

TEXT WOLFGANG SCHOBER
FOTO ISTOCK

EXPORTSTARK AUS DER KRISE

Nach dem Corona-bedingten Einbruch zündet die steirische Exportwirtschaft wieder den Turbo und fungiert damit auch künftig als Motor für Beschäftigung und Wachstum in der Steiermark. Rechtzeitig vor dem „Steirischen Exporttag 2021“ fragten wir heimische Parade-Exporteure nach aktuellen Herausforderungen, Zielmärkten der Zukunft und wirksamen Supply-Chain-Strategien gegen Lieferengpässe.

Ready for take-off. Der Veranstaltungsort ist gut gewählt. Wenn der „Steirische Exporttag“ am 24. Juni am Flughafen Graz gastiert, bekommt der Steigflug der heimischen Exportwirtschaft eine symbolträchtige Kulisse. Schließlich fällt der traditionelle Festtag des steirischen Außenhandels in eine Zeit, in der sich der Export nach Corona-bedingten Turbulenzen wieder der Reiseflughöhe annähert. Der Restart nach dem Einbruch. Minus 21,9 Prozent betrug die Einbußen beim steirischen Exportvolumen im 1. Halbjahr 2020. „Damit hat es die Steiermark von allen Bundesländern am schlimmsten getroffen. Erklärbar dadurch, dass wir in den vergangenen Jahren eine unglaubliche Dynamik erzielten und die Steiermark zuletzt ein vergleichsweise hohes Niveau innehatte“, erklärt Robert Brugger, Geschäftsführer des Internationalisierungszentrums Steiermark (ICS). „Längst hat der produzierende und damit auch exportierende Bereich aber wieder Fahrt aufgenommen und die Erholung läuft auf Hochtouren.“ Für das Jahr 2021 erwartet Brugger bereits wieder deutliche Zuwächse und schon im nächsten Jahr das Erreichen des Vorkrisen-Niveaus. „Wir haben noch keine offiziellen Zahlen für das 2. Halbjahr 2020, aber erhalten durchwegs positive Rückmeldungen aus den Unternehmen.“

Das bestimmende Thema in der Exportwirtschaft derzeit: die globalen Lieferengpässe und steigende Logistikkosten. „In der Corona-Zeit wurden weltweit Kapazitäten in der Produktion und beim Frachtraum zurückgefahren – mit der Folge, dass sich mit dem Wiederhochfahren der Wirtschaft ein enormer Rückstau gebildet hat, der sich nun erst langsam wieder auflöst“, so Brugger. „Das wird wohl noch eine Zeit anhalten, aber alle Reedereien weltweit haben ihre Kapazitäten zuletzt massiv erhöht. Daher bin ich zuversichtlich, dass sich die Lage bald normalisieren wird. Das Positive: Es handelt sich um eine echte Warennachfrage und um keine Spekulation“, so Brugger. Dennoch bereiten gerade die steigenden Logistikkosten Kopfzerbrechen – auch den heimischen Exporteuren, da rund ein Drittel aller Importe auf Komponenten und Vormaterialien entfällt, die steirische Betriebe für die Produktion ihrer Export-Waren benötigen. „Grundsätzlich sind Frachtpreise aber seit jeher volatil – auch diese Entwicklung wird sich wieder einpendeln“, so der Internationalisierungsexperte, der eine wichtige Lehre für die Exportbranche zieht. „Die Bedeutung der Logistik in einer vernetzten Wirtschaft steigt seit Jahren und hat sich durch Corona weiter zugespitzt. Ich empfehle jedem international tätigen Unternehmen, das Thema Supply Chain Management strategisch in der Ge-

STEIRISCHE EXPORT- WIRTSCHAFT

Im 1. Halbjahr 2020 wurden aus der Steiermark Waren im Wert von 10,4 Mrd. Euro exportiert – das entspricht einem Minus von knapp 22 Prozent. (Die Zahlen für das 2. Halbjahr



schäftsführung anzusiedeln, um die Resilienz in der Lieferkette zu stärken. Das Thema geht weit über die Frage hinaus, wie man den günstigsten Container von Asien nach Europa organisiert, sondern beinhaltet strategische Risiko-Einschätzungen im Außenhandel. Dazu zählt auch die Fragestellung, ob man sich auf Dauer von asiatischen Lieferanten abhängig macht oder seine Lieferkette künftig wieder näher an Europa heranführen wird.“ Überlegungen zu Re-Shoring und Near-Shoring als Gebot der Stunde.

