



DER SCHRITT AUF'S INTERNATIONALE PARKETT. UND DER RICHTIGE TANZLEHRER DAZU.

Export will gelernt sein. Warum, wohin und vor allem mit wem - das erklärt uns Daniela Guss, Prokuristin des Internationalisierungscenter Steiermark. Das ICS ist die Export Service Organisation der steirischen Wirtschaft und informiert und berät exportorientierte Unternehmen rund ums Thema Internationalisierung.

Könnten Sie zum Einstieg bitte das ICS kurz vorstellen?

GUSS Wir sind eine Servicestelle für alle steirischen Unternehmen, aber auch für andere Organisationen, die Fragen rund um Export und Internationalisierung haben, oder sich ein Netzwerk aufbauen möchten. Das heißt wir liefern kleine und große Hilfestellungen, damit man sich überhaupt mal entscheiden kann, welcher Markt im Sinne von Export für einen richtig ist. Zudem helfen wir dann bei der Umsetzung, damit man schneller ans Ziel kommt.

Welche Zielsetzungen verfolgt das ICS?

GUSS Wir sind eine sehr öffentlichkeitsnahe Organisation und unsere Leistungen sind fast zu 100% kostenlos für die steirischen Unternehmen. Unsere Zielsetzung orientiert sich dahingehend, Unternehmen zu motivieren, sich mit dem Thema Export auseinanderzusetzen. Das heißt zu schauen, wo noch Potenzial vorhanden ist und hier ganz einfach einen Zugang zu schaffen. Und vor allem auch Mut zu machen, neben den Nachbarmärkten auch international zu Denken.

Wie viele Unternehmen betreuen bzw. beraten Sie hier ca. jedes Jahr?

GUSS Wir betreuen circa 700 Unternehmen pro Jahr aus den unterschiedlichsten Branchen. Davon einige mehrmals im Monat und andere vielleicht nur einmalig. Zudem setzen wir noch verschiedene Maßnahmen um, wie Workshops etc.

Um kurz beim Thema „öffentlichkeitsnahe Unternehmen“ einzuhaken – wie ist das zu verstehen?

GUSS Wir haben eine Sonderkonstruktion in der Steiermark, auf die wir auch besonders stolz sind. Vor genau 20 Jahren – somit feiern wir heuer noch ein Jubiläum – wurde das ICS vom Land Steiermark, der Wirtschaftskammer Steiermark und der Industriellenvereinigung Steiermark gegründet. Und das ist etwas Einzigartiges in Österreich. Dadurch können wir diese „Schlagkraft“ wirklich bündeln und gezielt helfen bzw. Leistungen anbieten. Und das ist, so glaube

ich, wirklich die beste Lösung in der Steiermark, um effektiv und effizient zu arbeiten.

Wie sieht hier der Austausch mit den anderen Bundesländern bzw. mit der Außenwirtschaftsstelle des Bundes aus?

GUSS Wir sind natürlich sehr gut mit den anderen Bundesländern vernetzt – sei es beim Land, im Bund oder mit den Kammern. Das ist ja auch ein großer strategischer Nutzen. Insbesondere in der „Area Süd“ geschieht momentan sehr viel mit der Koralmbahn. Und hier sind wir auch angehalten, unseren Wirtschaftsraum größer zu denken. Hier gibt es dann noch Netzwerke, die länderübergreifend eng zusammenarbeiten.

„
Neben lukrativen Geschäftschancen auf dem EU-Binnenmarkt und rund um den Globus geht es bei einem Auslandsengagement auch darum, den Unternehmenserfolg auszubauen und langfristig abzusichern. Durch die Erschließung neuer Märkte und die Exporte der steirischen Unternehmen werden heute bereits 50% des steirischen Bruttoregionalprodukts erwirtschaftet und somit tragen letztere die Hälfte der gesamten Wertschöpfung der Steiermark!“

Welche Branchen stehen bei der ICS momentan im Fokus? Bzw. welche Branchen haben ein großes Export-Potenzial?

