

NEW BUSINESS

EXPORT

RUNDER GEBURTSTAG

Vor 20 Jahren wurde der Euro eingeführt



Ausgabe 01 | Juni 2019 | EUR 5,90

KRISEN

Forderungsrisiken, Exportrisiken und Währungsrisiken machen Unternehmen zu schaffen

STABILITÄT

Firmen aus dem Inland und dem Ausland investieren gern in den Standort Österreich

CHANCEN

Neue Technologien und neue Märkte schaffen Chancen für jene, die wissen, sie zu nutzen



Wir verbinden,
was zusammen
gehört.

MARKT+ERFAHRUNG

Durch unsere Beteiligungen in der Realwirtschaft wissen wir, was Unternehmen brauchen. Diese Erfahrung nutzen wir zum Vorteil unserer Kunden, die dadurch besser auf die Herausforderungen der Zukunft vorbereitet sind und Chancen optimal nutzen können.



THE TIMES THEY ARE A-CHANGIN'



RUDOLF N. FELSER,
CHEFREDAKTION

IN CHINA ist schon wieder ein Sack Reis umgefallen. Haben Sie es gespürt? Diese Frage ist heute gar nicht mehr so lächerlich, wie sie in Ihren Ohren vielleicht noch klingen mag. Man hat das Gefühl, jeder gefallene Reissack könnte einen Kurssturz an den Börsen rund um den Globus hervorrufen. Dieser Umstand findet natürlich auch in der aktuellen Ausgabe von NEW BUSINESS EXPORT seinen Niederschlag.

So sind sich beispielsweise Experten einig, dass die seit 2018 bestehende neue chinesische Normungsstrategie starke Auswirkungen auf die europäische Exportwirtschaft hat. Allerdings sind diese Standards für den Rest der Welt nicht immer ganz durchsichtig. Umgekehrt wiederum ist die Anerkennungsrate der europäischen und internationalen Standards im Reich der Mitte immer noch verhältnismäßig gering. Wenn es Sie interessiert: Mehr zu diesem Thema erfahren Sie ab *Seite 34*.

Es ist nun einmal so: Wer mitspielen will, muss sich auch an die Regeln halten. Der verheißungsvolle asiatische Markt sollte schließlich auf keinen Fall ignoriert werden. Viele Firmen haben das längst erkannt. Der oberösterreichische Industrieanlagenbauer one-A Engineering zum Beispiel, der gerade erst wieder einen Vorvertrag über den Bau einer umweltfreundlichen Textilfaserfabrik in China unterschrieben hat – nicht der erste Auftrag dieser Art für die Regauer, aber bislang der größte, wie ab *Seite 36* zu lesen steht.

Asien ist natürlich nicht nur China. Wie wäre es mit Vietnam? Nein, nicht für Ihren nächsten Urlaub! Das Bild des Landes hat sich gründlich gewandelt. Es ist selbst zu einem interessanten Markt geworden und kann darüber hinaus als Sprungbrett nach Südostasien – so auch der Titel des Artikels ab *Seite 42* – dienen.

In unsere Coverstory ab *Seite 10* haben es China und Asien nicht geschafft. Es geht darin um den 20. Jahrestag der Euro-Einführung und dessen positive Auswirkungen auf die Wirtschaft. Der Oesterreichischen Nationalbank zufolge durchläuft etwa unsere Außenwirtschaft auch dank des Euro derzeit „ihre historisch erfolgreichste Phase“.

Apropos Geld und Asien: Laut einer aktuellen Studie zur internationalen Zahlungsmoral (*Seite 62*) müssen Unternehmen in China im Schnitt ganze drei Monate auf ihr Geld warten. Allerdings lässt sich das sogleich relativieren, denn nur knapp dahinter folgen gleich fünf Mittelmeerstaaten, darunter zahlreiche europäische.

Doch genug von Asien! Am Ende locken wir mit diesem Thema keinen nassen Hund mehr hinter dem Wok hervor. Ich mache mir jetzt jedenfalls eine Schüssel Reis und eine Miso-Suppe zu Mittag.

**Guten Appetit beim Verschlingen dieser Ausgabe wünscht Ihnen
Ihr Rudolf Felser**

COVER-THEMA



Danke, Euro!

Seit 1999 gibt es den Euro. Der Weg dorthin war nicht leicht. Heute sagen 74 Prozent der Bürger, er sei gut für die EU. Immerhin nutzen 340 Millionen Europäer die Währung. Der Euroraum dominiert Österreichs Außenwirtschaft.

Seite 10–18

INHALT

ASIEN ALS MARKT UND ALS

- 20 **WACKELIGES FUNDAMENT**
Der Euro ist chronisch anfällig für externe und interne existenzielle Bedrohungen.
- 22 **DB SCHENKER INVESTIERT**
Das Geschäft in Österreich und Südosteuropa läuft gut, in der ganzen Region wird investiert.
- 26 **ÖSTERREICH STEHT GUT DA**
Gudrun Meierschitz und Ludwig Mertes, Vorstände der Acredia Versicherung AG, im Interview u. a. zur neuen Markenstrategie.
- 30 **SHOOTINGSTAR AUSTRIA**
US-Firmen ziehen ihre Gewinne aus Europa ab. Zu den Gewinnern dieser Entwicklung zählt jedoch Österreich.



Seite 26–28



Seite 34–35



Seite 42–46



Seite 48–53

© Pixabay, DB Schenker, ACREDIA, Unsplash, Rosenbauer, Deutsche Telekom

IMPRESSUM

Medieneigentümer-, Herausgeber- und Chefredaktionsanschrift: NEW BUSINESS Verlag GmbH **Geschäftsführung:** Lorin Polak **Chefredaktion:** Rudolf N. Felser **Art-Direktion:** Genius Graphics Gabriele Sonnberger **Anzeigenleitung:** Lorin Polak **Anzeigen Exportmedien:** Marcus Kellner, Aniko Kellner **Coverfoto:** Fotolia/Nicolas **Verlagsanschrift:** NEW BUSINESS, Otto-Bauer-Gasse 6/4, 1060 Wien, Tel.: +43/1/235 13 66-0; Fax: +43/1/235 13 66-999, info@newbusiness.at **Verlagspostamt:** 1060 Wien **Druck:** Hofeneder&Partner GmbH. Alle Rechte, auch die Übernahme von Beiträgen nach § 44 Abs. 1 und 2 Urheberrechtsgesetz, sind vorbehalten.

PARTNER

- 34 CHINAS NORMEN, EUROPAS EXPORTE** Chinas Normungsstrategie hat starke Auswirkungen auf die europäische Exportwirtschaft.
- 36 REGAUER BAUEN IN CHINA** Ein Industriebauunternehmer freut sich über den größten Auftrag in seiner Unternehmensgeschichte.
- 38 DURCHBLICKER IN DER KREDITVERSICHERUNG** Exportrisiken können mittels Kreditversicherungen deutlich gesenkt werden. Doch der Markt ist hochkomplex.
- 42 SPRUNGBRETT NACH SÜDOSTASIEN** Vietnam als Zielmarkt für exportierende Unternehmen aus Mitteleuropa.



Seite 22-25

- 48 LEUTE LIEBEN LUXUS** Die Top 100 der Luxusgüterbranche freuen sich über steigende Umsätze.
- 54 FESTGEFAHRENE SITUATION** Es kriselt in der Automobilbranche, ein Anstieg der Forderungsrisiken steht ins Haus.
- 60 CYBERSECURITY IM FAHRZEUGSEKTOR** THREATGET ist ein Produkt aus Österreich für Cybersicherheit im Automotive-Markt.
- 62 ZAHLUNGSMORAL STEIGT** Das weltweite Zahlungsver-

halten hat sich im vergangenen Jahr leicht verbessert.

- 64 TATÜTATA AUS LEONDING** Feuerwehrausstatter Rosenbauer hat ein besonderes Jubiläum gefeiert.
- 70 EXPORTREKORD BEI BIER UND WEIN** Die rot-weiß-roten Kulturgüter genießen international einen hervorragenden Ruf.
- 78 EXPORTSCHLAGER IOT-KNOW-HOW** Magenta Telekom ist rund um den Globus Lieferant von Technologien und Lösungen für das Internet of Things.



Seite 64-69



Seite 70-76



Seite 78-82

Offenlegung nach § 25 Mediengesetz:

Unabhängiges österreichweites Magazin, das sich mit der Berichterstattung in den Bereichen Wirtschaft, Kultur, Export, Recht und Lifestyle beschäftigt. Der Nachdruck, auch auszugsweise, sowie eine anderweitige Vervielfältigung sind nur mit vorheriger Zustimmung der Herausgeber gestattet. Für die Rücksendung von unverlangt eingesandten Manuskripten und Bildmaterial wird keine Gewähr übernommen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge stellen nicht unbedingt die Meinung der Redaktion dar.

UMSATZSTARK**Drei von Tausend**

+ Drei heimische Unternehmen haben es unter die 1.000 weltweit umsatzstärksten Konzerne geschafft: OMV (289), Strabag (463) und voestalpine (564). Das berichtete das Beratungsunternehmen EY. Das Maß aller Dinge sind nach wie vor die USA, die 299 der 1.000 größten Unternehmen stellen. Es folgten Japan (146), China (79), Großbritannien und Frankreich (jeweils 45).

GLS GOES AMERICA**Viva México!**

+ Die GLS Gruppe erweitert ihr Engagement auf dem nordamerikanischen Kontinent durch eine neue Partnerschaft. Estafeta Mexicana, S.A. DE C.V. (Estafeta), der zweitgrößte Logistik-, Kurier- und Paketdienstleister Mexikos, stellt ab Juni 2019 GLS-Sendungen in Mexiko zu und speist im zweiten Schritt Pakete für den europäischen und nordamerikanischen Markt in das GLS-Netzwerk ein.

PORR REALISIERT 3T OFFICE PARK

EINER DER GRÖSSTEN BÜROKOMPLEXE POLENS

+ **MIT DEM** 3T Office Park entsteht in Gdynia, einem der drei Ballungszentren der polnischen Dreistadt (Danzig-Gdynia-Sopot), der bislang größte Bürokomplex der Region. Die PORR S.A. realisiert das Projekt als Generalunternehmerin, Gleed Polska ist im Rahmen der Projektumsetzung für die Abwicklung mit den notwendigen BREEAM-Zertifizierungsstellen verantwortlich. Die Bauarbeiten sind Ende April 2019 angelaufen und werden insgesamt voraussichtlich 24 Monate in Anspruch nehmen.

Der 3T Office Park besteht aus insgesamt drei Gebäuden: zwei zehnstöckigen Türmen, einem mittleren Turm mit insgesamt 13 Stockwerken sowie einer zweigeschoßigen Tiefgarage mit 420 Parkplätzen. Das Gebäudevolumen beträgt 240.000 Kubikmeter, die Grundfläche 54.900 Quadratmeter und die vermietbare Gesamtfläche 38.500 Quadratmeter.

„Unser Team hat langjährige Erfahrung und umfassende Marktkenntnis in Polen. Wir verfolgen einen interdisziplinären und nachhaltigen Ansatz, in dem alle Planungs- und Umsetzungsschritte gesamtheitlich über den gesamten Lebenszyklus des Projekts hinweg betrachtet werden. Der 3T Office Park ist eines unserer Vorzeigeprojekte und wird das Stadtbild der Dreistadt eindrucksvoll prägen. So wie zuvor bereits das Gdynia-Waterfront-Projekt und das Granaria-Gebäude in Danzig“, so Karl-Heinz Strauss, CEO der PORR.

Der Zertifizierungsprozess für das Gebäude wird in Übereinstimmung mit dem „BREEAM International, New Construction 2016“-Standard von WSP Polska Sp. z o.o. abgewickelt. Dem Bürokomplex wurde eine vorläufige BREEAM-Zertifizierung in der Kategorie „Exzellent“ verliehen. Der Bürokomplex wird somit die höchsten Standards in den Bereichen Management, Energieeffizienz, Nutzerkomfort und Nachhaltigkeit erfüllen. Der 3T Office Park wird außerdem vollständig barrierefrei gestaltet und entspricht den Anforderungen der „Integration Foundation“.



© OMV AG, Estafeta, 3T Office Park

WIENERBERGER FEIERTE EINE RIESENGEBURTSTAGSPARTY

ALLES GUTE ZUM ZWEIHUNDERTER!

+ **WIENERBERGER**, weltweit größter Ziegelproduzent und führendes Unternehmen im Baustoffbereich, feiert dieses Jahr seinen 200. Geburtstag. Das Unternehmen mit 200 Produktionsstandorten in 30 Ländern lud deshalb Ende Mai zu einem Riesenfest in der Marx-Halle Wien. Zur Unterhaltung der Besucher wurden unterschiedliche Erlebniswelten geschaffen. In einer Ausstellung machten Exponate und großformatige Bilder die geschichtlichen Milestones der Wienerberger AG erlebbar, ein eigens errichtetes Almhüttendorf mit Themenbars und einem Genussmarkt verdeutlichte den Österreich-Bezug des Unternehmens. Das Highlight bildete die Show-Area. Die Gäste erwartete ein Konzert der Musiker Norbert Schneider, Wolfgang Ambros, Monika Ballwein und Ina Regen

sowie eine multimediale Show zur 200-jährigen Geschichte von Wienerberger. Die komplette Umsetzung lag in den Händen der Wiener Full-Service-Werbeagentur Star-gate Group. ◆

**DB SCHENKER****Schnell wie der Südwind**

+ Mit dem PowerRailer von DB Schenker gelangen Einzelwagen und Ganzzüge schneller nach Südosteuropa als im klassischen Einzelwagennetzwerk der dortigen Staatsbahnen. Der wöchentliche Shuttlezug startet in Sturovo in der Slowakei oder im ungarischen Sopron. Innerhalb weniger Tage erreicht er Sofia, Thessaloniki, Athen oder Istanbul. Auch Belgrad und Skopje liegen auf der Strecke.

KOTÁNYI**Gesalzenes Wachstum**

+ Das österreichische Familienunternehmen Kotányi hat das Geschäftsjahr 2018 erneut mit einem Erfolgsergebnis abgeschlossen: 165 Millionen Euro (Umsatzplus: fünf Prozent) wurden erwirtschaftet. Treiber für diesen Zuwachs waren der Exportmarkt Russland sowie die Durchsetzungskraft von Erfolgsprodukten wie der Kotányi-Gewürzmühle in den asiatischen Exportmärkten.