KNAPP AG – UMSATZSPRUNG EINES EXPORTCHAMPIONS

Die angespannte Lage in der Supply Chain bestätigt auch Christian Grabner, CFO der KNAPP AG. „Wir sehen aktuell bei vielen Einkaufskomponenten Probleme mit der Verfügbarkeit sowie zusätzlich deutliche Preissteigerungen. Dies ist insofern kritisch, da wir diese Komponenten im Rahmen von langfristigen Projekten benötigen, die meist zu einem Fixpreis mit dem Kunden abgeschlossen wurden.“ Auch die Transportkosten seien massiv gestiegen. „Wir haben die Situation aber grundsätzlich über den strategischen Einkauf durch Mehrlieferantenstrategien und langfristige Vereinbarungen noch ganz gut im Griff. Eine Entspannung ist zumindest kurzfristig nicht zu

erwarten“, erklärt Grabner, der das Jahr 2020 – wie viele andere Unternehmen – als große Herausforderung wahrnahm. „Im März des Vorjahres stand die Welt praktisch Kopf. Die Reisebeschränkungen trafen uns als exportorientiertes Unternehmen besonders. Doch konnten wir unsere Agilität als Organisation weitestgehend aufrechterhalten und sind in keinen Tiefschlaf versunken. Zu verdanken war dies unserem hervorragenden internen Krisen- und Kommunikationsteam, unserer bereits weit fortgeschrittenen digitalisierten Arbeitswelt, unseren internationalen Teams vor Ort sowie unseren motivierten und verantwortungsvollen Mitarbeitern an den steirischen Standorten und in Kärnten.“ Dabei musste auch die KNAPP AG das Modell der Kurzarbeit für drei Monate in Anspruch nehmen. „So konnten wir den Mitarbeiterstand in vollem Umfang halten. Dadurch können wir heute von der steigenden Nachfrage und dem damit verbundenen Wachstum profitieren.“

Die KNAPP AG ist mit einer Exportquote von 98 % ein wahrer Exportchampion. Das Unternehmen verfügt über ein Netzwerk von 53 Standorten mit insgesamt über 5.000 Mitarbeitern in allen Kontinenten – davon sind 3.000 in Österreich beschäftigt. Kernmärkte:

2020 werden erst Anfang Juli veröffentlicht.) Ein Erreichen des Vorkrisen-Niveaus wird für das Jahr 2022 erwartet.

Generell entwickelte sich das Exportwachstum in den vergangenen Jahren überaus dynamisch. Das Volumen stieg



CHRISTIAN GRABNER,
CFO DER KNAPP AG



KNAPP-EXPORTSCHLAGER:
ROBOTERKOMMISSIONIERUNG MIT DEM
PICK-IT-EASY ROBOT

von 15,4 Mrd. Euro im Jahr 2010 auf knapp 26 Mrd. Euro im Jahr 2019 – ein Plus von knapp 70 Prozent. (Im Vergleich: Österreichweit lag der Anstieg in diesem Zeitraum bei nur 40 %)

Den Exporten von 10,4 Mrd. Euro im 1. Halbjahr 2020 standen Warenimporte im Wert von 8,3 Mrd. Euro gegenüber.

DIE TOP 10 EXPORTMÄRKTE

der Steiermark (Exportvolumina 1. Halbjahr 2020):

- Deutschland (2,9 Mrd. Euro)
 - USA (800 Mio. Euro)
 - Italien (650 Mio. Euro)
 - Großbritannien (570 Mio. Euro)
 - China (460 Mio. Euro)
 - Schweiz (380 Mio. Euro)
 - Ungarn (310 Mio. Euro)
 - Frankreich (310 Mio. Euro)
 - Slowenien (300 Mio. Euro)
 - Polen (270 Mio. Euro)
- Den Schwerpunkt der exportierten Waren bilden Kraftfahrzeuge, Maschinen, Apparate und

Europa mit 50 % sowie Nord- und Südamerika mit 45 %. „Alle Zeichen stehen auf Expansion. Ein sehr starker Wachstumsmarkt sind die USA, wo es einen allgemeinen Trend in Richtung E-Commerce gibt, etwa im Lebensmittelbereich“, bestätigt Grabner. Die aktuellen Auftragseingänge und Umsatzprognosen stimmen den KNAPP-Vorstand zuversichtlich. „Seit Herbst 2020 spüren wir wieder eine höhere Investitionsbereitschaft, aber auch Neukunden erweitern ihr Geschäftsmodell mit unseren flexiblen Automatisierungslösungen.“ Grabner rechnet 2021 mit einem Umsatz von 1,5 Mrd. Euro. „Das entspricht einem Plus von 40 Prozent gegenüber dem Vorjahr.“

ÖKO-MOBILITÄT ALS TREIBER FÜR SIEMENS

Weiteres Wachstum und damit verbunden hohe Exportchancen erwartet auch Siemens Mobility Austria am Standort Graz, dem Weltkompetenzzentrum für Schienenfahrzeug-Drehgestelle des Konzerns. Schienenfahrzeuge mit Erzeugnissen aus Graz laufen auf jedem Kontinent. Kernmärkte sind Europa, aber auch in die USA, Kanada, Russland sowie die bevölkerungsreichen Länder Südasiens. Exportquote: deutlich über 90 Prozent.