GUSS Grundsätzlich haben die Branchen ein großes Potenzial, in denen die Steiermark stark ist. Das ist traditionellerweise die Mobility-Branche, die momentan leider schwächelt. Aber wir sind neben den „klassischen Antrieben“ auch sehr gut im Bereich von alternativen Antriebssystemen, da wir hier sehr viele Speziallösungen anbieten können. Ein immer stärker werdendes Thema ist der Bereich Aerospace. Und natürlich Themen rund um Umwelt oder Technik, also alternative Energien, Kreislaufwirtschaft und so weiter.

Eine weitere Thematik ist noch der Life-Science-Bereich. Und für die Bauwirtschaft ist noch der Holzbau zu erwähnen, wo wir ein besonderes Know-How in der Steiermark haben.

Ist der Export eher produkt- oder Know-How-spezifisch?

GUSS Ein wesentlicher Teil sind natürlich die Produkte. Aber der Dienstleistungsbereich, insbesondere Projektmanagement und Ingenieurdienstleistungen machen einen erheblichen Anteil aus. Hier kommt uns noch enorm zu Gute, dass wir ein sehr forschungsstarkes Land sind, d.h. wir haben eine sehr hohe F&E-Quote in der Steiermark. Gerade wenn ich an den Bereich der Kreislaufwirtschaft denke; da muss man Know-How haben, man muss unterschiedliche Bereiche miteinander verknüpfen und das ganzheitlich betrachten. Und das ist, so glaube ich, unsere große Stärke, die auch gut international sichtbar ist und Anklang findet.

Hat das aktuelle geopolitische Geschehen Auswirkungen auf das ICS?

GUSS Wenn wir uns jetzt in die Coronazeit zurückdenken, dann war das wirklich ein Extrembeispiel. Da kann man wirklich nicht von einem normalen Business sprechen. Hier sind die Unternehmen teilweise wirklich an ihre Belastungsgrenzen gekommen. Dafür hatten wir beispielsweise eine spezielle Hotline eingerichtet, um hier auszuhelfen.

Und natürlich haben beispielsweise der Ukraine-Krieg und weitere geopolitische Geschehnisse einen Einfluss bzw. Auswirkungen auf unser Leistungsangebot. Hier versuchen wir spezifische Förderungen, sowie ein breit gefächertes Portfolio an Leistungen anzubieten.

Zudem sondieren wir gemeinsam mit steirischen Unternehmen und versuchen hier eine Balance zu finden, zwischen noch ausbaufähigen Binnenmärkten und dem Bestand. Natürlich ist die EU der gewichtigste Markt und für ein kleinstrukturiertes Unternehmertum auch hinsichtlich Zeit und Kosten am leichtesten zu erschließen. Dennoch gibt es noch unausgeschöpfte Potenziale am Westbalkan oder z.B. auch in Indien. Hier versuchen wir, diese Märkte in den Fokus zu rücken und zu erschließen, um quasi „den Abflug nicht zu verpassen“.

Wenn man beispielsweise Indien hernimmt – hier ist die Unternehmensgründung zwar leicht, aber dann auch wirklich Fuß zu fassen und wettbewerbsfähig zu sein, ist eine andere Geschichte. Ebenso in Afrika. Und genau dabei können wir helfen.

Wie sieht es mit der aktuellen Zoll-Thematik in den USA aus?

GUSS Wir haben auf unserer Website eine US-Watch eingerichtet, um die aktuellsten Informationen zu erfahren und dann auch dementsprechende Hilfestellungen weiterzugeben. Das Interesse an den

USA ist nach wie vor ungebrochen, weil es ganz einfach ein spannender Markt ist. Dennoch ist die aktuelle Situation mit viel Unsicherheit verbunden und daher nehmen viele Unternehmen eine abwartende Haltung ein.

„
Wir liefern große und
kleine Hilfestellungen,
damit man überhaupt
entscheiden kann,
welcher Markt ist
der richtige?
Wo möchte ich
eigentlich hin?“

Wie gehen Sie bei der Erschließung neuer Märkte vor?