ASIATISCHE MÄRKTE**Palfinger gründet Joint Venture in China**

+ Die Palfinger Marine GmbH, Hersteller von innovativen und kundenspezifischen Marine-, Offshore- und Windkranen sowie Launch- und Recovery-Systemen mit Sitz in Salzburg, und die Jiangyin Neptune Marine Appliance Co. Ltd mit Sitz in Jiangyin (China) haben ein Kooperationsabkommen für den weltweiten Vertrieb sowie für Serviceleistungen abgeschlossen. Als eine der wichtigsten Säulen dieser Vereinbarung gilt die Gründung eines Joint Venture in China namens Palfinger Neptune Ltd. mit Firmensitzen in Schanghai und Jiangyin. PALFINGER und Jiangyin werden sich je zur Hälfte am Joint Venture beteiligen. Palfinger Neptune Ltd. wird damit zum exklusiven Vertriebsunternehmen für maritime Rettungs-ausrüstung, Ersatzteile sowie Serviceleistungen von Neptune und PALFINGER in China, Hongkong, Macau, Taiwan, Korea und Japan. Gleichzeitig wird PALFINGER zum weltweiten Exklusivhändler und Servicepartner für Produkte von Neptune außerhalb der Vertriebsregion des Joint Venture.

PRODUKTPIRATEN**Illegale Medikamente**

+ 2018 wurden vom österreichischen Zoll bei 2.817 Aufgriffen insgesamt rund 1.197.427 Schmuggel- und Plagiatsarzneiwaren aus dem Verkehr gezogen – davon 10.476 Medikamentenplagiate. Die Bedingungen, unter denen gefälschte Medikamente produziert, gelagert und transportiert werden, entsprechen nicht annähernd den geltenden Standards der Pharmaindustrie.

PATENTE**Öster-erfindungs-reich**

+ Österreichische Unternehmen, Forscherinnen und Forscher haben 2018 insgesamt 2.292 Patente in Europa angemeldet –3,8 Prozent mehr als im Vorjahr. Im Ranking aller Ursprungsländer für europäische Anmeldungen liegt Österreich auf Platz sieben. Weltweit wurden 11.227 rot-weiß-rote Patente angemeldet. Die Top-Anmelder 2018 im Bereich Patente sind AVL List, Julius Blum und Tridonic.

OeKB-EXPORTFINANZIERUNG „EXPORTINVEST GREEN“

INVESTITIONEN ZUR UMWELTENTLASTUNG

+ **SEIT DEM 1. JUNI** steht heimischen Exporteuren eine neue Finanzierungsmöglichkeit für eine Neu- oder Ersatzinvestition in Österreich zur Verfügung. Wer als österreichisches Exportunternehmen bewusst Investitionen tätigt, die die Umwelt entlasten und einen nachhaltigen Beitrag zur Umweltverbesserung leisten, profitiert davon. Mit der „Exportinvest Green“ erhalten Unternehmen mit einer Exportquote von mindestens 20 Prozent und einer Investitionssumme von über zwei Millionen Euro die Möglichkeit, zusätzliche 20 Prozent der Investitionssumme und somit noch einfacher bis zu 100 Prozent ihrer Exportinvest-Finanzierungssumme mit den attraktiven OeKB-Konditionen abzudecken. Die „Exportinvest Green“ ist eine der ersten Maßnahmen, die im Rahmen der „Green Finance Agenda“ der österreichischen Bundesregierung umgesetzt wird.

„Das Bewusstsein für umweltrelevante, zukunftsweisende Investitionen und die Übernahme von gesellschaftlicher Verantwortung sind uns ein großes Anliegen. Daher unterstützen wir auch gern unternehmensstrategische Entscheidungen in diese Richtung. Unser Beitrag ist ein Finanzierungsprodukt, das Investitionen im Sinne unserer Umwelt zusätzlich incentiviert“, so OeKB-Vorstandsmitglied Helmut Bernkopf über die gemeinsam mit dem Bundesministerium für Finanzen neu geschaffene Unterstützungsmöglichkeit für Exporteure. Konkret zählen dazu Maßnahmen mit dem Ziel, den Energieverbrauch des Unternehmens zu reduzieren, wie beispielsweise der Einsatz von Erdwärmepumpen, Lüftungsanlagen mit Wärmerückanlagen, Sonnenkollektoren, umfassender LED-Beleuchtung oder ein ausgefeilter Dämmschutz.

Die „Exportinvest“ ermöglicht es österreichischen Exportunternehmen, die ihre eigene Exporttätigkeit absichern oder ausbauen und heimische Wertschöpfung erzeugen, so auch für Inlandsprojekte, von den günstigen Refinanzierungsmitteln der OeKB zu profitieren. Bis 2017 waren diese Mittel ausschließlich Investitionen im Ausland vorbehalten. ◆



NEUE STRATEGIE DER OESTERREICHISCHEN ENTWICKLUNGSBANK AG

KLIMAFINANZIERUNG UND LDCS IM FOKUS

+ **DIE OESTERREICHISCHE** Entwicklungsbank AG (OeEB) hat ihre neue Strategie „Financing our Shared Future“ vorgestellt. In den nächsten fünf Jahren liegt der Fokus neuer Finanzierungen und Beteiligungen auf erneuerbarer Energie, Infrastruktur und finanzieller Inklusion/Förderung von MKMU (Mikro-, Klein- und Mittelunternehmen). Die Stärkung des Privatsektors in Entwicklungs- und Schwellenländern bleibt das Hauptziel aller OeEB-Aktivitäten. LDCs (Least Developed Countries) und dabei v. a. jene in Afrika rücken vermehrt in den Fokus. Klimaschutz und Gender-Mainstreaming, d. h. die verstärkte Einbindung von Frauen in die Wirtschaft, sind zentraler Bestandteil der neuen Strategie. Die OeEB trägt mit ihrer Tätigkeit wesentlich zum Erreichen der Sustainable Development Goals (SDGs) der Vereinten Nationen bei und ist mit ihrem Engagement in herausfordernden Märkten oftmals ein Türöffner für die österreichische Wirtschaft. ◆



Die Exporte von Milch und Milchprodukten heimischer Molkereien erreichten 2018 eine Höhe von 1,23 Milliarden Euro. Ebenfalls gestiegen sind – wenn auch in einem etwas geringeren Ausmaß – die Importe von Milchprodukten. Diese erreichten einen Gesamtimportwert von 831 Millionen Euro. Wichtigstes Außenhandelsprodukt ist Käse, hier wurden 152.000 Tonnen um 617 Millionen Euro exportiert.

MILCHEXPORTE**152.000 Tonnen Käse**

+ Die Exporte von Milch und Milchprodukten heimischer Molkereien erreichten 2018 eine Höhe von 1,23 Milliarden Euro. Ebenfalls gestiegen sind – wenn auch in einem etwas geringeren Ausmaß – die Importe von Milchprodukten. Diese erreichten einen Gesamtimportwert von 831 Millionen Euro. Wichtigstes Außenhandelsprodukt ist Käse, hier wurden 152.000 Tonnen um 617 Millionen Euro exportiert.

CEO OUTLOOK**Risiko Klimawandel**

+ KPMG hat wieder den CEO Outlook, für den 1.300 Vorstände aus elf Ländern befragt wurden, veröffentlicht. „Der Klimawandel wurde erstmals als das größte Risiko für den Unternehmenserfolg genannt. Aufgrund des ökologischen, wirtschaftlichen und technologischen Wandels streben CEOs eine agile Unternehmensführung an, um starre Geschäftsmodelle zu durchbrechen“, so KPMG Senior Partner Michael Schlenk.

FUNKTIONIERENDE VERSORGUNG**Brexit-Vorkehrungen am Arzneimittelmarkt getroffen**

+ In der Europäischen Union leben etwa 500 Millionen Menschen, die im Bedarfsfall auch nach dem Brexit ein Recht auf eine funktionierende Arzneimittelversorgung haben. Die Vorkehrungen für die Zeit danach sind bereits getroffen „Auch wenn der Austritt des Vereinigten Königreichs nun auf 31. Oktober 2019 verschoben wurde, heißt es aus der pharmazeutischen Industrie heute schon: Die Vorkehrungen für die Zeit nach dem Brexit sind getroffen“, erklärte Alexander Herzog, Generalsekretär der Pharmig. Auch Christa Wirthumer-Hoche, Leiterin des Geschäftsfelds Medizinmarktaufsicht der Agentur für Gesundheit und Ernährungssicherheit (AGES) sowie Vorsitzende des Management-Boards der Europäischen Arzneimittel-Agentur EMA, betonte: „Wir haben in enger Abstimmung mit der pharmazeutischen Industrie zahlreiche Maßnahmen getroffen, um für die Patientinnen und Patienten in Österreich die Versorgung mit Arzneimitteln sicherzustellen.“

DANKE,

Seit 1999 gibt es den Euro – erst rein digital als Buchwährung, dann auch als Münzen und Scheine. Der Weg dorthin war nicht leicht. Aber er hat sich gelohnt: 20 Jahre später sagen 74 Prozent der Bürger, der Euro sei gut für die EU. Immerhin nutzen ihn mittlerweile 340 Millionen Europäer in 19 Mitgliedstaaten. Der Euroraum dominiert heute Österreichs Außenwirtschaft.

EURO!





WIE DOCH DIE ZEIT VERGEHT. Vor rund 20 Jahren, am 1. Jänner 1999, als die meisten Europäer sich noch von der vorangegangenen Silvesternacht erholten, wurde der Euro eingeführt. Vorerst allerdings nur als Buchwährung. Zugleich wurden die geldpolitischen Zuständigkeiten

auf die Europäische Zentralbank und das Eurosystem übertragen. Damit wurde der Euro in elf Mitgliedstaaten auf einen Schlag zur amtlichen Währung. Der Rest war, wenn gleich für die EU-Bürger im Alltag deutlich sichtbarer, eigentlich mehr eine Formalität: Nachdem der Eurobetrag



drei Jahre lang auf Bankauszügen neben der nationalen Währung angegeben worden war, führten zwölf Länder die Euro-Banknoten und -Münzen ein und vollzogen damit die größte Währungsumstellung in der Geschichte. Die ersten Mitglieder waren Belgien, Deutschland, Finnland, Frankreich, Irland, Italien, Luxemburg, die Niederlande, Österreich, Portugal und Spanien. Griechenland folgte 2001. Seither haben sich sieben weitere Mitgliedstaaten (Estland, Lettland, Litauen, Malta, die Slowakei, Slowenien und Zypern) der Euro-Familie angeschlossen.

EIN STEINIGER WEG

Der Weg dorthin war freilich kein leichter. Jean-Claude Juncker, zu Redaktionsschluss noch Präsident der Europäischen Kommission, kramte angesichts des runden Geburtstags in seinem Gedächtnis: „Als einziger noch politisch aktiver Unterzeichner des Vertrags von Maastricht erinnere ich mich an die zähen, doch wegweisenden Verhandlungen über die

Schaffung der Wirtschafts- und Währungsunion. Insbesondere erinnere ich mich an unsere tiefe Überzeugung, dass wir ein neues Kapitel unserer gemeinsamen Geschichte aufschlagen würden – ein richtungsweisendes Kapitel für die Rolle Europas in der Welt und die Zukunft all seiner Bürger. Nach 20 Jahren bin ich heute davon überzeugt, dass dies die wichtigste Unterschrift meines Lebens war. Der Euro ist zu einem Symbol der Einheit, der Souveränität und der Stabilität geworden. Er hat unseren Bürgerinnen und Bürgern Wohlstand und Schutz gebracht, und wir müssen dafür sorgen, dass er dies auch weiterhin tut. Wir arbeiten daher weiter intensiv an der Vollendung unserer Wirtschafts- und Währungsunion sowie an einer weiteren Stärkung der internationalen Rolle des Euro.“

Die Einführung des Euro markierte den Schlusspunkt eines langen Wegs, der lange zuvor eingeschlagen worden war.

« Nach 20 Jahren bin ich heute davon überzeugt, dass dies die wichtigste Unterschrift meines Lebens war. Der Euro ist zu einem Symbol der Einheit, der Souveränität und der Stabilität geworden. »

JEAN-CLAUDE JUNCKER, PRÄSIDENT DER EUROPÄISCHEN KOMMISSION





Österreich sagte dem Schilling am 1. März 2002 endgültig Lebewohl. Den Euro begrüßte man schon im Jänner.

Die weltweiten währungspolitischen Turbulenzen der 1970er- und 1980er-Jahre hatten einzelne europäische Länder schwer getroffen und nach einer europäischen Lösung gerufen. Nach der Schaffung eines gemeinsamen Markts sollte die Einführung einer einheitlichen Währung Arbeit und Handel erleichtern. Nach jahrzehntelangen Vorgesprächen darüber, wie eine Wirtschafts- und Währungsunion erreicht werden könne, wurde 1988 der Delors-Ausschuss eingerichtet. Unter dem Vorsitz des damaligen Kommissionspräsidenten Jacques Delors wurden gezielte, schrittweise zu einer einheitlichen Währung führende Maßnahmen geprüft. Auf der Grundlage des vom Delors-Ausschuss verfassten Berichts sowie der anschließenden Verhandlungen unterzeichneten die politischen Entscheidungsträger 1992 in Maastricht die von Herrn Juncker bereits angesprochene



Vereinbarung, mit der die einheitliche Währung ins Leben gerufen wurde. Die Unterzeichnung des Vertrags von Maastricht wurde somit zu einem symbolischen Moment für die Einführung des Euro. 1994 nahm das Europäische Währungsinstitut (EWI) in Frankfurt vorbereitende Arbeiten auf, um der Europäischen Zentralbank (EZB) die Wahrnehmung ihrer Verantwortung für die Währungspolitik im Euro-Währungsgebiet zu ermöglichen. Am 1. Juni 1998 nahm die EZB schließlich ihre Arbeit auf.



Weise an ihn gekoppelt. Dadurch ist er die zweitwichtigste internationale Währung. Falls Sie sich fragen sollten: Als wichtigste Währung gilt noch immer der Dollar.

Die öffentliche Unterstützung für den Euro ist in der EU durchweg hoch, besonders in Ländern, die den Euro bereits verwenden. So vertraten bei der letzten Erhebung im Euroraum 74 Prozent der Befragten die Auffassung, der Euro sei gut für die EU; damit ist der Wert seit dem Rekordhoch der vorangegangenen Befragung konstant geblieben, was bestätigt, dass die öffentliche Zustimmung zum Euro seit Beginn der Erhebungen im Jahr 2002 so hoch ist wie noch nie. 64 Prozent der Befragten im Euroraum vertraten ferner die Auffassung, der Euro sei gut für ihr Land. Für 36 Prozent der Europäerinnen und Europäer ist der Euro eines der wichtigsten Symbole der Europäischen Union, womit er direkt nach der Freiheit kommt.

FAKTEN, FAKTEN, FAKTEN

„Schön und gut“, mag jetzt der eine oder andere sagen, „wenn sich die EU-Bürger freuen, ist das toll, aber was hat der Euro je für Österreich getan? Wo sind die Zahlen, wo sind die Fakten?“ Wie wäre es denn in diesem Fall mit einer Einschätzung der Oesterreichischen Nationalbank (OeNB)?