„Das größte Wachstum erwarten wir künftig auf jenen Märkten, wo verstärkt auf nachhaltige Mobilität gesetzt wird“, erklärt Standortleiter Stefan Erlach. „Das umfasst Europa genauso wie die großen Metropolen Asiens. Um dem Klimawandel zu begegnen, verlagert sich Mobilität stärker als bisher auf die umweltfreundliche Schiene.“ Siemens liefert dafür Lokomotiven, Hochgeschwindigkeitszüge, S-Bahnen, Reisezugwägen oder Straßenbahnen. Aktuelle Großprojekte am Grazer Standort: die Vec-

tron-Lok Drehgestelle, die ICE4 Drehgestelle für die Deutsche Bahn sowie die innovativen Leichtbau-Drehgestelle für die neuen ÖBB-Nachtzüge. „Neben den Vollbahnen ist das Straßenbahnsegment ein zentraler Bestandteil des Standort Graz“, betont Erlach. So fertigt das Unternehmen aktuell für Düsseldorf und Duisburg Hochflurdrehgestelle für 109 Straßenbahnen. „Vereinzelt gab es in einigen Projekten Herausforderungen beim Bezug von Vorprodukten“, so Erlach zur aktuellen Lieferketten-Problematik. „Wir haben dies aber nach anfänglichen Herausforderungen gut in den Griff bekommen



STEFAN ERLACH,
STANDORTLEITER DER SIEMENS
MOBILITY AUSTRIA IN GRAZ

und setzen wie bisher stark auf möglichst regionale Wertschöpfung.“ Auch sonst konnte das Unternehmen die Herausforderungen durch die Pandemie gut meistern. „Zunächst ging es darum, Covid-19 möglichst außerhalb der Werkstore unseres Standorts Graz zu halten, wo rund 1.450 Menschen beschäftigt sind. Das ist uns durch intensives Testen, strikte Hygienekonzepte und viele Vorsichtsmaßnahmen gut gelungen“, so Erlach. „Auch die sensiblen Logistikketten konnten aufrechterhalten werden, teilweise haben wir hier Leistungen in Eigenregie übernommen. Aktuell bereiten wir den Weg vor, um mittelfristig zum gewohnten Betriebsablauf zu gelangen. Dabei handelt es sich aber nicht um eine Rückkehr zu alten Arbeitsabläufen, stattdessen werden wir einige Dinge, die wir während der Pandemie als sehr positiv erlebt haben, in unseren Alltag integrieren – wie etwa die Möglichkeit zur verstärkten Nutzung von Homeoffice.“

STRATEGISCHE ROHSTOFF-BESCHAFFUNG

Auch das steirische Stärkefeld Holz erlebt einen enormen Nachfrage-Boom – das globale „Griss“ um den Baustoff Holz beschäftigt die Branche seit

Monaten. Und geht auch am oststeirischen Holzverarbeitungsbetrieb Weitzer Parkett nicht spurlos vorbei. „Ursachen für die kritische Situation am Rohstoffmarkt gibt es viele. Allen voran sind die Lieferketten im Zuge der Pandemie auf minimale Lagerstände reduziert worden, die nun mit einem sprunghaften Anstieg der Wirtschaft nicht schnell genug befüllt werden können“, erklärt Josef Stopacher, Geschäftsführer von Weitzer Parkett. „Zum Glück haben wir uns schon davor strategisch gut in der Rohstoffbeschaffung aufgestellt. Dazu zählt die Akquise des Standortes in Kroatien, um die Versorgung bei Eiche teilweise abzusichern. Unsere Strategie hat die Eigenversorgung mit den wichtigsten Rohstoffen aus eigener Produktion von 30 bis 50 % zum Ziel. Wir arbeiten an einer Vielzahl an Maßnahmen – Diversifikation ist hier ein wichtiges Schlüsselwort.“

Generell habe die Corona-Pandemie neben den vielen negativen Auswirkungen die Bauaktivitäten im privaten Wohnen eher beschleunigt. „Die Nachfrage nach ökologischen, nachhaltigen und zeitgemäßen Wohnprodukten ist tendenziell gestiegen. Nicht nur

Anlagen sowie Eisen- und Stahlwaren. Es folgen Waren aus der Papierindustrie und Holzwirtschaft sowie pharmazeutische Erzeugnisse.

STEIRISCHER EXPORTTAG 2021

Die wichtigste Veranstaltung der steirischen Exportwirtschaft bietet auch in diesem Jahr ein spannendes Programm.

Geboten werden im Rahmen eines „virtuellen Exporttags“ zunächst vier Webinare: „Update Exportförderungen

www.ic-steiermark.at/exporttag2021

Steirischer EXPORT TAG 21

ICS
INTERNATIONALISIERUNG
CENTER STEIERMARK

24.06.2021 ab 12 Uhr

Virtuelle Sessions & Networking

Verleihung der Steirischen Exportpreise

REGISTER
NOW!





JOSEF STOPPACHER,
GESCHÄFTSFÜHRER VON
WEITZER PARKETT



MARKUS DIELACHER, CEO DER
BDI-BIOENERGY INTERNATIONAL

und Finanzierungs-
lösungen“, „Freihandel
als Exportmotor“,
„Export Schritt für
Schritt“, „100 Tage
Joe Biden“

Danach startet
der zweite Teil mit
einem Livestream vom
Flughafen Graz. Nach
einer Pitching-Session
steirischer Start-ups
folgt die Verleihung
der „Steirischen
Exportpreise 2021“ in
den Kategorien Klein-,
Mittel-, und Groß-
unternehmen.