GUSS Grundsätzlich beobachten wir die so genannten „Emerging Markets“. Sprich gibt es dort Wachstum, kann man da noch partizipieren etc. Wir sehen uns auch die gesetzlichen Rahmenbedingungen und damit verbundene Herausforderungen an. Aktuell sind wir beispielsweise an der Planung für Programme in Saudi-Arabien bzw. generell für den arabischen Raum. Wir sind generell in der glücklichen Lage auf ein sehr großes und profundes Netzwerk zurückgreifen zu können und stellen dieses dann auch den Unternehmen zur Verfügung.

Um auf die Bau- und Immobilienwirtschaft zu sprechen zu kommen – welche Bedeutung hat diese in Ihrem Portfolio?

GUSS Grundsätzlich liegt hier der Fokus wieder auf dem Know-How. Das heißt hier geht es um das Wissen der heimischen Arbeitskräfte und weniger um die Produkte. Hier sind insbesondere Themen rund um die Infrastruktur gefragt, z.B. aufgrund von negativen Ereignissen wie Überschwemmungen und Erdbeben. Zudem sind steirische Speziallösungen immer hoch gefragt auf internationalem Boden.

Wie kann man sich die Beratung bei Ihnen vorstellen? Bzw. wie und wann kommen die Unternehmer zu Ihnen?

GUSS Oftmals ist es so, dass sie aufgrund von persönlichen Anknüpfungspunkten oder Interessen bei uns landen. D.h. sie haben vielleicht eine Geschäftsidee im Urlaub, oder kommen auf einer Messe mit jemanden ins Gespräch und brauchen dann eine „helfende Hand“, die wir sehr gerne anbieten. Im Grunde genommen

AUF EINEN BLICK

BERATUNG EXPORTORIENTierter UNTERNEHMEN ENTLANG DES "EXPORT LIFE CYCLE"

- Getting started
- Marktauswahl & -bearbeitung
- Finanzierung & Förderungen
- Vertrieb & Kunden
- Marketing & Interkulturelles

SERVICE PORTFOLIO

- Information mit persönlicher Beratung und themenspezifischen Workshops
- Qualifikationen in der Export-Academy mit Fokusprogrammen
- Förderungen wie go-international, SFG oder EU-Projekte
- Netzwerke nutzen wie das Standortmarketing,
- Incoming Delegationen, EEN-Geschäftspartnersuche, Wirtschaftsmissionen und Länderschwerpunktreisen



DANIELA GUSS

PROKURISTIN ICS

Daniela Guss ist seit der Gründung Teil des ICS und gestaltet seit 20 Jahren die Internationalisierung steirischer Unternehmen mit. Seit zwei Jahrzehnten schlägt ihr Herz für das, was sie täglich lebt: Export, Austausch, Zukunftsmärkte. Ob auf Wirtschaftsreisen, bei strategischen Kooperationen oder beim gezielten Markteintritt – sie begleitet Unternehmen dorthin, wo Chancen warten.

VERANSTALTUNGSTIPP

Begleiten Sie uns im März 2026 zur Urban Future Conference und spannenden Städtebesuchen nach Laibach, Maribor & Celje!

WWW.IC-STEIERMARK.AT



bringen wir die richtigen Leute zusammen.

Wo sehen Sie aktuell wirtschaftliches Wachstums-Potenzial, insbesondere im Export-Kontext?

GUSS Auf jeden Fall alle Dinge rund um KI und Automatisierung. Hier wird es essentiell sein – insbesondere im Kontext des Fachkräftemangels – die richtigen Tools clever einzusetzen. Und ich glaube hier stehen wir noch ganz am Anfang, in den Kinderschuhen sozusagen.

Und auch die Kreislaufwirtschaft wird immer wichtiger werden, kombiniert mit einem starken Service-Fokus.

Wie unterstützen Sie hierbei die Unternehmen?

GUSS Wir als ICS bieten unterschiedliche Veranstaltungen dazu an. Sprich Seminare, Schulungen, Workshops etc. Aktuell arbeiten wir an einer Vortragsreihe zum Thema „KI im Export“, welches dann ab Jänner angeboten werden soll.

Und – wie schon erwähnt – profitieren die Unternehmen von unserem breiten Netzwerk. Wir sind nicht nur mit öffentlichen Stellen in Kontakt, sondern auch mit Vertretern der einzelnen Kammern, mit den Universitäten und Forschungsinstituten – und das sowohl national als auch international.