„Österreichs Außenwirtschaft durchläuft derzeit ihre historisch erfolgreichste Phase, an deren Beginn der EU-Beitritt stand“, berichtete Vize-Gouverneur Andreas Ittner Mitte Mai bei der Präsentation des aktuellen Zahlungsbilanzergebnisses in der OeNB. „Österreich profitierte in weiterer Folge besonders von den Vorteilen des Euro, der den Heimmarkt deutlich erweiterte und in seiner Eigenschaft als Weltwährung Stabilität in wirtschaftlich schwierigen Zeiten gewährte“, so Ittner weiter. Natürlich ist nicht alles Friede, Freude, Eierkuchen. Der Vize-Gouverneur mahnte auch: „Dennoch sind auch weiterhin Anstrengungen erforderlich, um vor allem technologisch mit aktuellen Entwicklungen innerhalb wie auch außerhalb Europas Schritt zu halten.“

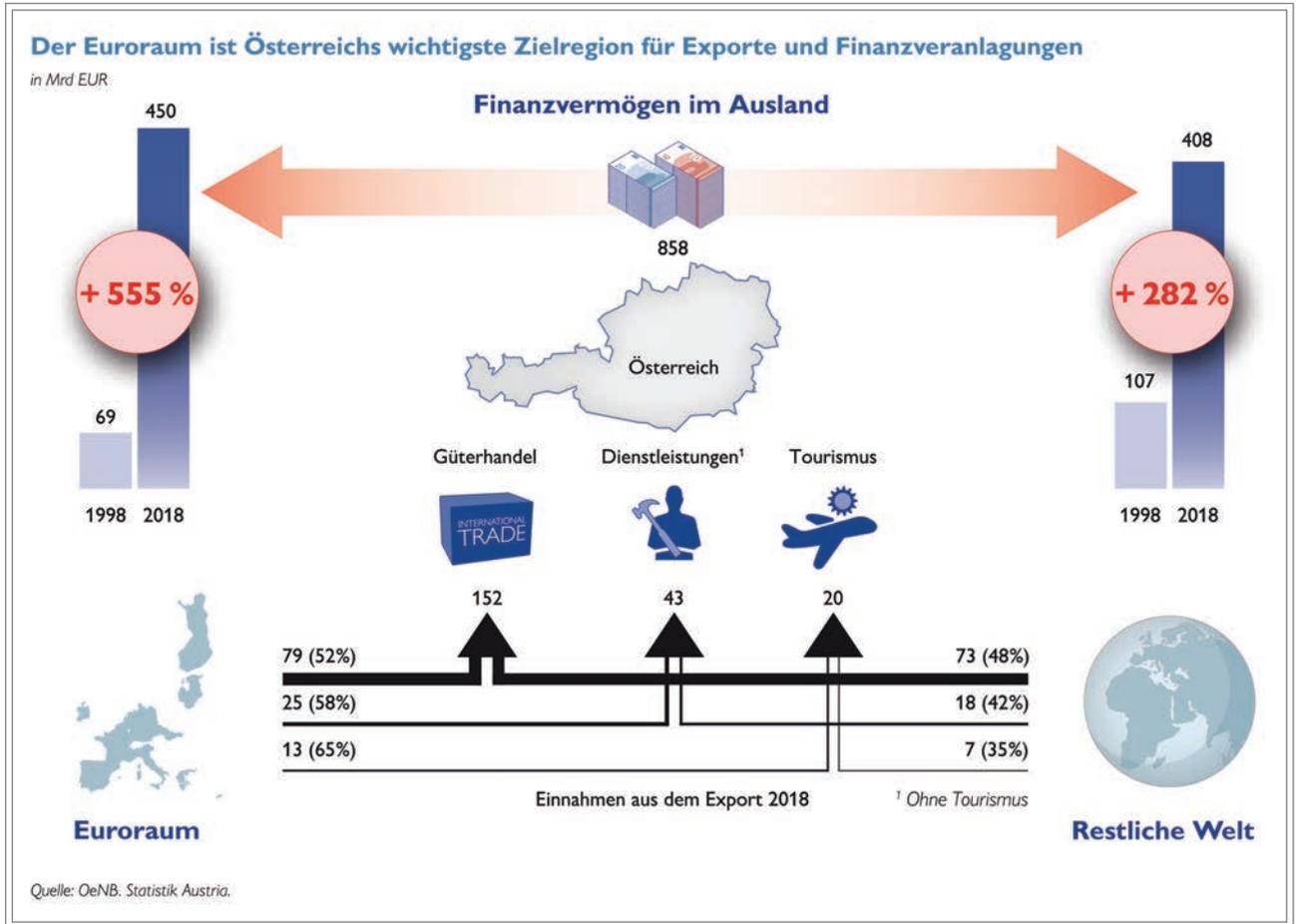
ZWEITWICHTIGSTE WÄHRUNG DER WELT

Trotz seines vergleichsweise jugendlichen Alters ist der Euro heute bereits die Währung von insgesamt rund 340 Millionen Europäern in 19 Mitgliedstaaten. Weltweit nutzen ihn weitere 175 Millionen Menschen, und rund 60 Länder haben ihre Währungen auf die eine oder andere

« Österreich profitierte in weiterer Folge besonders von den Vorteilen des Euro, der den Heimmarkt deutlich erweiterte und in seiner Eigenschaft als Weltwährung Stabilität in wirtschaftlich schwierigen Zeiten gewährte. »

ANDREAS ITTNER, VIZE-GOUVERNEUR DER OESTERREICHISCHEN NATIONALBANK





Hallo Nachbarn! Von den im vergangenen Jahr deutlich angestiegenen Güterexporten ging der Löwenanteil in den Euroraum.

EURORAUM DOMINANT

„Der Euroraum dominiert Österreichs Außenwirtschaft und absorbierte 2018 mit rund 118 Milliarden Euro mehr als die Hälfte der gesamten Exporterlöse aus dem Güter- und Dienstleistungshandel“, lieferte Johannes Turner, Direktor der OeNB-Hauptabteilung Statistik, weitere Fakten. Auf unseren Nachbarn Deutschland entfallen davon rund 60 Prozent. Im Vergleich dazu fielen die Exporte in den für Österreich ebenfalls sehr bedeutsamen CESEE-Raum (Central, Eastern and Southeastern Europe; Daten ohne Slowenien und Slowakei, die Teil des Euroraums sind) mit 30 Milliarden Euro ein wenig geringer aus.

Österreichs Leistungsbilanz erreichte 2018 mit neun Milliarden Euro (2,3 Prozent des BIP) übrigens einen höheren Überschuss als noch 2017 (7,2 Milliarden Euro). Dieses Plus ist der Nationalbank zufolge auf deutlich gestiegene Güterexporte (+9 Prozent) zurückzuführen, während die Importe nur um 6,4 Prozent zunahmen. Maschinen und

Fahrzeuge prägen die Struktur des Güterhandels ein- und ausfahrseitig. Per saldo ergab die Güterbilanz einen Überschuss von 4,5 Milliarden Euro (2017: 0,9 Milliarden Euro), jene der Dienstleistungen (einschließlich Reiseverkehr) schloss nahezu unverändert mit 10,3 Milliarden Euro. Der Reiseverkehr lag 2018 in mehrfacher Hinsicht auf Rekordniveau: Mit 19,5 Milliarden Euro wurden die bislang höchsten Einnahmen erzielt. Gleichzeitig erreichte auch der Saldo mit 9,3 Milliarden Euro einen Höchststand. Wichtigster Herkunftsmarkt war der Euroraum (wieder vor allem Nachbar Deutschland), der mit 12,8 Milliarden Euro brutto bzw. 6,9 Milliarden Euro netto ebenfalls historische Bestmarken übertraf. Deutsche Touristinnen und Touristen sind mit 47 Prozent nach wie vor mit Abstand die größte Gästegruppe (+9 Prozent gegenüber 2017). Ihr Anteil hat sich in den letzten 20 Jahren jedoch um zehn Prozentpunkte verringert. Im Jahr 2018 wurde Österreich insbesondere für Reisende außerhalb Europas interessanter. Besonders

16



ausgeprägt waren die Zunahmen gegenüber 2017 bei US-amerikanischen, russischen und chinesischen Gästen. Österreicherinnen und Österreicher wendeten 2018 rund zehn Milliarden Euro für Auslandsreisen auf (+6,3 Prozent gegenüber 2017). Insbesondere in den klassischen Urlaubsdestinationen Italien (+9 Prozent) und Kroatien (+14 Prozent) wurde mehr ausgegeben als im Jahr zuvor. Das ging zulasten Frankreichs (-13 Prozent), der USA (-10 Prozent) und Griechenlands (-2 Prozent).

KAPITALVERKEHR

Nach diesem kleinen Schlenker in den wirtschaftlichen Kontext wieder zurück zur Währung: Österreichs grenzüberschreitender Kapitalverkehr ist deutlich von Euro-Transaktionen dominiert. Rund 550 Milliarden Euro oder zwei Drittel des gesamten Auslandsvermögens werden frei von Währungskursrisiken in Euro gehalten. Auf den US-Dollar entfallen laut der OeNB dagegen nur rund 100 Milliarden Euro. Der Einfluss des Euro als Anlagewährung reicht dabei weit über die Grenzen der Währungsunion hinaus: Ein Viertel des in Euro gehaltenen Auslandsvermögens (134 Milliarden Euro) liegt außerhalb des Euroraums, vor allem im CESEE-Raum.

In den vergangenen 20 Jahren nahm die Bedeutung der Länder des Euroraums als Zielregion für österreichische

Investoren der OeNB zufolge zu, auch wenn jüngst eine Abschwächung der Veranlagungs- und Finanzierungsaktivitäten festzustellen gewesen sei.

Österreichs Direktinvestitionen zeigten 2018 sowohl aktivseitig (199,2 Milliarden Euro) als auch passivseitig (182,6 Milliarden Euro) neue Höchststände. Ausländische Unternehmensbeteiligungen in Österreich legten um 13,4 Prozent zu und wurden durch große M&A-Deals im Immobiliensektor, durch Neuinvestitionen sowie Bewertungseffekte getrieben. Österreichs Direktinvestitionen im Ausland wuchsen – ausschließlich infolge von Bewertungseffekten – ebenfalls, jedoch deutlich schwächer (+2,1 Prozent). Das österreichische Direktinvestitionsgeschäft ist – trotz der mitunter dynamischen Aktivitäten vergangener Jahre in den CESEE-Ländern – fest im Euroraum verankert: Etwa die Hälfte (48 Prozent) aller aktiven Unternehmensbeteiligungen werden dort gehalten, rund zwei Drittel der passiven Direktinvestitionen stammen aus diesem Raum. Österreichs Wertpapierbesitz im Ausland hat sich 2018 vor allem aufgrund hoher negativer Preiseffekte (14,0 Milliarden Euro oder -4,6 Prozent) reduziert. Erstmals seit 2012 kam es zu Nettoverkäufen ausländischer Wertpapiere (-1,2 Milliarden Euro), wobei vor allem langfristige Staatsanleihen abgestoßen wurden. Österreichische Wertpapiere im Besitz internationaler Gläubiger verloren durch

« Der Euroraum dominiert Österreichs Außenwirtschaft und absorbierte 2018 mit rund 118 Milliarden Euro mehr als die Hälfte der gesamten Exporterlöse aus dem Güter- und Dienstleistungshandel. »

JOHANNES TURNER, DIREKTOR DER OENB-HAUPTABTEILUNG STATISTIK





Preiseffekte ebenfalls deutlich an Wert (-13,6 Milliarden Euro oder -3,7 Prozent), da der ATX 2018 um fast 20 Prozent einbrach. Nettoverkäufe aus dem Ausland in Höhe von 5,7 Milliarden Euro verringerten Österreichs Auslandsverpflichtungen zusätzlich.

STÄRKUNG DER ROLLE DES EURO

Sollte Ihnen jetzt der Kopf vor lauter Zahlen schwirren: Seien Sie versichert, das ist normal. Insgesamt lässt sich festhalten, dass es deutlich schlechter aussehen könnte. Dass dem nicht so ist, haben wir nicht zuletzt dem Euro zu verdanken. Sich auf dem Erreichten auszuruhen, ist aber selten eine gute Idee. Deswegen hat die Europäische Kommission

Die EU will die Rolle des Euro, heute die zweitwichtigste internationale Währung, für die Zukunft weiter stärken.

Ende letzten Jahres auch verschiedene Maßnahmen vorgestellt, mit denen die Rolle des Euro in einer sich wandelnden Welt gestärkt werden soll. Dazu zählen unter anderem:

- ◆ Vollendung der Wirtschafts- und Währungsunion, der Bankenunion und der Kapitalmarktunion.
- ◆ Zusätzliche Maßnahmen zur Förderung eines tiefen europäischen Finanzsektors mit stärkeren europäischen Finanzmarktinfrastrukturen.
- ◆ Auf den internationalen Finanzsektor abstellende Initiativen, wie zum Beispiel die laufende Zusammenarbeit zwischen den Zentralbanken zur Wahrung der Finanzstabilität.

Die Kommission appellierte auch an die Mitgliedstaaten, die breitere Verwendung des Euro in strategischen Sektoren zu fördern. Denn obwohl europäische Unternehmen auf zentralen strategischen Märkten nicht nur Großabnehmer, sondern auch Großproduzenten sind, handeln sie dort nach wie vor in US-Dollar – oft sogar untereinander. Nicht nur die Europäische Kommission ist da der Meinung: Das muss doch nicht sein, oder? ◆

Eine Steuerung für alle Gewerke.

Integrale, PC-basierte
Gebäudeautomation
von Beckhoff.

Microsoft Technology Center, Köln:
Die integrale Gebäudeautomatisierung
wurde mit PC- und Ethernet-basierter
Steuerungstechnik von Beckhoff realisiert.

www.beckhoff.at/building

Die offene, PC-basierte Steuerungstechnik von Beckhoff bildet die Grundlage einer integralen Gebäudeautomation, die alle Anforderungen an eine nachhaltige und effiziente Lösung erfüllt. Eine einheitliche Hard- und Softwareplattform steuert alle Gewerke, von der nutzungsgerechten Beleuchtung über die komfortable Raumautomation bis zur hocheffizienten HLK-Regelung. Das Ergebnis: Durch die optimale Abstimmung aller Gewerke werden die Energieeinsparpotenziale über die Energieeffizienzklassen hinaus voll ausgeschöpft. Darüber hinaus reduziert die integrale Gebäudeautomation Hardware-, Software- und Betriebskosten. Für alle Gewerke stehen vordefinierte Softwarebausteine zur Verfügung, die das Engineering enorm vereinfachen. Funktionserweiterungen oder -änderungen sind jederzeit möglich.