<https://steirischer-export-tag-2021.b2match.io>

in Österreich, sondern weltweit. Wir erleben eine Zunahme bei der Nachfrage nach Parkett. Neben der kritischen Frage der Holzbeschaffung besteht die größte Herausforderung für uns derzeit darin, qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu gewinnen.“

Die Produkte von Weitzer Parkett sind derzeit in rund 60 Staaten weltweit erhältlich. Dazu betreibt das Unternehmen auch eigene Standorte bzw. beschäftigt eigene Mitarbeiter in sieben Staaten in Europa. Die wichtigsten Exportmärkte: Deutschland, China, Schweiz, Italien, Frankreich, Mexiko, Belgien und Slowenien. Die Exportquote beträgt 55 %. „Im Zuge der Unternehmensexpansion werden wir verstärkt die Märkte in Europa, Südost Asien sowie im arabischen Raum bearbeiten“, kündigt Stoppacher an. „Die Nachfrage nach nachhaltigem Wohnen wird ein Megatrend bleiben. Vor allem das Bauen in Städten wird sich fundamental verändern.“

Neben den traditionellen Stärkefeldern Mobilität und Holz sind es aber auch die Mikroelektronik- und die Life-Science-Branche, die seit Jahren für steigende Exportaktivitäten in der Steiermark sorgen. AT&S und die ams AG sind im – aktuell von Lieferengpässen stark be-

troffenen – Halbleiter- und Mikrochip-Bereich längst zu Global Playern aufgestiegen. Und im Healthtech- bzw. Pharma-Segment feiern Firmen wie die Payer Goup, Zeta, Christof Systems, CNsystems oder Tyromotion große Erfolge auf internationalen Märkten.

Eine zunehmende wichtige Exportbranche stellt auch die heimische Green-Tech-Economy dar. Aktuell werden bereits 20 % des weltweiten Ökostroms mit Technologien aus dem Green-Tech-Valley im Süden Österreichs erzeugt. Es ist davon auszugehen, dass der Hotspot für grüne Technologien durch den European Green Deal weiteren Auftrieb erfährt.

BDI – NEUE CHANCEN DURCH KLIMASCHUTZ

„Klimaschutz ist endlich wieder en vogue und durch die Corona-Krise werden Förderungen verstärkt in diesen Bereich umgeleitet“, bestätigt Markus Dielacher, CEO der BDI-BioEnergy International, führender Anbieter im industriellen BioDiesel- und BioGas-Anlagenbau. „Als Spezialist für das Thema UpCycling sehen wir weiterhin eine gute Entwicklung, was Neuinvestitionen angeht“, so Dielacher. „Wir konnten im letzten Jahr unseren Umsatz ver-

doppeln. Zu 95 % wird dieser im Ausland generiert.“ BDI-Anlagen kommen aktuell auf vier Kontinenten zum Einsatz und verarbeiten Abfallöle und -fette zu Energie. Von Australien und Neuseeland über Hongkong und Europa bis nach Nordamerika wurden bislang allein im Bereich BioDiesel mehr als 70 Großprojekte realisiert.

Aktuell wird eine RepCAT-Anlage (patentierter BDI-Technologie zur BioDiesel-Produktion) mit einer Kapazität von 50.000 Tonnen/Jahr in den USA in Betrieb genommen sowie in Belgien eine Anlage mit einer Kapazität von 100.000 Tonnen/Jahr montiert. „In den vergangenen eineinhalb Jahren hat sich das Unternehmen stark weiterentwickelt“, betont Dielacher. „Das Portfolio umfasst nicht mehr ausschließlich die Entwicklung von Technologien zur Gewinnung von BioDiesel sowie den industriellen Anlagenbau. Inzwischen setzen wir verstärkt auf die Automatisierung, Stichwort KI, von industriellen Anlagen, die Erschließung neuer Märkte im Bereich der Aufbereitung von Abfallstoffen zur Gewinnung von biogenen

synthetischen Treibstoffen sowie auf die Unterstützung von Kunden bei der Entwicklung bzw. dem Scale-up von neuen Technologien.“ Dazu wurde ein eigener Bereich, die BDI GreenTech Solutions, aufgebaut.

Von Lieferkettenengpässen ist das Unternehmen nicht direkt, aber dennoch mittelbar betroffen. „Wir haben zwar keine eigene Fertigung, leiden aber unter dem Umstand, dass unsere Lieferanten und Geschäftspartner keine längerfristigen Preisbindungen auf die von ihnen angebotenen Lieferungen geben können“, erklärt Markus Dielacher. „Das macht es schwer für uns, verbindliche Preise über längere Zeit abzugeben. Da Projekte üblicherweise erst nach der Beauftragung im Detail geplant werden und die Projektlaufzeiten rund 18 Monaten betragen, wäre das Risiko zu hoch. Unser Ausweg ist, die Projekte zu teilen und das Engineering von der Umsetzung zu trennen, sodass zuerst nur das Engineering beauftragt wird und danach der Bauauftrag. Dadurch kann das Preisrisiko reduziert werden – das gibt uns und unseren Kunden höhere Sicherheit bei den Projektkosten.“



EXPORTLAND STEIERMARK

Unsere Betriebe stellen ihre Wettbewerbsfähigkeit tagtäglich eindrucksvoll unter Beweis. Drei Viertel aller in der Steiermark produzierten Waren werden exportiert. Das sichert Arbeitsplätze in der Region und steht für Wohlstand und die Qualität des Lebens der Menschen, die hier leben.



