit ein Thema und diese sind aktuell gut an die Chinesen zu bringen. AME ist damit im Medizintechnik-Bereich mit hochwertigen Produkten im Gesundheitswesen sehr erfolgreich. Im Dienstleistungsbereich stehen auch für andere Branchen die Chancen gut, den chinesischen Markt zu bearbeiten."

"Das Geschäft mit dem klassischen Maschi-

nenbau wird aufgrund des beendeten Baubooms und vorhandener Überkapazitäten zurückgehen - neue Möglichkeiten entstehen jedoch mit der geplanten Produktivitätssteigerung in Land- und Forstwirtschaft. Weiterhin anziehen wird das Geschäft der Automobilindustrie, vor allem im Zulieferbereich", ist Glatz überzeugt.

Für 2015 strebt die chinesische Regierung ein Wachstum von etwa sieben Prozent an und will zehn Millionen neue Arbeitsplätze. insbesondere im Dienstleistungssektor, schaffen. Nachholbedarf herrscht laut Premierminister Li Kegiang neben Recht und Ordnung, Korruption und Misswirtschaft vor allem in Bereichen wie Umweltschutz, Bildung, Wohnungsbau und Gesundheitswesen. "China ist sexy, aber man darf in diesem Land nicht den Hausverstand wegwerfen. Ein Exporteur sollte dort agieren wie in allen anderen Ländern auch. Ich habe erlebt, wie heimische KMU, die einen chinesischen Unternehmer kennengelernt haben. Feuer und Flamme waren, bis sie das erste Mal eingefahren sind. Und dann haben sie den chinesischen Markt komplett gemieden, weil sie gemeint haben, es sind dort lauter Gauner unterwegs", erzählt Stremitzer.

..Das Langsam-in-den-Markt-hineingezogen-Werden - ohne Gegenleistung - ist meiner Meinung nach das gravierendste Problem für Newcomer am chinesischen Markt. Das heißt beispielsweise, ein chinesischer Projektpartner interessiert sich für ein Produkt und behauptet, dass er die Ware an den Mann bringen wird, und lässt sich einen Prototypen davon liefern. Dann lässt er weiter liefern - möglicherweise ohne Bankgarantien bzw. Akkreditive oder ähnlichem - und denkt nicht daran zu bezahlen, sodass der österreichische Unternehmer durch die Lappen schaut. Die Methode ist psychologisch wie im Casino: Ich verliere lange Zeit und erhöhe dann den Einsatz, um das Verlorene wieder zurückzugewinnen. Das ist die große Gefahr für österreichische Mittelständler." Stremitzer rät auch, ..im Projektgeschäft auf die Akquisitionskosten zu achten. Es wird einem häufig die Karotte vor die Nase gehalten und der Kunde möchte laufend eine exaktere Ausarbeitung und dann vielleicht noch einmal die Pläne zu sehen bekommen. So liefern unerfahrene Unternehmer ihr Know-how ab und bekommen nie etwas bezahlt dafür."

**IMPRESSUM** 

Offenlegung gemäß § 25 Mediengesetz

Orfentegung gemail § 25 Meuteingesetz
Medieninhaber (Verteger): Wirtschaftsnachrichten Zeitschriften Verlagsgeseltschaft m.b.H., 8010 Graz, Stempfergasse 3, Telefon 0316/834020, Telefax 0316/834020-10, office@uromedien.at, www.wirtschafts-nachrichten.com Herausgeber & GF; Wolfgang Hassenhült Co-Herausgeber & Vertagsleitungs Joset Lipp Erscheinungsort: Graz Chefinenvom Dienst Mag, Michaels Falkenberg, Mag, Vert Alberfellen Redaktion: Dr. Marier Theres Ehrendort, Alexander Tempenlemayr, Mag, Christian Wieseltmayer Fotos: Falts nicht anders angegeben: Symbol Pictures, Archiv Layout und Produktion: Hans Obersteiner Inserentenbetreuung: Mag, Hans Graf, Mag, Barbara Steiner Druck Leybarn – Lets Frind. nicht anders angegeben. Symbol Pictures, Archiv Layout und Produktion Frans Understandig mag, Frans darf, Mag, Datioble allemer Mitche Schall and Frankfard (1998). The Frachbungsweise 1 (b) sightich Anzeigenpreises (t. aktuellem Anzeigenbarif, Es egletin die Allgemeinen Geschäftungungen des Gaterreichischen Zeitungsherausgebervräbandes. Bezugspreise € 2,50/Ausgabe; Jahresabonnement Inland € 25.-, Ausland auf Anfrage. Das Abonnement ist jederzeit schriftlich Kündbar. Wird es nicht bis ein Monat vor Ende des Abojahres gekündigt, verlangert es sich automatisch um ein weiteres Jahr. Allgemeines Alle Rechte, auch die Übernahme von Belirägen nach § 44 Abs. 1 und 2 Urheberrechtsgesetz, sinc vorbehalten. FN 257766v; UID-Nr.; ATU6155508 Verlagskonte. BKS, BLZ 17000, Kontonummer 180-03874? Gerichtsstand ist das für Graz örtlich und sachlich zuständige Gericht. Aufgrund der einfacheren Lesbarkeit wurde in dieser Publikation auf eine geschlechtssensitive Form verzichtet, die gewählte OAK LAE APA IMAS männliche Form schließt immer gleichermaßen weibliche Personen ein.

Das unabhängige österreichweite Magazin – Mai 2015

### WIRTSCHAFTS NACHRICHTEN SPECIAL

## Die Segel neu setzen

Österreichs Wirtschaft braucht frischen Wind, um in Fahrt zu kommen

& Portwirts charte