Die ganzheitliche Automatisierungslösung von Beckhoff:



Flexible Visualisierung/
Bedienung



Skalierbare
Steuerungstechnik



Modulare
I/O-Busklemmen

Modulare
Software-Bibliotheken

New Automation Technology

BECKHOFF

EINE WÄHRUNG AUF WACKELIGEM FUNDAMENT

20 Jahre nach seiner Einführung als Buchgeld ist der Euro nach wie vor chronisch anfällig für externe und interne existenzielle Bedrohungen.

Das langfristige Überleben des asymmetrischen und halb fertigen politischen Projekts Eurozone hängt letztlich von der Fähigkeit der 19 Euroländer ab, eine stärkere Steuer- und Währungsharmonisierung zu erreichen, gestützt durch eine tiefer gehende politische Union.



Instabilität. Der Euro ist eine Währung für 19 Länder, denen es an gemeinsamen Merkmalen fehlt – ob aus sozialer, struktureller, politischer oder fiskalischer Sicht. Daher ist der Euro an sich nur ein stumpfes Instrument.

MITTEL ZUM POLITISCHEN ZWECK

Tatsächlich sollte der Euro als einzelne Währung nicht nur als Selbstzweck angesehen werden. Stattdessen existiert er als Mittel zu einem politischen Zweck. Denn das Wirtschaftsprjekt hat immer die zweite Geige hinter dem politischen Imperativ gespielt, aber dennoch sind beide untrennbar miteinander verbunden. Damit der Euro auch in den nächsten 20 Jahren noch existiert, muss der einzig logische und rationale nächste Schritt darin bestehen, das Projekt durch die Schaffung eines einheitlichen, ausgewogenen Wirtschaftssystems abzuschließen.

Dafür ist eine einheitlich ausgerichtete und angewendete Geld- und Finanzpolitik in der gesamten Eurozone nötig.

Damit die Steuerunion erfolgreich funktionieren kann, muss die politische Union ihr Rückgrat sein. Denn die Besteuerung ohne Repräsentation sorgt grundsätzlich für Instabilität und ist meiner Meinung nach zutiefst undemokratisch. Zumindest erfordert die Steuerunion eine Harmonisierung der Steuern, ein gemeinsames Haus-

EIN 20-JÄHRIGES JUBILÄUM ist sicherlich ein Meilenstein. Der Euro hat dies geschafft, wenn auch ohne großes Trara. In den Euroländern läuft bis heute eine erbitterte Debatte darüber, ob die Währung den Wohlstand in der Eurozone angekurbelt oder das Wachstum der schwächeren Volkswirtschaften behindert hat. Genau diese Frage stellt den Kern eines Problems dar, das letztendlich zum Fall des Euros führen könnte: Wenn eine Währung versucht, allem und jedem gerecht zu werden, sorgt das zwangsläufig für

haltsbudget, eine einheitliche Sozialpolitik und gemeinschaftliche Finanzstrukturen. Im Wesentlichen werden also all diese Komponenten in die Merkmale und Strukturen eines einzelnen Nationalstaats integriert. Natürlich wäre dafür eine grundlegende gesamteuropäische Wahl- und Regierungsreform erforderlich, was wiederum unvermeidlich zur Stärkung gebündelter Souveränität führen würde.

EUROPÄISCHE EINIGUNG ALS HERKULESAUFGABE

Das ganze Ausmaß dieser bevorstehenden Aufgabe ist jedem bewusst. Man erinnere sich nur daran, wie schwierig der EU-Austritt für Großbritannien – als einzelnes Land – bisher gewesen ist. Es verdeutlicht, wie mühsam die Verhandlungen unter den verbleibenden 27 EU-Mitgliedstaaten sein würden, um genau das Gegenteil zu erreichen, sprich den gemeinsamen Integrationsprozess abzuschließen. Politischer Wille sowie die Fähigkeit, die nationale Wählerschaft zu repräsentieren, sind hier erfolgsscheidend. Denn nichts ist jemals einfach, wenn nationale Interessen aufeinandertreffen.

Es ist dieses schwache Fundament, auf dem der Euro aufgebaut wurde, das uns wenig Anlass gibt, den 20. Jahrestag der gemeinsamen Währung zu feiern. Wäre man optimistischer, könnte man sagen, dass der Euro nach dem US-Dollar zur zweithäufigsten gehandelten Währung weltweit geworden ist. Für die nicht der EU angehörenden Handelsnationen macht die einheitliche Währung den Handel mit Waren und Dienstleistungen der 19 Eurozonenmitglieder wesentlich einfacher. Während dies zweifellos ein Vorteil für beide Seiten ist, bedeutet es gleichzeitig, dass die Stärke oder Schwäche der Währung von den Wirtschaftsbedingungen innerhalb der EU abhängig ist. Die deutsche Wirtschaft hatte bisher eine so starke Position, dass sie den Euro auf Kosten anderer Eurozonenländer unverhältnismäßig stark beeinflusst hat. Der Euro ist schwächer als die von ihm abgelöste Deutsche Mark, und diese Situation hat Deutschland einen unfairen Wettbewerbsvorteil verschafft, der einen exportgetriebenen Wirtschaftsboom zur Folge hatte.

Gleichzeitig ist der Euro stärker als einige der früheren Währungen – von der Drachme über die Peseta bis hin zur Lira –, die von den Staaten der südlichen Eurozone in der Vergangenheit verwendet wurden. Angesichts der schwächeren Wirtschaftsleistung dieser Länder wären diese Währungen unter normalen Umständen wahrscheinlich abgewertet worden. Diese Volkswirtschaften wurden durch die Stärke des

Euro relativ zu ihren eigenen Positionen stark geschwächt. Aufgrund dessen, dass sie ihre nationalen Währungen aufgegeben haben, gibt es auch kein Sicherheitsventil mehr, welches normalerweise automatisch die Handelsungleichgewichte eines Landes reguliert. Die langfristig mangelnde Wettbewerbsfähigkeit hat eine lähmende Wirkung, die zu einem relativen Konjunkturrückgang und erheblichen sozialen Problemen geführt hat, darunter auch Massenarbeitslosigkeit – insbesondere unter Jugendlichen.

PROFITEURE UND VERLIERER DES EURO

Das hatte wiederum deutlich sichtbare politische Folgen, mit zunehmend polarisierenden Ansichten über die Eurozone und die gesamte EU hinweg. Mit dem Anstieg wirtschaftlicher und politischer Spannungen entstand auch die Erwartungshaltung, dass die wirtschaftlich stärkeren Staaten im Norden Europas – insbesondere Deutschland mit seinen starken Leistungsbilanzüberschüssen aufgrund seines Wettbewerbsvorteils – die schwächeren südlichen und östlichen Volkswirtschaften effektiv subventionieren. Auch das hat politische Konsequenzen und schafft weitere Spannungen. Ein Paradebeispiel dafür ist die Griechenlandkrise, die beinahe das gesamte Euro-Kartenhaus zu Fall gebracht hat.

Man kann mit relativer Sicherheit sagen, dass die Gründerväter Europas nie die bewusste Absicht hatten, ein asymmetrisches Wirtschaftssystem zu schaffen, das die Geld- und Finanzpolitik völlig aus der Bahn bringt, und es dabei zu belassen. Es hätte keinen Sinn ergeben, ein von Anfang an inhärentes, dauerhaft instabiles System aufzubauen. Es stellt sich also die Frage, ob die politische Union der Währungsunion hätte vorausgehen sollen. Es bleibt ein Streitpunkt und eine fruchtlose Diskussion über unumkehrbare Tatsachen – ob es uns gefällt oder nicht. In der gesamten EU werden grundlegende politische und ideologische Debatten über das Tempo und die Tiefe der künftigen Integration geführt. Denn sie entscheiden letztendlich darüber, ob das europäische Projekt den Ambitionen seiner Gründer gerecht wird oder ob es anfängt zu bröckeln und zerfällt. ♦

INFO-BOX

◆ Der Autor

Alastair Irvine ist Produktspezialist im Independent-Funds-Team bei Jupiter Asset Management.
www.jupiteram.com





DB SCHENKER INVESTIERT WEITER

Der international tätige Logistikdienstleister DB Schenker ist auf Kurs. Das Geschäft in Österreich und Südosteuropa läuft gut, und in der ganzen Region wird in die Standorte investiert. Erst kürzlich fand zum Beispiel der Spatenstich für die neue Logistikhalle in Linz statt.



Die Bilanz 2018 von DB Schenker weist einen Gesamtumsatz von 1,42 Milliarden Euro aus. Das reicht locker für Investitionen wie die Logistikhalle in Linz.

DIE WURZELN des Logistikdienstleisters DB Schenker reichen bis ins Wien des Jahres 1872 zurück. Auch noch nach 150 Jahren sitzt ein wichtiger Teil der heutigen Deutsche-Bahn-Tochter in Wien: Die Schenker & CO AG betreut als Cluster-Office für Südosteuropa (SEE) nicht nur den österreichischen Markt, sondern mit ihren rund 7.700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern auch zwölf weitere Länder.

GUTE BILANZ

Die Geschäfte laufen weiterhin gut. Die Bilanz 2018 des aus Österreich heraus international tätigen Logistikdienstleisters weist für Österreich und Südosteuropa einen Gesamtumsatz von 1,42 Milliarden Euro aus. „Wir freuen uns, dass die Entwicklung unserer Region so positiv läuft und wir wiederum ein hervorragendes Ergebnis mit der

Bilanz 2018 ausweisen können!“, sagt Alexander Winter, CEO von DB Schenker in Österreich und Südosteuropa.

Gepunktet haben vor allem Tschechien mit dem weiteren Ausbau in der Kontraktlogistik (+13 %), Ungarn mit Kontraktlogistik (+23 %) und Seefracht (+23 %), Rumänien im Landverkehr – speziell im Bereich von Komplettladungen (+22 %), Slowenien mit der Fortsetzung der Erfolgsstory im Bereich Kontraktlogistik (+23 %) und weiteren Geschäftserweiterungen sowie Mazedonien mit einer hervorragenden Entwicklung im Landverkehr (+16 %) und Kontraktlogistik (+23 %). In der

Türkei entwickelte sich die Seefracht (+25 %) sehr positiv, obwohl das vierte Quartal 2018 von der Währungs- und Wirtschaftskrise geprägt war. „Österreich und Südosteuropa ist eine der größten Landesgesellschaften von DB Schenker“, so der CFO des Unternehmens, Michael Meyer.



INFO-BOX

◆ DB Schenker

Die Wurzeln des Logistikdienstleisters DB Schenker reichen bis ins Wien des Jahres 1872 zurück. Damals gründeten Gottfried Schenker, Moritz Karpeles und Moritz Hirsch gemeinsam die Spedition Schenker & Co. – mit einem Startkapital von 50.000 Gulden. Fast 150 Jahre später sitzt ein wichtiger Teil der Deutsche-Bahn-Tochter noch immer in Wien.

Die heutige Schenker & CO AG betreut als Cluster-Office für Südosteuropa (SEE) nicht nur den österreichischen Markt, sondern auch zwölf weitere Länder und weist in ihrer Bilanz für 2018 einen Gesamtumsatz von 1,42 Milliarden Euro aus. 620 Millionen Euro Umsatz aus Österreich sind das größte Stück dieses Kuchens.

www.dbschenker.com



Auch im Ausland wird investiert, etwa in Sofia, Bukarest, Székesfehérvár. Ebenso in Serbien und in Slowenien.

24

Das Investitionsvolumen im Jahr 2018 betrug insgesamt rund 40,3 Millionen Euro. Auch 2019 wird der Investitionskurs fortgesetzt. Die Geschäftsstellen in Linz Hörsching, in Ried sowie in Klagenfurt werden allesamt erweitert. „Es ist uns wichtig, die Investitionsstrategie auch 2019 konsequent fortzusetzen, und daher investieren wir in Österreich 12,8 Millionen Euro“, hält CEO Winter fest. Auch in Südeuropa wird weiter investiert. Im laufenden Geschäftsjahr 2019 budgetiert DB Schenker in Österreich und Südosteuropa rund 40 Millionen Euro für Investitionen im gesamten Cluster.

SPATENSTICH IN LINZ HÖRSCHING

Von den abstrakten Zahlen, hin zu konkreten Ereignissen: Erst kürzlich setzten Markus Achleitner, Wirtschaftslandesrat von Oberösterreich, und Gunter Kastler, Bürger-



meister der Marktgemeinde Hörsching, gemeinsam mit DB-Schenker-CEO Alexander Winter und Thomas Ziegler, Geschäftsführer von DB Schenker in Linz Hörsching, mit einem feierlichen Spatenstich den offiziellen Startschuss für die Erweiterung des Standorts in Linz Hörsching. Mit der neuen 6.000 Quadratmeter großen Logistikhalle, die dort errichtet wird, vergrößert DB Schenker seine Logistikfläche auf über 29.000 Quadratmeter. Die Fertigstellung ist bis Ende 2019 geplant, das Investitionsvolumen beträgt allein hierfür rund sieben Millionen Euro.

„Oberösterreich ist das führende Export- und Industriebundesland. Es freut mich daher sehr, dass wir mit DB Schenker einen erfahrenen



« Wir freuen uns, dass die Entwicklung unserer Region so positiv läuft und wir wiederum ein hervorragendes Ergebnis mit der Bilanz 2018 ausweisen können! »

ALEXANDER WINTER, CEO VON DB SCHENKER
IN ÖSTERREICH UND SÜDOSTEUROPA

© DB Schenker, RNF

Logistikexperten haben, der auf die vielseitigen Anforderungen unserer Unternehmen und Betriebe eingeht. Dadurch wird ein wichtiger Beitrag geleistet, damit die Wirtschaftsregion Oberösterreich auch zukünftig ihre hohe Wettbewerbsfähigkeit erhalten kann“, war Wirtschaftslandesrat Achleitner voll des Lobs.

Die neue Halle umfasst eine Kontraktlogistikfläche mit hochmoderner Lagertechnik und Regalisierung sowie eine umfassende Blocklagerfläche. Zusätzlich werden acht weitere Heckrampen inklusive seitlicher Be- und Entlademöglichkeiten mit teilweiser Überdachung errichtet.

Alexander Winter: „Wir wollen für die oberösterreichische Wirtschaft auch in Zukunft ein starker Partner sein. Die Erweiterung des Standorts ermöglicht es uns, noch besser auf individuelle Anforderungen unserer Kunden eingehen und ihnen noch schnellere und effizientere Lösungen anbieten zu können“. Die Logistikhalle entspricht modernsten Anforderungen an Energieeffizienz und Umweltschutz und wird mit einer innovativen Andockrampen-

« Österreich und Südosteuropa ist eine der größten Landesgesellschaften von DB Schenker. »

MICHAEL MEYER, CFO VON DB SCHENKER
IN ÖSTERREICH UND SÜDOSTEUROPA



technologie und einem separaten Co-Packing-Bereich mit circa 800 Quadratmeter errichtet. Mit der Erweiterung der Anschlussgleisrampe wird ein weiterer Punkt in Richtung grüne Logistik und der Nutzung der Bahn als umweltfreundliche Logistikhaltung gesetzt.