MARTIN PFEFFER,
VORSTAND BINDER+CO AG



EXPORTSTARK:
DIE RECYCLINGANLAGE CLARITY DES
GLEISDORFER UNTERNEHMENS

**DIE EXPORTSTÄRKE EINES
PREMIUMHERSTELLERS**

Ebenfalls seit Jahren weltweit auf Auslandsmärkten aktiv ist einer der führenden Hersteller im Bereich Abfallrecyclinganlagen: das Gleisdorfer Unternehmen Binder+Co, das in den letzten Jahren in über 120 Ländern Maschinen und Anlagen lieferte. Fokusbereiche sind die EU, Nord- und Südamerika sowie China, Indien, Südkorea und Japan. Die Exportquote liegt über 90 %. „Die DACH-Region wie West- und Zentraleuropa sind für uns ganz besonders wichtig, hier sehen wir auch noch gute Wach-

tumschancen“, erklärt Martin Pfeffer, Vorstand der Binder+Co AG. „Die Anforderungen unserer Kunden ändern sich ständig, neue Technologien sind gefragt und genau hier sehen wir unsere Stärke als Premiumhersteller von Aufbereitungstechnologie. Durch den Einsatz sensorbasierter Sortierung bietet auch der Bergbau in Südamerika gute Chancen für die Zukunft.“

Auch für Binder+Co gestaltete sich das Corona-Jahr 2020 herausfordernd. „Die erste Welle führte zu einem Einbruch der Investitionsbereitschaft

Fotos: beigestellt



**DIE WELT WIRD
IMMER GRÜNER.**

Auf unseren Beitrag
und unsere Lösungen
sind wir ziemlich
stolz.



think!
GREEN

in den für uns relevanten Branchen. Wir mussten im ersten Halbjahr einen deutlichen Auftragsrückgang verzeichnen, dieser Trend hat sich im zweiten Halbjahr allerdings gedreht. In Europa führten staatlich gesteuerte Investitionsanreize in Infrastrukturmaßnahmen sowie nachhaltige Umwelttechnologien zu einer verstärkten Nachfrage“, betont Pfeffer. „Weitاً schwieriger gestaltete sich die Lage in Nord- und Südamerika sowie in Asien. Während in den USA die Nachfrage das gesamte Jahr hindurch signifikant niedrig blieb, erholten sich die asiatischen Kernmärkte zumindest gegen Jahresende. Darüber hinaus wurden die Reisebeschränkungen zum großen Hindernis für Inbetriebnahmen und Kundenbesuche. Besonders betroffen davon waren unsere beiden Tochterunternehmen Stateg Binder und Binder+Co Machinery Ltd in Tianjin.“

Die Sicherung der Supply Chain ist auch für Binder+Co die größte Challenge derzeit. „Wir sehen uns mit Lieferengpässen von Rohmaterial, vor allem Stahl, sowie von Elektronikkomponenten konfrontiert. Das bedeutet für unsere Kunden, dass wir in der Fertigung längere Durchlaufzeiten haben und sich damit auch die Lieferzeit unserer Maschinen erhöht. Da dies allerdings die gesamte Industrie betrifft, ergeben sich für uns daraus – noch – keine Wettbewerbsnachteile.“

URBANGOLD – HERAUSFORDERUNGEN FÜR DEN VERTRIEB

In knapp 20 Märkten in Europa, Asien und Nordamerika ist die Firma UrbanGold mit Sitz in Leoben aktiv. Auch das auf Prozessdesign im Nichteisen-Metall Recycling spezialisierte Unternehmen sah sich in der Corona-Pandemie mit großen Herausforderungen konfrontiert. „Aufgrund der Reisebeschränkungen entfielen Vor-Ort-Besuche bei Partnern, Zulieferern, potenziellen und aktiven Kunden sowie die Teilnahme an diversen Messen“, erklärt UrbanGold-Gründerin Iris Filzweiser. „Die Vertriebsphase bleibt herausfordernd, da der Kundenkontakt weiterhin virtuell abläuft und nicht Face-to-face durchgeführt werden kann. Folgeprojekte von erfolgreich durchgeführten Kundenprojekten haben eine verlängerte Anlaufzeit. Zudem herrscht große Investitionsunsicherheit in der Branche – ob in Consulting, bei Studien sowie



Vernetzung Information Positionierung

Weltweit im Einsatz für unsere Exportwirtschaft, unseren Standort und die Marke Österreich – zur Sicherung unserer Arbeitsplätze.

Das Unternehmensservice des Außenministeriums – Ihr Portal für Know-how und Leistungen von mehr als 100 Vertretungen Österreichs weltweit.

