

ZUKUNFT ANDERSWO

Wo stehen die steirischen Unternehmen in puncto Export? Wo wollen, sollen, ja müssen sie hin? Welche Erfolge man bereits verbuchen kann, aber auch welche Herausforderungen, Chancen und Risiken noch warten – eine kompakte Rundschau.

TEXT: ELKE JAU-K-OFFNER, FOTOS: HELMUT LUNGHAMMER, SHUTTERSTOCK

„Es gilt, die Hausaufgaben zu machen, bevor man in einen neuen Markt geht.“

ROBERT BRUGGER
Geschäftsführer ICS



ROBERT BRUGGER,
GESCHÄFTSFÜHRER
INTERNATIONALI-
SIERUNGSCENTER
STEIERMARK

Zukunftsmärkte und Rekordzahlen auf der einen Seite, politische Unsicherheiten, Strafzölle, Handelseinschränkungen auf der anderen Seite: Internationalisierung fordert und fördert Unternehmen.

Wie ist die steirische Exportwirtschaft derzeit aufgestellt?

Brugger: Es gibt allen Grund, auf die Leistungsfähigkeit der steirischen Wirtschaft stolz zu sein. Denn mit einem Plus von 19,5 Prozent erzielte die steirische Exportwirtschaft im ersten Halbjahr 2018 die stärksten relativen Zuwächse im Bundesländervergleich und ist somit erneut Österreichs Exportchampion.

Was sind unsere Top-Exportmärkte, was hat sich im Verlauf der letzten Jahre verändert?

Mit großem Abstand ist weiterhin Deutschland unser größter Exportmarkt, gefolgt von

den USA und Italien. 2018 erreichten wir wieder einen Exportrekord, wobei das Vereinigte Königreich und Südkorea herausstachen. Erstes ist mit vorgezogenen Logistikmaßnahmen aufgrund der chaotischen Brexit-Situation erklärbar, die Steigerung nach Südkorea ist einem Großprojekt geschuldet.

Wo liegen die Herausforderungen in der Internationalisierung, auf welche sich wandelnden Rahmenbedingungen müssen sich steirische Unternehmen einstellen?

Die Kombination aus Unwägbarkeiten wie politische Unsicherheit, Strafzölle und Handelseinschränkungen führt zu verminderter Planungssicherheit – vor allem in einer vernetzten Welt voll hochkomplexer Supply Chains kommt es aber auf verlässliche und belastbare Rahmenbedingungen an. Wir werden uns darauf einstellen müssen, dass auf globaler Ebene Protektionismus und instabile poli-

tische Verhältnisse eher im Zunehmen begriffen sind, folglich gilt es, auf Unternehmensebene Alternativszenarien zu bestehenden Wertschöpfungsketten zu entwickeln. Wir sehen auch schon Maßnahmen in diese Richtung, wie zum Beispiel verstärkte Beschaffung näher an den Produktionsstandorten, sogenanntes Nearshoring.

Was ist wesentlich für ein Unternehmen, um in einem Land Fuß zu fassen? Worin liegen häufige Fehler, die zu einem Scheitern führen können?

Wir erleben sehr oft, dass die Internationalisierung vor allem finanziell und zeitlich stark unterschätzt wird. Es gilt, die Hausaufgaben zu machen, bevor man in einen neuen Markt geht, speziell in Bezug auf die genaue Kenntnis der Marktgegebenheiten wie zum Beispiel der richtigen Vertriebswege, rechtlichen und logistischen Anforderungen und Kundenerwartungen.

Welche Zukunftsmärkte liegen im Fokus?

Es gibt nicht die eine für alle Branchen und Unternehmen gültige Antwort. Tatsache ist, dass wir knapp drei Viertel der gesamten Warenexporte innerhalb eines Radius von 3.000 Kilometern verbringen, also sehr europalastig sind. Folglich gilt es, dieses Stärkefeld weiter auszubauen, aber gleichzeitig attraktive Fernmärkte stärker zu bespielen. Aus diesem Grund hat das ICS ein auf drei Jahre ausgelegtes Fokusprogramm „Lateinamerika“ aufgelegt, inklusive Delegationsreise. Herausfordernd sehe ich den afrikanischen Kontinent. Trotz aller Chancen, die dieser stark wachsende Markt bietet, muss man die Realität akzeptieren, dass es kaum greifbare Fortschritte in den letzten Jahren in Bezug auf Geschäftsentwicklung gab. Auch wenn es einzelne steirische Erfolgsgeschichten sehr wohl gibt, das Potenzial Afrikas liegt weitgehend brach. »

ICS

Robert Brugger ist Geschäftsführer des Internationalisierungszentrums Steiermark (ICS).

Es wurde 2005 als Gemeinschaftsinitiative von Wirtschaftskammer Steiermark, Land Steiermark/SFG und Industriellenvereinigung Steiermark gegründet. Als One-Stop-Shop berät das ICS Unternehmen mit Exportambitionen in rechtlichen, finanziellen und förderungstechnischen Fragen und rückt neue Märkte in den Fokus.

www.ic-steiermark.at