Auch im Ausland wird erweitert. So wurde in Bulgarien der Standort in Sofia Bozhuriste um 2,7 Millionen Euro ausgebaut, und in Bukarest, Rumänien, fand der Umzug in ein neues Terminal mit rund 22.000 Quadratmeter statt. In Székesfehérvár in Ungarn wurde die Geschäftsfläche um 15.000 Quadratmeter vergrößert. Ebenso wurden Standorte in Serbien um 5.500 Quadratmeter und in Slowenien um 4.100 Quadratmeter erweitert. ◆

ENTDECKT LIQUIDITÄTSPOTENTIALE

Analyse und Generierung interner und externer Finanzierungsmöglichkeiten



Austrian
Credit
Insurance
Counsel

Wo andere nur einen oberflächlichen Überblick haben, finden wir als Spezialmakler für Kreditversicherungen und Finanzierung Chancen und Potentiale.

Lernen Sie den Unterschied kennen:
www.acic.at oder
+43 1 367 08 53

ÖSTERREICH STEHT GUT DA

Die Acredia Versicherung AG schützt als Kreditversicherung offene Forderungen österreichischer Unternehmen im In- und Ausland. Mit einer neuen Markenstrategie tritt das Unternehmen am Markt jetzt noch stärker auf. NEW BUSINESS hat mit den Vorständen Gudrun Meierschitz und Ludwig Mertes darüber, aber auch über aktuelle Trends gesprochen.



EIN UNTERNEHMEN mit Vorbildfunktion: Die Acredia Versicherung AG ist mit einem Marktanteil von 55 Prozent sowie mit einem Gesamtbligo von 29,9 Milliarden Euro die führende Kreditversicherung Österreichs. Darüber hinaus ist Acredia ein zertifizierter österreichischer Leitbetrieb und Mitglied der Exzellenzplattform Leitbetriebe Austria.

Nicht minder vorbildlich sind die beiden Vorstände des Unternehmens Gudrun Meierschitz und Ludwig Mertes. Die Ökonomin und Risikoexpertin Gudrun Meierschitz arbeitet seit 25 Jahren für das Unternehmen und ist seit 2017 Vorstandsmitglied der Acredia Versicherung AG. Ludwig Mertes war ab 2006 bis zur Fusion von Prisma und OeKB Versicherung zu Acredia im Jahr 2014 Mitglied des Vorstands von Prisma.

Mit NEW BUSINESS sprachen die beiden Experten über Trends im Export, in der Kreditversicherung und über die Highlights des laufenden Jahres.

Export und Kreditversicherung gehören zusammen wie Topf und Deckel oder Geld und Börse – welche aktuellen Trends sehen Sie derzeit?

GUDRUN MEIERSCHITZ: International gesehen sind Exportrisiken 2019 deutlich auf dem Vormarsch: Wir erwarten für heuer rund sechs Prozent mehr Insolvenzen als im vergangenen Jahr. Österreich wird allerdings auch künftig vom Aufschwung in den östlichen Nachbarstaaten profitieren und steht trotz der nach wie vor unsicheren

26



« Wir setzen auf unsere starke Marke! Wir haben dazu unsere Markenstrategie komplett überarbeitet. Dabei treten die Kreditversicherer Prisma und OeKB Versicherung unter der gemeinsamen Dachmarke Acredia auf, und auch das visuelle Erscheinungsbild ist neu. »

LUDWIG MERTES, MITGLIED DES VORSTANDS DER ACREDIA VERSICHERUNG AG



Situation im Hinblick auf den Brexit und die Diskussionen über Freihandelsabkommen und den USA-China-Konflikt als Exportnation gut da. Als österreichischer Marktführer sehen wir auch heuer ein Anhalten des Wettbewerbs in der Kreditversicherungsbranche, und wir beobachten auch eine Tendenz zu Nicht-Versicherung.

Was tun Sie dagegen?

LUDWIG MERTE: Wir setzen auf unsere starke Marke! Wir haben dazu unsere Markenstrategie komplett überarbeitet. Dabei treten die Kreditversicherer Prisma und OeKB Versicherung unter der gemeinsamen Dachmarke Acredia auf, und auch das visuelle Erscheinungsbild ist neu: ein starkes Logo, neue Farben und Produktnamen sowie unser neuer Webauftritt! Das Ziel ist, Acredia nach außen besser sichtbar und erlebbar zu machen und damit unsere führende Marktposition im Kreditversicherungssektor weiter auszubauen.

Was bedeutet das für Ihre Kunden?

LUDWIG MERTE: Alles wird besser! Unsere Kunden profitieren von klar kommunizierten Dienstleistungen, neuen bzw. erweiterten Services, und sie können natürlich unverändert auf die Acredia-Expertise und -Erfahrung vertrauen. Das bringt vor allem der neue Acredia-Claim zum Ausdruck: „Macht Mut zu handeln“. Damit betonen wir den Nutzen, den die Versicherungsleistung „Sicherheit“ ermöglicht: unternehmerische Entscheidungen schneller, befreiter und mutiger treffen zu können.

GUDRUN MEIERSCHITZ: Was uns wichtig ist, ist angesichts eines immer dynamischeren Umfelds auch als Kreditversicherer mit unseren Leistungen und Produkten für ein agiles und unternehmerisches Handeln zu stehen. Sichere Geschäfte ermöglichen und auch in turbulenten Zeiten Bestand haben! Das sehen wir als eine unserer Kernaufgaben in der Zusammenarbeit mit den Unter-

« Was uns wichtig ist, ist angesichts eines immer dynamischeren Umfelds auch als Kreditversicherer mit unseren Leistungen und Produkten für ein agiles und unternehmerisches Handeln zu stehen. Sichere Geschäfte ermöglichen und auch in turbulenten Zeiten Bestand haben! »

GUDRUN MEIERSCHITZ, MITGLIED DES VORSTANDS DER ACREDIA VERSICHERUNG AG



nehmerinnen und Unternehmern dieses Landes. Das unterstreicht ganz besonders unser neues Acredia-Logo, das durch das „A“ geprägt ist – ein um 180 Grad gedrehter Schild, der den letzten Buchstaben „A“ ersetzt. Der Schild, ein bekanntes Symbol für Schutz, wird durch die Drehung zu einem dynamischen, aufwärts gerichteten Pfeil!

in Europa. Die Wirtschaft braucht schließlich stabile und berechenbare Kontexte! Zu den Highlights zähle ich unseren erfolgreichen neuen Markenauftritt, und ganz besonders freut mich auch, dass wir heuer zum österreichischen Leitbetrieb durch die Exzellenzplattform Leitbetriebe Austria ausgezeichnet wurden! ◆



Das erste Halbjahr 2019 ist bereits vorbei, welche Entwicklungen zeichnen sich ab?

Auf welche Highlights blicken Sie zurück?

LUDWIG MERTES: Generell beobachten wir angesichts volatilerer Rahmenbedingungen, dass das unternehmerische Risikobewusstsein vielerorts wieder geschärft ist. Das führt insgesamt zu einer derzeit verbesserten Einhaltung von Zahlungszielen bzw. einer erhöhten Zahlungsmoral. Österreich zählt hier international gesehen zu den vorbildlichsten Ländern überhaupt. Gespannt beobachten wir auch die Entwicklungen der politischen Rahmenbedingungen in Österreich, aber natürlich auch

ZU DEN PERSONEN

◆ **Gudrun Meierschitz**

Gudrun Meierschitz ist Fachvorstand Claims & Collections, Controlling, Finance, Information & Grading, IT, Risk Management, Risk Underwriting der ACREDIA Versicherung AG. Die Ökonomin und Risikoexpertin arbeitet seit 25 Jahren für Österreichs größte Kreditversicherung. Ab April 2013 war sie als Leiterin des Bereichs Risk Underwriting für nationale und internationale Kreditentscheidungen tätig. Seit 1. Juli 2017 ist Gudrun Meierschitz Vorstandsmitglied der ACREDIA Versicherung AG.

◆ **Ludwig Mertes**

Ludwig Mertes ist Fachvorstand Commercial Underwriting, Customer & Shared Services, HR & Organisation und Marketing & Sales der ACREDIA Versicherung AG. Bis zur Fusion der beiden österreichischen Kreditversicherer Prisma Kreditversicherungs-AG und OeKB Versicherung AG zu ACREDIA Versicherung AG am 1. August 2014 war er ab 2006 Mitglied des Vorstands von PRISMA. 1995 wechselte Ludwig Mertes von Euler Hermes, Hamburg, zu der im selben Jahr gegründeten Gesellschaft in die Schweiz. Dort war er für den erfolgreichen Aufbau der Niederlassung verantwortlich.

www.acredia.at

© ACREDIA Versicherung AG/Martina Draper



**Bronkhorst und
hl-trading –
das Top-Team
für Prozess-
medienregler
in Österreich.**



MASS-STREAM™ Massendurchflussmesser

- > Aus Aluminium oder Edelstahl
- > Messbereiche 0,01 – 0,2 l/min bis 20 – 10.000 l/min (Luft)
- > Integrierter PID-Regler mit passenden Ventilen
- > Sollwert schicken und Istwert auslesen, digital oder analog
- > Wahlweise mit integrierter Multifunktionsanzeige
- > Profibus, Modbus und andere Schnittstellen



Bronkhorst®

Thermische Massendurchflussmesser /-regler mit Bypass-Sensor
 Thermische Massendurchflussmesser /-regler mit Direktstrom-Sensor
 Coriolis Massendurchflussmesser /-regler
 Ultraschall Volumenstrommesser /-regler
 Elektronische Druckmesser /-regler

Vertrieb Österreich:

– hl-trading gmbh –

Rochusgasse 4 T. +43-662-43 94 84
 5020 Salzburg F. +43-662-43 92 23
 e-mail: sales@hl-trading.at
www.hl-trading.at



SHOOTINGSTAR AUSTRIA

Laut einer Studie ziehen US-Firmen, ausgelöst durch die US-Steuerreform, ihre Gewinne aus Europa ab. Die Folge ist ein dickes Minus von 73 Prozent. Zu den Gewinnern dieser Entwicklung zählt jedoch Österreich.



In Österreich wird immer mehr investiert. Bleibt zu hoffen, dass der Shootingstar nicht zur Sternschnuppe wird.

LAUT DEM von der internationalen Unternehmensberatung A.T. Kearney angelegten „Foreign Direct Investment Confidence Index 2019 (FDICI)“ zählt die Alpenrepublik sogar zu den Top-drei-Aufsteigern des Jahres. Weltweit am beliebtesten bei ausländischen Investoren sind die USA, gefolgt von Deutschland (+1) und Kanada (-1). „Unsere Studie zeigt, dass die Zuflüsse ausländischer Di-

rektinvestitionen nach Europa 2018 um 73 Prozent, von 372 Milliarden auf 100 Milliarden Dollar, gesunken sind. Dafür verantwortlich zeichnet in erster Linie die US-Steuerreform. In den USA ansässige Unternehmen ziehen ihre im Ausland erwirtschafteten Gewinne lieber ab, statt sie – wie früher – wieder direkt zu investieren“, so Robert Kromoser, Managing Director und Büroleiter von A.T. Kearney Austria.

Trotzdem zählen die europäischen Industrieländer noch immer zu den beliebtesten Standorten für Investoren, belegen sie doch drei der Top-fünf-Plätze. So verbesserte sich Deutschland um einen Platz und rangiert hinter den USA auf Platz zwei. Nach Kanada (-1) folgen das Vereinigte Königreich auf Platz vier und Frankreich (+2) auf Platz fünf. Italien verbesserte sich um zwei Plätze auf Rang acht und schaffte es damit – das zweite Jahr in Folge – unter die Top Ten.

SHOOTINGSTAR ÖSTERREICH

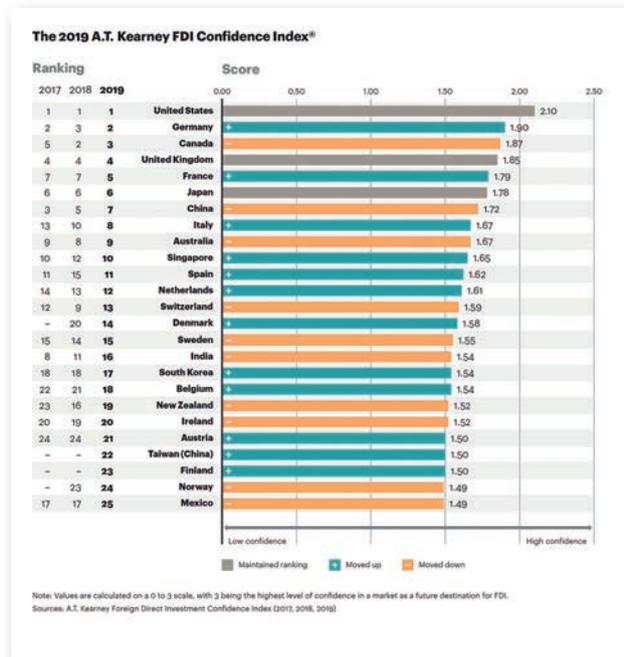
Die gute Nachricht: Österreich wird immer attraktiver für ausländische Investoren. Belegte es im letzten Jahr noch Platz 24, konnte man sich 2018 auf Platz 21 verbessern. Dabei fällt auf, dass die größten Sprünge in mittelgroßen europäischen Märkten stattgefunden haben. Österreich stieg, nach Dänemark (+6) und Spanien (+4), ex aequo mit Belgien um drei Plätze. „Österreichs Sprung nach oben im Ranking beruht auf dem wirtschaftsfreundlichen Steuerumfeld. Das Steuersystem des Landes gilt als das zehntbeste System der Welt und übertrifft Länder wie die Vereinigten Staaten, Kanada und Deutschland mit großem Abstand“, analysiert Kromoser. Die Ankündigung, eine Digitalsteuer im Alleingang einführen zu wollen, wirkte hier allerdings dämpfend. Auch bei Forschung und Entwicklung (F&E) spielt Österreich ganz vorn mit. „Hier rangiert Österreich hinter Schweden sogar an zweiter Stelle und hat eine nationale Strategie zur Weiterentwicklung seines F&E-Know-hows entwickelt. Solche Maßnahmen werden wahrscheinlich dazu beitragen, dass ausländische Direktinvestitionen anziehen, da Investoren die technologischen Innovationsfähigkeiten eines Landes besonders stark gewichten.“

INVESTOREN ALS „ANKÜNDIGUNGSWELTMEISTER“

Ein paradoxes Bild zeichnet der Index, wenn es um die Aussagen über zukünftige Investments geht. Seit 2015 geht das Investitionsvolumen stetig zurück, obwohl Investoren regelmäßig eine Erhöhung ankündigen. So fiel das globale Investitionsvolumen von circa zwei Billionen Dollar im Jahr 2015 auf nur 1,2 Billionen im vergangenen Jahr.