- Vernetzung mit lokalen Entscheidungsträgerinnen & Entscheidungsträgern.
- Beratung für österreichische Unternehmen im Ausland.
- Expertise in internationalen Rechtsfragen.
- Schutz & Hilfe in konsularischen Notsituationen.
- Förderung von Wirtschaftspartnerschaften für nachhaltige Entwicklung.

www.bmeia.gv.at/unternehmensservice



Klein- oder Großprojekten. Ausgaben werden derzeit nur zum Erhalt bzw. in sicherheitskritischen Bereichen getätigt, vermutlich auch aufgrund extremer Schwankungen der Rohstoffpreise und der Verfügbarkeit von Produkten.“

UrbanGold – als nicht produzierender Betrieb – ist zwar selbst nicht direkt von Lieferproblemen bei Rohstoffen betroffen, das Unternehmen betreffende Lieferverzögerungen bestehen aber bei Chemikalien, insbesondere Schlackenbildner, sowie Klein-Equipment. Filzwieser: „Unsere Strategien zur Bewältigung sind vorausschauende Planung, Organisation und rechtzeitige Bestellung. Derzeit sind zusätzliche drei bis sechs Monate einzuplanen.“



IRIS FILZWIESER,
GRÜNDERIN VON
URBANGOLD IN LEOBEN

„OPTIMISMUS HAT EINZUG GEHALTEN“

*Wie gut kommt die Exportwirtschaft aus der Krise?
Welche Rolle spielt dabei die Industrie?*

Stefan Stolzka: Die Industrie ist treibende Kraft und Motor – damit ist das Potenzial gegeben, auch andere Branchen aus der Krise zu führen. In der ersten Phase der Corona-Pandemie war die Steiermark ungleich stärker von wirtschaftlichen Einschnitten betroffen – auch aufgrund ihrer starken Exportorientierung. Mit der weitgehenden Überwindung der Pandemie in China, den Besserungen in den USA hat sich das Bild wieder rasch gewandelt. Einmal mehr zeigt sich, wie wichtig eine ausgeprägte Exportorientierung ist. Wir profitieren massiv vom globalen Aufschwung.

*Welche Branchen „performen“ besonders gut?
Welche Bereiche hinken hinterher?*

Wir erleben starke Differenzierungen, innerhalb von Branchen und sogar innerhalb von Betrieben. So gibt es in einem Unternehmen Sparten, die sehr gut funktionieren und wiederum andere, die es zu kompensieren gilt. Das gelingt über weite Strecken ausgezeichnet und zeigt, wie divers die steirische Industrie aufgestellt ist. Wir freuen uns, dass es gut

gefüllte Auftragsbücher gibt und der Optimismus wieder Einzug gehalten hat. Für Teilbereiche wie die Luftfahrt-Zulieferindustrie können wir das freilich noch nicht behaupten.

Wann rechnen Sie mit einer Entspannung bei den Lieferengpässen?

Wir erleben global eine unerwartet starke Nachfrage. Die vorab reduzierten Kapazitäten können nicht rasch genug aufgebaut werden. Das führt unter anderem auch zu Lieferketten-Problemen. Die Auswirkungen sind eingeschränkte Verfügbarkeiten von Rohstoffen, Halbfertigwaren und auch Endprodukten sowie Einschränkungen im Logistikbereich. China und die USA weisen Wachstumsraten von bis zu 8,5 Prozent auf, Europa liegt hier doch um einiges zurück. Rund um uns findet gerade Hochkonjunktur statt, Investitionsprogramme tun ihre Wirkung. Mit einer kurzfristigen Entspannung ist nicht zu rechnen. Denn es ist immer komplexer, Produktionen wieder auf Volllast zu bringen, als diese zu drosseln. Gegen Jahresende hoffen wir aber auf eine Entspannung.



IV-STEIERMARK
PRÄSIDENT STEFAN
STOLITZKA

ERFOLGREICH ÜBER SPRACHGRENZEN

Internationalität – längst viel mehr als ein Schlagwort, sondern täglich geübte Praxis. Professionelle Sprachdienstleisterinnen und Sprachdienstleister sorgen mit ihren Dolmetsch- und Übersetzungsdienstleistungen dafür, dass berufliche und private Beziehungen auch über Sprachgrenzen hinweg ohne Missverständnisse und sprachliche Reibungsverluste gelingen können.



Veronique Lacoste, Fachgruppenobmann-Stellvertreterin und Branchenexpertin

Waren und Dienstleistungen im Wert von rund 26 Milliarden Euro fanden im Rekordjahr 2019 ihren Weg aus der Steiermark in die Welt hinaus: Neben Deutschland und der Schweiz zählen dabei auch viele nicht deutschsprachige Staaten zu den Zielmärkten steirischer Unternehmen, allen voran die USA, Italien, Großbritannien, China, Belgien, Frankreich, Ungarn und Slowenien. Schon die Top-10-Ziele für steirische Exportaktivitäten repräsentieren also eine recht bunte Sprachenvielfalt. Nicht anders verhält es sich mit den Staaten, aus denen Produkte in die Steiermark eingeführt werden. Dazu kommen noch zahlreiche weitere „fremdsprachige“ Märkte, auf denen steirische Unternehmen erfolgreich tätig sind oder dies in Zukunft sein wollen.

Unverzichtbaren Support erhalten sie dabei von den gewerblichen Sprachdienstleisterinnen und Sprachdienstleistern. Die Profis in den steirischen Übersetzungsbüros begleiten die Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen und Größenordnungen – vom international agierenden Industriekonzern über das KMU bzw. Start-up bis zum EPU – mit einem ebenso breiten wie bei Bedarf auch hochspezialisierten Angebot von Sprach- und Ländergrenzen

zen überschreitenden Übersetzungs-, Lektorats- und Dolmetscherdienstleistungen.