« Österreichs Sprung nach oben im Ranking beruht auf dem wirtschaftsfreundlichen Steuerumfeld. Das Steuersystem des Landes gilt als das zehntbeste System der Welt und übertrifft Länder wie die Vereinigten Staaten, Kanada und Deutschland mit großem Abstand. »

ROBERT KROMOSER, MANAGING DIRECTOR VON A.T. KEARNEY AUSTRIA



Österreich zählt zu den Top-drei-Aufsteigern im Foreign Direct Investment Confidence Index 2019.

Auch 2018 planten wieder fast vier Fünftel der Anleger, die Direktinvestitionen anzuheben, nur fünf Prozent wollten sie reduzieren. Betroffen sind in erster Linie die Industrieländer, während die Investitionen in den Schwellen- und Entwicklungsländern konstant bleiben.

MEGATREND MULTILOKALISMUS

Auffällig ist der anhaltende Trend zum „Multilokalismus“. Diese Gegenbewegung zur Globalisierung setzt, angetrieben durch verändertes Konsumverhalten und neue Technologien, auf dezentralisiertes Handeln und eine starke Regionalisierung der Unternehmen. Untermauert wird diese These durch das Studienergebnis, dass für die Mehrheit der Anleger nicht die Länder der Ausgangspunkt für Investitionsentscheidungen sind, sondern die Städte. Martin Eisenhut, Zentraleuropachef von A.T. Kearney, erklärt: „Fast 60 Prozent der Investoren legen mehr Wert auf die





Stadt als Grundlage für die Auswahl von FDI-Destinationen als noch vor zwei Jahren. Entscheidend sind hier klassische Standortfaktoren wie zum Beispiel Lohnkosten, das Angebot an Fachkräften, Wirtschaftlichkeit, Steuern und Abgaben, die Marktgröße, aber auch die Sicherheit. Eine geringere Rolle bei der Entscheidungsfindung spielen Umweltfaktoren wie saubere Luft und Wasser oder das kulturelle Angebot.“

SCHWINDENDER OPTIMISMUS

Der Brexit, die Staatsschuldenkrise und der US-Handelsstreit sorgen weiterhin für Verunsicherung und trüben den wirtschaftlichen Ausblick. Trotz der Abkühlung der Weltwirtschaft zeigen sich aber immerhin 62 Prozent der Investoren mehr als optimistisch, was die globale Weltwirtschaft betrifft. Allerdings schwindet ihr Optimismus langsam, auch für Europa und Eurasien: Waren vergangenes Jahr noch 27 Prozent eher optimistisch als pessimistisch, sind es dieses Jahr nur noch 18 Prozent. Die Investoren rechnen gerade in Industrieländern wieder mit höherer politischer Instabilität und wirtschaftlichen Risiken. Auch fürchten viele Investoren ein Ansteigen protektionistischer Vorschriften. Dagegen hat die Angst vor geopolitischen Spannungen abgenommen.

Nachdem die Industrieländer in den vergangenen Jahren Plätze an die Schwellenmärkte abgegeben hatten, erfolgte eine Trendwende: 2018 belegten die Industrieländer 22 der 25 Positionen im Index. Trotzdem stufen Investoren Risiken in Schwellenländern als geringer ein. Als aussichtsreichster Kandidat gilt hier China auf Platz sieben. Die Volksrepublik liegt damit zwar so schlecht wie noch nie, gilt aber trotzdem als das Land mit dem höchsten Potenzial. ♦

INFO-BOX

♦ FDI Confidence Index

Der Foreign Direct Investment (FDI) Confidence Index des Global Business Policy Councils von A.T. Kearney basiert auf einer jährlichen Befragung von mehr als 500 Führungskräften zu Jahresbeginn. Er wurde 1998 erstmals erhoben und bewertet die Attraktivität der einzelnen Märkte für ausländische Investitionen im internationalen Vergleich in den darauffolgenden drei Jahren. Alle Unternehmen, die sich an der Umfrage beteiligen, haben jährliche Einnahmen von 500 Millionen US-Dollar oder mehr.

www.atkearney.at

Behalten Sie die **Kontrolle**
mit unseren
SAP®-Lösungen für den
Zoll und Außenhandel



MIT **INHOUSE STRATEGIE** SCHNELLER REAGIEREN

Maßgeschneiderte Integration und direkte
Betreuung durch unsere Spezialisten

prodata
www.prodata-rz.com

CHINAS NORMEN, EUROPAS EXPORTE

Experten waren sich bei einer Diskussion einig: Die neue chinesische Normungsstrategie mit ihren nicht immer ganz durchsichtigen Standards hat starke Auswirkungen auf die europäische Exportwirtschaft.



Die Anerkennungsrate europäischer und internationaler Standards in China ist verhältnismäßig gering.

CHINA HAT die Bedeutung der Entwicklung international anerkannter technischer Standards zum Ausbau der Handelsbeziehungen erkannt und 2018 sein Normungssystem auf neue Beine gestellt. In der gesetzlichen Regelung zur Normungsstrategie wird als Ziel genannt, „die Qualität von Produkten zu erhöhen und Verbesserungen in der Industrie zu beschleunigen“.

Über die wirtschaftlichen Auswirkungen des Einflusses Chinas auf die internationale Standardisierung diskutierten im April hochrangige China-Experten auf Einladung von Austrian Standards International in Kooperation mit dem Österreichischen Verband für Elektrotechnik OVE und der Austrian Chinese Business Association (ACBA). Christian Gabriel, Leiter des Bereichs Normung im OVE: „China hat sehr lange beobachtet, wie die Standardisierung funktioniert. Der Einfluss chinesischer Experten ist

exponentiell gestiegen. Im Bereich Elektrotechnik ist China mittlerweile weltweit führend, was die Anträge auf neue technische Standards betrifft.“ Umgekehrt ist die Anerkennungsrate von europäischen und internationalen (IEC- und ISO-)Standards in China immer noch verhältnismäßig gering. „Chinesische Branchenstandards – nicht immer öffentlich zugänglich – sind schwer zu durchforschen und können für heimische Firmen, die nach China exportieren wollen, Hürden darstellen“, hielt Elisabeth Stampfl-Blaha, Direktorin von Austrian Standards, fest.

HÜRDE BRANCHENSTANDARDS

Betty Xu ist abgeordnete Sachverständige der Europäischen Kommission, EFTA und der Europäischen Normungsorganisationen CEN, CENELEC und ETSI für den Bereich Standardisierung in China, kurz SESEC. Die

© chuttersnap/Unsplash, Austrian Standards/Peter Tuma

Expertin betonte, dass das gemeinsame Ziel der EU und Chinas die Verstärkung der Kooperation ist. Seit 2018 erfuhr das chinesische Normungssystem einen Ruck hin zu einer Freiwilligkeit bei der Erfüllung von Standards und weg von gesetzlich verpflichtenden Normen. Die Folge seien einflussreiche, von chinesischen Berufs- und Branchenverbänden festgelegte Industriestandards, ähnlich wie in den USA. „Manchmal kommt man erst im Rahmen



« Chinesische Branchenstandards – nicht immer öffentlich zugänglich – sind schwer zu durchforsten und können für heimische Firmen, die nach China exportieren wollen, Hürden darstellen. »

ELISABETH STAMPFL-BLAHA, DIREKTORIN VON AUSTRIAN STANDARDS

eines Zertifizierungsverfahrens in China darauf, welche Standards im Rahmen der außergesetzlichen Selbstverpflichtung ‚vorgeschrieben‘ sind, z. B. im U-Bahn-Bau“, sagte Xu. Das könne bei europäischen Firmen für unangenehme Überraschungen sorgen.

Der Vorteil im Vergleich zu früher sei, so Xu, dass viele lokal gültige oder sektorielle Branchenstandards, die nur in manchen Städten oder Provinzen gesetzlich verpflichtend waren, zu nationalen Standards, die in ganz China gelten, zusammengefasst wurden. „Verpflichtende staatliche nationale Standards als Voraussetzung für den Marktzugang sind nun einfacher zu finden. Und die Zulassungsverfahren sind so leichter zu bewältigen“, erklärte Xu.

SEIDENSTRASSE DARF KEINE EINBAHNSTRASSE SEIN

Mehr als 50 Milliarden Euro hat China seit 2013 im Rahmen des Investitionsprogramms „Neue Seidenstraße“ investiert. Damit der Ausbau des hochrangigen Straßennetzes und der Eisenbahn vorankommt, wurden 400 chinesische Eisenbahnstandards ins Englische übersetzt. Im Transportwesen, aber auch im Bereich künstliche Intelligenz, Automatisierung sowie Informations- und Kommunikationstechnologie treibt China die Harmonisierung von Standards zwischen China, der EU und anderen Wirtschaftsräumen voran, sagte der chinesische Botschaftsrat für Wirtschaft und Handel, Xingle Gao. Seit einem Jahr fährt die ÖBB im Güterverkehr die Schienenstrecke

Chengdu–Wien und bringt chinesische Güter 20 Tage schneller nach Europa als auf dem Seeweg. „Doch manchmal, eigentlich oft, fährt der Zug von Wien leer zurück. Wir sollten uns Gedanken machen, wie das von österreichischen Unternehmen genutzt werden kann“, ermutigte der Handelsdelegierte heimische Unternehmen zum Warenexport.

Georg Zanger, Präsident der Austrian Chinese Business Association (ACBA), sieht eine nachhaltige Entwicklung der Handelsbeziehungen in all jenen Bereichen, in

denen Standards eine große Rolle spielen: „Es ist eine Aufbruchstimmung da. Elektromobilität, Umweltschutz, Windenergie und Photovoltaik – hier besteht in China sehr großes Interesse, mit österreichischen Unternehmen zusammenzuarbeiten.“

Die Seidenstraße darf keine Einbahnstraße sein, heißt es übereinstimmend. Botschaftsrat Xingle Gao: „Wir haben wegweisende neue Technologien eingeführt. Österreich gehört im Bereich Hochtechnologie zu den wichtigen Partnern. Wir wollen wie Deutschland oder Österreich zu den entwickelten Volkswirtschaften gehören.“ Standards seien Ausdruck eines Multilateralismus, einer vielfach verknüpften Weltwirtschaft mit geöffneten Märkten. Zu offenen Märkten bekennen sich China und die EU gleichermaßen. Dies seien gute Voraussetzungen für die Ausweitung der wirtschaftlichen Zusammenarbeit. ◆

INFO-BOX

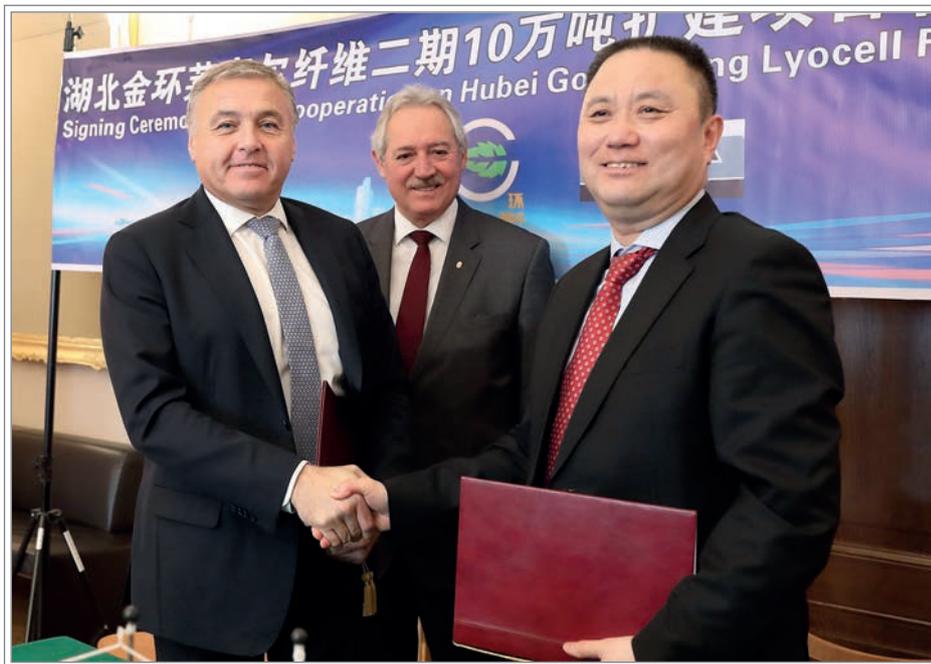
◆ Austrian Standards

Austrian Standards stellt seit 1920 als unabhängige, neutrale Plattform einen transparenten Prozess zur Entwicklung von Standards sicher. Heute finden mehr als 90 Prozent der Standardisierung auf europäischer und internationaler Ebene statt. Austrian Standards ermöglicht tausenden österreichischen Expertinnen und Experten, mit ihren innovativen Ideen international Standards zu setzen. Gleichzeitig bringt Austrian Standards mit seinen digitalen Lösungen das Know-how aus Standards der ganzen Welt nach Österreich.

www.austrian-standards.at

REGAUER BAUEN WIEDER IN CHINA

Der Industrieanlagenbauer one-A Engineering aus dem oberösterreichischen Regau freut sich über den größten Auftrag in seiner Unternehmensgeschichte. Der Vorvertrag über den Bau einer umweltfreundlichen Textilfaserfabrik in China wurde bereits unterzeichnet.



One-A-Engineering-Geschäftsführer Stefan Zikeli (li.) und der Chairman des Textilkonzerns HGR Ban Jun (re.) freuen sich mit Viktor Sigl, Präsident des Oberösterreichischen Landtags (Mitte), über den Vorvertrag.

BESONDERE FREUDE gab es im Frühling beim oberösterreichischen Industrieanlagenbauer one-A Engineering. Das Unternehmen mit Sitz in Regau hat im Mai im Linzer Landhaus mit dem chinesischen Textilkonzern Hubei Golden Ring (HGR) eine Absichtserklärung zur Errichtung einer umweltfreundlichen Lyocell-Fabrik vereinbart. Der Baustart der Textilfaserfabrik mit einer Gesamtjahresproduktion von rund 100.000 Tonnen hochwertiger Lyocell-Fasern ist für das nächste Jahr geplant. „Der geplante Neuauftrag aus China ist der größte in unserer Unternehmensgeschichte“, freute sich one-A-Geschäftsführer Stefan Zikeli, der das Unternehmen vor zwölf Jahren gegründet hat. Das junge Unternehmen, das 20 Mitarbeiter beschäftigt und über eine Niederlassung in Schanghai sowie ein chinesisches Joint Venture verfügt,

hat große Erfahrung in der Planung und Errichtung von Industrieanlagen. Bis heute wurden für chinesische Textilkonzerne bereits mehrere Lyocell-Fabriken made in Regau gebaut.

BIOLOGISCH ABBAUBARER ZELLSTOFF

Die Herstellung von Lyocell-Material gilt als umweltfreundlich, da das aus Zellstoff produzierte Gewebe biologisch abbaubar ist und bei der Produktion keine schädlichen Nebenprodukte entstehen. „Zusätzlich besitzen wir zahlreiche weltweite Patente für hocheffiziente Produktionsabläufe und ein umfangreiches Know-how im Bereich der Umwelttechnologie. Unsere Industriekunden erhalten dadurch Wettbewerbsvorteile in der Herstellung ihrer Produkte“, erklärt Firmenchef Zikeli.

© Land Oö, Land Oö/Schaffner, one-A/Humer



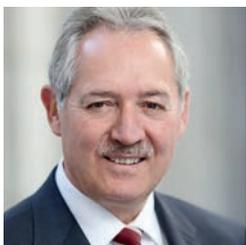
Ban Jun, Chef des Textilkonzerns Hubei Golden Ring, wurde bei der Vertragsunterzeichnung von einer zehnköpfigen Delegation aus China begleitet.

ZEHNKÖPFIGE DELEGATION BEGLEITETE VERTRAGSUNTERZEICHNUNG

Die Unterzeichnung des Letter of Intent fand im Linzer Landhaus unter Anwesenheit von Landtagspräsident Viktor Sigl statt. HGR-Konzernchef Ban Jun wurde bei der Vertragsunterzeichnung von einer zehnköpfigen Delegation aus China begleitet. Darunter auch Qie Yingcai, Bürgermeister der Sechs-Millionen-Metropole Xiangyang und weitere Politiker aus den Bereichen Wirtschaft, Technologie, Gesundheit und Tourismus. Auf dem Programm stand anschließend eine gemeinsame Besichtigung des Landhauses, Sitz des Landtags und der Landesregierung. Landtagspräsident Viktor Sigl dazu: „Derzeit gibt es 164 oberösterreichische Niederlassungen in China und rund 500 oberösterreichische Exporteure. Vor dem Hintergrund der Seidenstraßen-Initiative bieten sich auch für unser Bundesland vielfältige neue Chancen, die wirt-

schaftlichen Kontakte weiter zu vertiefen. Auch auf politischer Ebene – sowohl seitens der Landesregierung als auch seitens des oberösterreichischen Landtags – werden seit vielen Jahren gute freundschaftliche Beziehungen zu China gepflegt und regelmäßig Delegationen bei uns begrüßt. Das Land Oberösterreich nimmt die Rolle als Türöffner und Begleiter der wirtschaftlichen Beziehungen sehr ernst. Es freut mich daher sehr, dass die Unterzeichnung der Absichtserklärung für das neue Lyocell-Textilfaser-Projekt im Landhaus in Linz stattfindet.“

Nach der Vertragsunterzeichnung im Linzer Landhaus reiste die chinesische Delegation zum Firmensitz der one-A Engineering nach Regau. Neben einer Firmenpräsentation erhielten die Besucher durch Wirtschaftskammer-Präsidentin Doris Hummer und durch den Regauer Bürgermeister Peter Harringer einen Einblick in das Geschehen der oberösterreichischen Wirtschaft. ◆



« Derzeit gibt es 164 oberösterreichische Niederlassungen in China und rund 500 oberösterreichische Exporteure. Vor dem Hintergrund der Seidenstraßen-Initiative bieten sich auch für unser Bundesland vielfältige neue Chancen, die wirtschaftlichen Kontakte weiter zu vertiefen. »

VIKTOR SIGL, PRÄSIDENT DES OBERÖSTERREICHISCHEN LANDTAGS

DER DURCHBLICKER IN DER KREDITVERSICHERUNG

Exportrisiken können mittels Kreditversicherungen deutlich gesenkt werden. Doch der Markt ist hochkomplex. Experte Peter Androsch erklärt die Vorteile und welche häufigen Fehler vermeidbar wären.



Peter Androsch ist Geschäftsführer von Österreichs führender Kreditversicherungsmaklergesellschaft A.C.I.C.

KREDITVERSICHERUNGEN stellen sicher, dass die offenen Forderungen eines Lieferanten im Insolvenzfall des Kunden beglichen werden. Exporteure können dadurch die Geschäftschancen mit Kunden in schwierigen Märkten optimal nützen, weil die Ausfallsrisiken in den Hintergrund treten. Doch Kreditversicherungen haben auch einen kleinen Nachteil: Das Thema ist komplex. Die Anbieter und ihre Konditionen lassen sich nicht einfach auf Vergleichsplattformen wie „Durchblicker“ per Mausklick vergleichen. Abgesichert werden schließlich individuelle Geschäftsbeziehungen mit Kunden, deren Bonitäten von den Kreditversicherern laufend überwacht werden.

FÜR TRANSPARENZ AM MARKT SORGEN

Einer, der sich seit langen Jahren mit dem Thema beschäftigt, ist Peter Androsch, Geschäftsführer von Österreichs führender Kreditversicherungsmaklergesellschaft A.C.I.C. „Unsere Aufgabe ist es, für Transparenz am Markt zu sorgen. Viele Unternehmen denken bei der Absicherung von Exportrisiken einzig und allein an die Oesterreichische Kontrollbank oder die großen drei Kreditversicherer. Der Markt der privaten Kreditversicherer ist jedoch viel breiter“, erklärt Androsch. Die dominierenden Player am heimischen Markt sind Atradius, Coface und Acredia. Atradius und Coface sind Niederlassungen ausländischer

© Jeff Mangione

Konzerne. Acredia gehört zur Oesterreichischen Kontrollbank AG (OeKB) und ist der führende Player des Landes. Kreditversicherungen bzw. Bundesgarantien, wie die Pendants in der Kontrollbank heißen, sind im Export auch deshalb von zentraler Bedeutung, weil sie die Voraussetzung für eine begünstigte Exportfinanzierung sind. Ohne Kreditversicherung gibt es keine Finanzierung. „Viele Unternehmen wenden sich an ihre Hausbank, wenn sie einen Exportkredit für eine Investitions- oder für eine Absatzfinanzierung benötigen. Etliche Banken wickeln die Geschäfte dann aus Unkenntnis, Routine oder warum auch immer ausschließlich über die Kontrollbank ab“, weiß Androsch zu berichten. Vielfach komme es zur Fehlannahme, dass eine Kontrollbank-Garantie gemäß Ausfuhrförderungsgesetz eine Bedingung für die begünstigte Exportfinanzierung sei. Dem ist aber nicht so: „Im Ausfuhrförderungsgesetz ist nur von einer Deckungslösung, also von einer Versicherung, die Rede – aber nicht explizit von Bundesgarantien“, erklärt der Experte. Große Anlagenbauer würden längst auch mit privaten Versicherern zusammenarbeiten, während mittelgroße Exporteure oder Zwischenhändler vielfach keine Alternative aufgezeigt bekämen.

UNABHÄNGIGE BERATUNG IST GEFRAGT

Für den Experten für Exportrisiken spielt auch die Frage, wie dieser Kredit finanziert wird, eine immer größere Rolle: „Unsere Kunden fragen zunehmend auch unabhängige Beratung nach, wie sie ihre Finanzierung diversifizieren können.“ Dabei kann Factoring, in Kombination mit einer Kreditversicherung, aber auch mit einer Einkaufs- und Lagerfinanzierung zum Einsatz gelangen. „Wir bieten dabei nicht nur dem Exporteur einen Vorteil, indem er sich breiter in seiner Finanzierung aufstellt, sondern auch den beteiligten Partnern, wie insbesondere Hausbanken, da wir sicherstellen, dass sich alle Instrumente gut ergänzen“, so der A.C.I.C.-Geschäftsführer weiter. Zur Absicherung der Auftraggeber im länderübergreifenden Anlagen- oder Projektgeschäft können hingegen Garantiever sicherungen eingesetzt werden. Da es in diesen Branchen Usus ist, dass die Auftraggeber ihren Auftragnehmern Anzahlungen leisten, damit diese die Projekte bis zur Fertigstellung der jeweiligen Baufortschritte vorfinanzieren können, benötigen die Auftraggeber Sicherheiten. „Garantien durch Versicherungsgesellschaften können dabei helfen, Finanzierungslinien zu entlasten“, erklärt Androsch. ◆



The driving force for your business!

Verlassen Sie sich auf Europas umfangreichstes Landtransport-Netzwerk und liefern Sie Ihre Systemfracht mit **DB SCHENKERsystem** und **DB SCHENKERsystem premium**.

Das schnellste Transportnetzwerk Europas!

Jetzt **online** Laufzeiten im Europa-Scheduler abfragen: eschenker.dbschenker.com

Jetzt informieren:

DB Schenker Österreich
Stella-Klein-Löw-Weg 11
1020 Wien
Tel.: +43 (0) 5 7686-210900
Web: www.dbschenker.at



DB SCHENKERsystem

- SCHNELLE LIEFERUNG**
- HOHE ZUVERLÄSSIGKEIT**
- FLEXIBILITÄT**
- GROSSES ANGEBOT AN ZUSATZLEISTUNGEN**

DB SCHENKERsystem premium

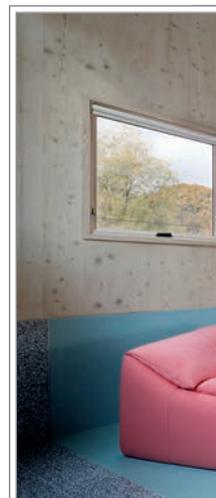
BIS ZU 2 TAGE SCHNELLER

GARANTIERTE LEISTUNG*

*Für die im Rahmen des Produkts DB SCHENKERsystem premium vereinbarten Laufzeiten gilt: Wird die Sendung nicht innerhalb der vereinbarten Lead Time abgeliefert, gewährt DB Schenker das vom Kunden für die konkrete Sendung an DB Schenker bezahlte Nettoentgelt ohne Zuschläge zurück. Dies gilt nicht, wenn die Gründe für die verspätete Ablieferung nicht von DB Schenker zu vertreten sind sowie im Falle höherer Gewalt. Keinesfalls geht die Vergütung über die Haftungsgrenzen der CMR hinaus.

CLT FOR LIFESTYLE

Das Haus Gables ist eines der ersten Wohnhäuser in den USA aus Brettsperrholz. Der Einsatz dieses Baumaterials erlaubte die imposante Gestaltung dieses ganz besonderen Gebäudes.



Die Form macht das Haus Gables zu etwas Besonderem. Sein ungewöhnliches und extravagantes Profil verleiht ihm ein individuelles Flair.

IM BEZIRK OLD FOURTH WARD von Atlanta im US-Bundesstaat Georgia steht das Haus Gables – ein Einfamilienhaus, entworfen und entwickelt von Architektin Jennifer Bonner. Das Haus mit einer Geschoßfläche von rund 205 Quadratmetern ist aus Brettsperrholz gefertigt, einem außergewöhnlich starken Holzmaterial, das durch die Querverleimung mehrerer Schichten Holz entsteht.

MASSGESCHNEIDERT UND MASSIV

Außenmauern, Wände, Böden und Dächer bestehen aus massiven KLH® Brettsperrholzpaneelen. Maßgeschneidert und in nur 14 Tagen vor Ort montiert, ergeben sie ein massives Gebäude ohne die übliche Rahmenkonstruktion. Als Tragwerk innovativ, fördern die Paneele auch eine monolithische Sicht auf das Material im Wohnraum.

EXTRAVAGANTE FORM

Aus allen vier Seiten tauchen außergewöhnliche Profile auf. Der Dachplan bildet Räume, Brücken sowie Galerien mit doppelter Raumhöhe aus, die entlang der Dachfirste und -kehlen ausgerichtet werden. Weitere kleine Abweichungen vom Üblichen sind Dachschrägen, die viel steiler ausfallen als bei Häusern nach der Industrienorm.

**INSPIRIERENDE KOMBINATION**

Mit dem Einsatz unkonventioneller Materialien und der außergewöhnlichen Dachgestaltung erkundet Haus Gables eine mögliche neue Herangehensweise in Sachen Form, räumliche Organisation und Material im Wohnbau. ◆



Im Bauch der Satteldächer entsteht ein luftiger, loftartiger, von natürlichem Licht durchfluteter Raum.

41

NEU INTERPRETIERT

Von der Straße aus gesehen, bietet sich dem Betrachter eine asymmetrische und ungewohnte Form. Das Haus, das auf einem 7,3 Meter breiten Grundstück steht, durchmisst 5,4 Meter und entspricht somit der Größe eines einfach breiten Wohnmobils. Damit liefert das ungewöhnlich schlanke Haus Impulse für dichte urbane Quartiere.

KONTAKT

◆ **KLH Massivholz GmbH**
8842 Teufenbach-Katsch
Gewerbestraße 4
Tel.: +43/3588/88 35
office@klh.at
www.klh.at



ANZEIGE • © NAARO, Courtesy of MALL

SPRUNGBRETT NACH SÜDOSTASIEN

Bis vor zehn Jahren war Vietnam als Destination für Individualtouristen bekannt und nicht als Zielmarkt für exportierende Unternehmen aus Mitteleuropa. Dieses Bild hat sich rasant geändert.





« Vietnam boomt, hat kompetente Fachkräfte, eine rasant wachsende Mittelklasse, und die Regierung investiert massiv in den Ausbau der Infrastruktur. Für unsere Betriebe mit ihrem erstklassigen Know-how bedeutet das große Chancen. »

HARALD MAHRER, PRÄSIDENT DER WIRTSCHAFTSKAMMER



FÜR DIE ÖSTERREICHISCHE Wirtschaft ist das Land am Südchinesischen Meer Vietnam heute ein wichtiger Markt. Rund 30 heimische Unternehmen haben bereits eine Niederlassung vor Ort gegründet und etwa 150 Millionen Euro in den Aufbau von Vertriebsbüros und Produktionsstätten investiert.

Mit dem Freihandelsabkommen, das die EU mit dem Land am Südchinesischen Meer unterzeichnet hat und das noch 2019 von allen EU-Mitgliedstaaten ratifiziert werden soll, soll zusätzlicher Schwung in die Wirtschaftsbeziehungen kommen. „Vietnam hat enormes Potenzial und bietet österreichischen Exporteuren sehr interessante Möglichkeiten. Das Land wird aufgrund seiner Kostenstruktur und der Qualität der Arbeitskräfte sehr geschätzt. Eine Produktionsstätte in Vietnam ist eine gute Basis für den Export nach China und in den gesamten südostasiatischen Raum. Umso wichtiger ist es, im Interesse heimischer Exporteure zeitnah neue Kooperationsmöglichkeiten mit Vietnam zu sondieren. Dabei geht es darum, Chancen aufzuzeigen, die eine Zusammenarbeit mit österreichischen Unternehmen bietet, und im Gegenzug diesen das Marktpotenzial noch näherzubringen“, erklärt Helmut Bernkopf, im Vorstand der Oesterreichischen Kontrollbank AG (OeKB) für den Geschäftsbereich Export Services zuständig.