BREITES SPEKTRUM

Ein zuletzt im Zuge der Digitalisierung immer stärker in den Fokus gerückter Bereich betrifft etwa den internationalen Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen (etwa im Tourismus oder in der Softwareentwicklung) über Online-shops. Dabei geht es nicht nur um einen perfekten, auf Zielgruppen und Zielmärkte zugeschnittenen mehrsprachigen Webauftritt. Auch zahlreiche gesetzliche Vorgaben müssen berücksichtigt und im Sinne umfassender Rechtssicherheit präzise in den jeweiligen Sprachen formuliert werden.

Doch das ist nur ein Aspekt unter vielen: Das Portfolio schriftlicher und mündlicher Sprachdienstleistungen ist so vielfältig, wie es die Produkte, Dienstleistungen und internationalen Beziehungen selbst sind. Verhandlungen, Verträge, Urkunden (etwa bei grenzüberschreitenden Verbindungen und Vertragsabschlüssen), Anträge, Eingaben, Websites, Broschüren und Prospekte, Verkaufs- und Präsentationsunterlagen, Antwortschreiben für Anfragen aus dem Ausland, Produkt- und Unternehmenspräsen-

tationen für neue Hoffnungsmärkte, Gebrauchsanleitungen, Geschäftsbriefe, Abstracts und Kurzfassungen, wissenschaftliche oder technische Texte, Veranstaltungen, Konferenzen, Messeauftritte, Firmenführungen, Moderationen, Geschäftsessen, Vorträge und vieles mehr: Mit Expertise, Erfahrung und kulturellem Einfühlungsvermögen bringen professionelle Sprachdienstleisterinnen und Sprachdienstleister Kommunikation in allen Facetten auf den Punkt. Die Bandbreite reicht von schriftlichen Übersetzungen bis zum simultanen (Flüster-)Dolmetschen. Dabei bedienen sich die Expertinnen und Experten auch modernster IT- und Kommunikationstechnologie.

Mehr Infos auf:

www.sprachdienstleister-stmk.at



TEXT WOLFGANG SCHÖBER
FOTOS OLIVER WOLF, TERESA ROTHWANGL

RESTART EXPORT

FÜR WACHSTUM UND WOHLSTAND

RESTART EXPORT

Die Initiative des Landes Steiermark soll einen Beitrag leisten, exportorientierte Unternehmen nach den negativen Auswirkungen der Covid-19-Pandemie schnellstmöglich wieder zurück in die Exportmärkte zu bringen.

Drei Schwerpunkte: Markteintritt, Lieferketten-Management und Digitalisierung. Dazu werden auf der Online-Plattform www.ExportKnowHow.at drei „Fit Checks“ angeboten, die sich an den drei definierten Schwerpunkten orientieren: Export-„Fit Check“, Supply-Chain-„Fit Check“ und Digitalisierung-„Fit Check“.

Darüber hinaus werden vom ICS-Team kostenlose und individuelle Beratungen zu Internationalisierungsvorhaben sowie Einzel- und Gruppencoachings angeboten. Die Einzelcoachings können mit bis zu 75 Prozent gefördert werden. Zielgruppe sind steirische exportorientierte

Schubkraft für den Außenhandel: Landesrätin Barbara Eibinger-Miedl, WKO-Präsident Josef Herk und ICS-Geschäftsführer Robert Brugger im Interview über aktuelle Impulse für die heimische Exportwirtschaft, die Wettbewerbsfähigkeit steirischer Betriebe und die wichtigsten Märkte der Zukunft.

Das Land Steiermark startete soeben die Initiative „Restart Export“. Inwiefern braucht der steirische Exportmotor (Re-)Starthilfe?

Eibinger-Miedl: Jeder zweite steirische Arbeitsplatz wird durch den Export gesichert, der damit wesentlich zum Wohlstand in der Steiermark beiträgt. Wir müssen dafür sorgen, dass unsere Unternehmen so rasch wie möglich an die Exporterfolge vor Ausbruch der Corona-Pandemie anknüpfen können und gleichzeitig weitere internationale Geschäftsbeziehungen anbahnen sowie neue Märkte bearbeiten. Die Initiative „Restart Export“ ist daher ein zentraler Baustein im Konjunkturprogramm des Landes.

Mit welchen Maßnahmen sollen die Exportaktivitäten konkret angekurbelt werden?

Eibinger-Miedl: Um den Außenhandel gemeinsam mit dem ICS wieder in Schwung zu bringen, wurden drei Schwerpunkte definiert. Ein Fokus liegt auf der Unterstützung der Betriebe beim Markteintritt bzw. beim Ausbau der bestehenden Märkte. Der zweite Punkt betrifft den Bereich effizientes Lieferkettenmanagement. Dabei wollen wir Betriebe mit Tools, Strategien und Fachwissen rund um Supply Chain und Risk Management ausstatten, um auf Störungen und Unterbrechungen rascher reagieren zu können. Der dritte große Schwerpunkt zielt auf die Digitalisierung ab, die im Zuge der Pandemie auch im Bereich Exportwirtschaft enorm an Bedeutung gewonnen hat. Insbesondere in der Ansprache von Kunden

wird der physische Kontakt vermehrt durch digitale Lösungen ersetzt. Daher ist es unser Ziel, das Know-how steirischer Unternehmen bei der internationalen Marktbearbeitung bzw. der Kundenbindung mittels digitaler Instrumente zu stärken.

Wie stark war der Einbruch durch die Pandemie und wie kann eine rasche Erholung gelingen?

Herk: Die steirische Exportgeschichte hat in den vergangenen Jahren ein Erfolgskapitel nach dem anderen geschrieben. Dann kam Corona und wir mussten feststellen, wie verletzlich internationale Lieferketten und globale Vernetzungen sind. Unsere Exportbetriebe haben als eine der ersten die massiven Auswirkungen der Corona-Pandemie zu spüren bekommen. Nun zählen sie allerdings auch zu den ersten, die uns in Umfragen positivere Konjunktursignale zurückmelden. Ein wichtiges Zeichen für die gesamte steirische Wirtschaft, denn Wachstum und Wohlstand wird künftig vor allem über den Export möglich sein.

Brugger: Die Steiermark war – ausgehend von einem hohen Niveau aufgrund einer überaus dynamischen Entwicklung in den Vorjahren – am stärksten von allen Bundesländern betroffen. Die Rückgänge waren von Branche zu Branche sehr unterschiedlich und variierten selbst innerhalb einer Branche je nach Betrieb stark. Aber wir bekommen derzeit sehr ermutigende Signale von den Unternehmen und erwarten für das laufende



BARBARA EIBINGER-MIEDL,
WIRTSCHAFTSLANDESRÄTIN
STEIERMARK



JOSEF HERK, PRÄSIDENT
WKO-STEIERMARK



ROBERT BRUGGER,
ICS-GESCHÄFTSFÜHRER

Jahr wieder deutliche Zuwächse. Ich gehe davon aus, dass wir im Export bereits 2022 wieder das Vorkrisenniveau erreichen werden.

Wo liegen die Stärken, wo die großen Herausforderungen für heimische Exporteure?

Herk: Ob Maschinenbau, Mobilität oder Green Tech – wir haben viele wirtschaftliche Stärkefelder. Lösungen made in Styria sind weltweit gefragt, weil das Know-how dahinter der Konkurrenz immer eine Nasenspitze voraus ist. Dadurch sind steirische Betriebe in ihren jeweiligen Spezialbereichen oft Weltmarktführer. Damit das auch in Zukunft so bleibt, braucht es die besten Mitarbeiter am Standort. Aus diesem Grund investieren wir als WKO auch intensiv in den gesamten Bildungsbereich.

Wo liegen die Märkte der Zukunft für die steirischen Betriebe?

Brugger: Die Musik des 21. Jahrhunderts spielt ganz klar in Asien, vor allem in China, aber auch die bevölkerungsreichen Länder Südasiens wie Malaysia, Vietnam, Indonesien und die Philippinen bieten wichtige Zukunftsmärkte. Natürlich wird auch die USA ein zentraler Handelspartner bleiben, ebenso wie die Länder Europas, auch über die EU hinaus. Als Einzelmarkt wird Deutschland immer unangefochten bleiben. Grundsätzlich muss uns in Österreich aber bewusst sein, dass wir in einem beinhalten internationalen Wettbewerb mit ande-

ren Nationen stehen, die in den Bereichen Technologie und Produktivität auf der Überholspur sind. Wenn wir unseren Wohlstand auch in der nächsten Generation sichern wollen, müssen wir uns sehr anstrengen und alles tun, um die Wettbewerbsfähigkeit unserer Betriebe zu stärken.

Was raten Sie Neo-Exporteuren? Was brauchen Betriebe, um exportfit zu werden?

Herk: Egal, ob großes oder kleines Unternehmen – der Blick über den Tellerrand ist wichtig. Mit dem Internationalisierungszentrum Steiermark verfügen wir hier aus diesem Grund über einen One-Stop-Shop für alle Exporteure, der darüber hinaus auch Tür und Tor zu den weltweit mehr als 110 Stellen der Außenwirtschaft Österreich öffnet.

Welche Rolle spielen Start-ups für die Exportaktivitäten von morgen?

Eibinger-Miedl: Start-ups sind die Exporteure von morgen bzw. aufgrund ihrer häufig digital basierten Geschäftsmodelle und ihrer Skalierbarkeit oft von Haus aus schon stark auf internationale Märkte ausgerichtet. Daher setzt das Land Steiermark seit Jahren einen großen Schwerpunkt auf das heimische Start-up-Ökosystem, die SFG bietet steirischen Start-ups ein umfassendes Förderungs- und Finanzierungsprogramm. Mit der jüngst geschaffenen Initiative „Startupmark“ wollen wir alle Akteure der Szene noch besser vernetzen und die Kräfte bündeln.

Unternehmen, die von der Corona-Pandemie sowie Lieferketten-Problemen betroffen sind oder die neuen Möglichkeiten der Digitalisierung zur Steigerung ihrer Wettbewerbsfähigkeit nutzen wollen.

„Restart Export“ – mit einem Projektvolumen rund 1,2 Mio. Euro – wird vom ICS im Rahmen der Initiative REACT-EU abgewickelt.

Infos unter: auf <https://www.ic-steiermark.at/service/restart-export/>

ICS

Die Internationalisierungsagentur Steiermark ist die Export-Service-Organisation der steirischen Wirtschaft und fungiert als One-Stop-Shop für alle Anliegen heimischer Exporteure.

www.ic-steiermark.at