HOHES WIRTSCHAFTSWACHSTUM, STEIGENDE KAUFKRAFT

Das Land der Flüsse hat rund 96 Millionen Einwohner. Es verfügt über ein vergleichsweise stabiles politisches Umfeld und ein konstant hohes Wirtschaftswachstum von

mehr als sechs Prozent pro Jahr. Bis zum Jahr 2020 soll die Mittelschicht in Vietnam auf etwa 33 Millionen Konsumenten mit kontinuierlich steigender Kaufkraft anwachsen. „Damit nehmen auch die Absatzchancen für höherwertige, importierte Konsumgüter in absehbarer Zeit deutlich zu“, ist Bernkopf überzeugt. Neben einer Kosten-



« Eine Produktionsstätte in Vietnam ist eine gute Basis für den Export nach China und in den gesamten südostasiatischen Raum. Umso wichtiger ist es, im Interesse heimischer Exporteure zeitnah neue Kooperationsmöglichkeiten mit Vietnam zu sondieren. »

HELMUT BERNKOPF, VORSTAND DER OESTERREICHISCHEN KONTROLLBANK AG



Das Außenwirtschafts-Center in Ho-Chi-Minh-Stadt soll Österreichs Unternehmen als Türöffner dienen.



struktur, die zum Teil unter jener Chinas liegt, und motivierten Arbeitskräften profitieren Exportunternehmen in Vietnam von einer liberalen Investitionsgesetzgebung sowie reichhaltigen Rohstoffvorkommen. Allerdings erhöhen auch Lücken in der Infrastruktur die Logistikkosten. Korruption und teilweise zu zögerlich umgesetzte Reformen bremsen generell weitere Wachstumsmöglichkeiten.

TÜRÖFFNER IN WACHSTUMSREGION

„Das neue Freihandelsabkommen der EU, gepaart mit einer lockeren Geldpolitik, dürfte dazu beitragen, neue Auslandsinvestitionen zu erleichtern. Bis 2028 sollen 99 Prozent der Zölle zwischen der EU und Vietnam abgeschafft werden“, so Bernkopf. Die größten Wachstumschancen für österreichische Unternehmen ortet Bernkopf in den

Branchen Infrastruktur, Tourismus, Energiewirtschaft, Gesundheit sowie Maschinen- und Anlagenbau.

Wirtschaftskammer-Präsident Harald Mahrer reiste mit der bisher größten österreichischen Wirtschaftsmission (auch in Begleitung der OeKB) nach Vietnam und Singapur. Highlights der Reise waren die Eröffnung des neuen AußenwirtschaftsCenters in Ho-Chi-Minh-Stadt sowie die Unterzeichnung eines Kooperationsabkommens in Singapur zur Gründung des neuen Accelerator-Programms „Go Southeast Asia“, das im Herbst starten wird.

„Der neue Stützpunkt in Ho-Chi-Minh-Stadt öffnet unseren Unternehmen die Tür in den Wachstums-Hotspots der Zukunft. Vietnam boomt, hat kompetente Fachkräfte, eine rasant wachsende Mittelklasse, und die Regierung investiert massiv in den Ausbau der Infrastruktur. Für unsere Betriebe mit ihrem erstklassigen Know-how bedeutet das große Chancen“, so WKO-Präsident Mahrer. Die Schwerpunkte liegen auf Innovation und Zukunftstechnologien.

INFO-BOX

◆ Vietnam in Zahlen

Fläche: 331.210 km²

Einwohner: 95,5 Millionen

Währung: Vietnamesischer Dong (VND)

BIP-Wachstum 2019: 6,5 %

Arbeitslosenrate: 2,2 %

Inflationsrate: 4,0 %

Staatsverschuldung: 57,4 % des BIP

Quelle: IMF, Herbst-Prognose 2018 für das Jahr 2019



Bilder wie aus einem Tourismusprospekt und zugleich eine florierende Wirtschaft. Es gibt durchaus Gemeinsamkeiten zwischen Vietnam und Österreich.

INFO-BOX

◆ Über die OeKB Gruppe

Die Unternehmen der OeKB Gruppe mit ihren mehr als 460 Mitarbeitenden erbringen wesentliche und relevante Services für die österreichische Exportwirtschaft und den Kapitalmarkt, bieten Dienstleistungen für den Energiemarkt und sind Teil der österreichischen Entwicklungsfinanzierung. All ihre Aktivitäten haben einen deutlichen volkswirtschaftlichen Nutzen, stärken den Standort Österreich und unterstützen Österreichs Wirtschaft im globalen Wettbewerb. Die OeKB handelt wettbewerbsneutral, sektorenübergreifend und nachhaltig verantwortungsbewusst.

www.oekb.at

Durch den internationalen Wissens- und Technologieaustausch soll Österreich in die Gruppe der Innovation-Leader aufrücken.

Detail am Rande: Für Unternehmen, die sich auf Exporte nach Vietnam (oder auch andere Länder) vorbereiten und dazu Vorfeldinvestitionen im Inland tätigen, bietet die OeKB neben ihren Absicherungsprodukten zusätzlich eine Finanzierungsmöglichkeit an. Mithilfe der „Exportinvest“-Lösung können Investitionen ab zwei Millionen Euro bei einer Mindestexportquote von 20 Prozent für eine Laufzeit von bis zu zehn Jahren unterstützt werden. ◆



Foto: Adobe Stock

WIR BEWEGEN LEBEN

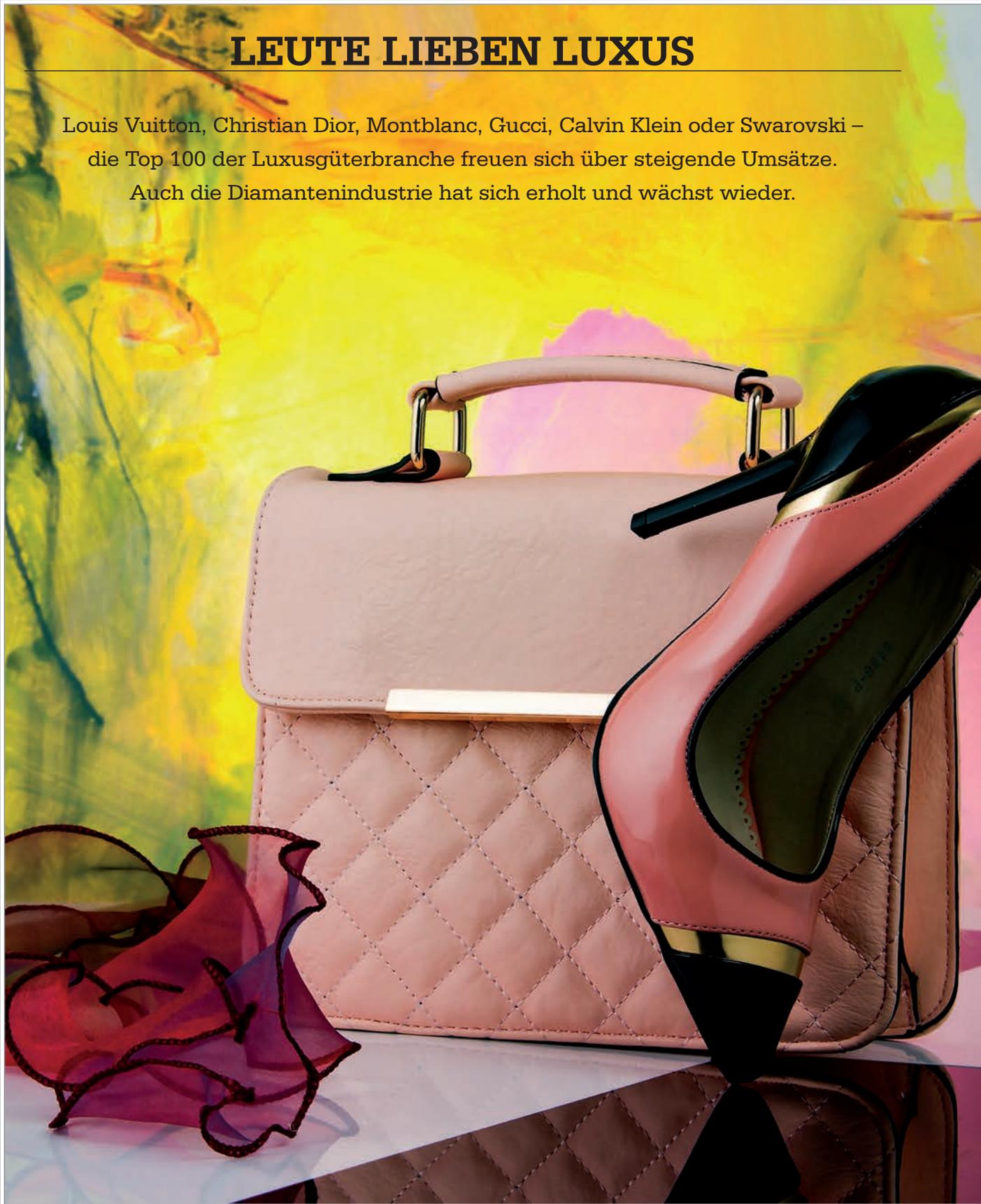
London, Paris, New York, Tokio, Moskau ... Wohin auch immer es Sie auf der Welt verschlägt – Sobolak International bietet weltweit hoch qualitative Übersiedlungstransporte und Relocation-Services.

Profitieren Sie von unseren Top-Partnern weltweit:

Als Teil der one-group und mit einer Präsenz in 12 europäischen Ländern hat Sobolak International eines der stärksten Relocation- und Umzugs-Netzwerke in Europa.

LEUTE LIEBEN LUXUS

Louis Vuitton, Christian Dior, Montblanc, Gucci, Calvin Klein oder Swarovski – die Top 100 der Luxusgüterbranche freuen sich über steigende Umsätze. Auch die Diamantenindustrie hat sich erholt und wächst wieder.



DIE HUNDERT umsatzstärksten Vertreter der Luxusgüterbranche erzielten im Finanzjahr 2017 gemeinsam einen Umsatz von 247 Milliarden US-Dollar. Das zeigt der neue Deloitte-Report „Global Powers of Luxury Goods“. Das durchschnittliche Umsatzwachstum konnte in einem Jahr von einem Prozent auf beachtliche 10,8 Prozent gesteigert werden.

Mit insgesamt 24 Unternehmen ist Italien am häufigsten unter den Top 100 vertreten, gefolgt von den USA mit 14 Unternehmen. Frankreich beheimatet die größten



Deloitte reiht die Top-100-Unternehmen der Luxusgüterbranche. Auch Österreich ist vertreten: Kristallglashersteller Swarovski liegt auf Platz 24.

Unternehmen der Branche mit einer durchschnittlichen Größe von 8,3 Milliarden US-Dollar.

„Die Luxusgüterbranche hat sich mit einer Nettogewinnspanne von fast zehn Prozent auf hohem Niveau eingependelt. Um diesen Erfolg langfristig zu halten, werden vor allem Topverdiener mit Faible für Onlineshopping als Zielgruppe immer wichtiger. Die Unternehmen investieren bereits verstärkt in entsprechende Angebote“, erklärt Margareta Holz, Partnerin bei Deloitte Österreich.

TOP TEN ÜBERPROPORTIONAL

Die Top drei sind im Vergleich zum Vorjahr unverändert: Auf Platz eins liegt LVMH Moët Hennessy – Louis Vuitton aus Frankreich. Unter ihrem Dach finden sich unter anderem Christian Dior, Fendi, Bulgari oder Marc Jacobs. Platz zwei belegen die US-amerikanischen Estée Lauder Companies. Auf Platz drei folgt die Compagnie Financière Richemont aus der Schweiz mit Marken wie Cartier, Chloé und Montblanc.



Kering (Rang 4) klettert mit Gucci, Saint Laurent und Balenciaga um einen Platz nach oben. Die Luxottica Group rutscht mit Marken wie Ray-Ban, Oliver Peoples und Oakley auf Platz fünf.

Chanel Limited landet als Neueinsteiger auf Platz sechs des diesjährigen Rankings. L'Oréal Luxe findet sich mit Lancôme, Kiehl's und Biotherm auf Platz sieben, die Swatch Group folgt auf Platz acht. Die Chow Tai Fook

Jewellery Group (9) sowie PVH (10) mit Calvin Klein und Tommy Hilfiger zählen ebenfalls zu den zehn umsatzstärksten Luxusgutanbietern der Welt.

Frankreich dominiert mit drei Unternehmen die Top Ten, gefolgt von den USA und der Schweiz mit jeweils zwei Vertretern. Mit einem Gesamtumsatz von 119 Milliarden US-Dollar erwirtschafteten die Top Ten rund 48 Prozent des Gesamtumsatzes der Top 100.

Das Diamantengeschäft erstrahlt in neuem Glanz, die Branche ist wieder gewachsen – immerhin um zwei Prozent.

SWAROVSKI VERTRITT ÖSTERREICH AUF PLATZ 24

Unter den globalen Top 100 findet sich auch ein heimischer Luxusgutanbieter. Das österreichische Traditions- haus Swarovski verzeichnete im Finanzjahr 2017 einen Umsatz von rund drei Milliarden US-Dollar und erreichte damit Platz 24. Im Jahr davor lag Swarovski allerdings auf Platz 23. „Der Tiroler Kristallkonzern blickt auf ein zufriedenstellendes Geschäftsjahr zurück. Auch im harten globalen Wettbewerb kann sich Swarovski behaupten“, betont Margareta Holz.



DIAMANTENINDUSTRIE AUF WACHSTUMSKURS

Auch einer Nische auf dem Markt für Luxusgüter geht es wieder besser als zuletzt: Das Diamantengeschäft erstrahlt in neuem Glanz. So ist die gesamte Branche nach einer Phase der Stagnation im Jahr 2017 nun erstmals wieder um zwei Prozent gewachsen. Die Minen haben mit 151 Millionen Karat sogar fast 20 Prozent mehr Rohdiamanten geschürft. Die Belebung der Industrie führt die internationale Managementberatung Bain & Company in

« Die Luxusgüterbranche hat sich mit einer Nettogewinnspanne von fast zehn Prozent auf hohem Niveau eingependelt. Um diesen Erfolg langfristig zu halten, werden vor allem Topverdiener mit Faible für Onlineshopping als Zielgruppe immer wichtiger. »

MARGARETA HOLZ, PARTNERIN BEI DELOITTE ÖSTERREICH





ihrem „Global Diamond Report“ auf die insgesamt positive Entwicklung am Luxusmarkt zurück. Insbesondere in den USA und in China hat Brillantschmuck viele neue Liebhaber gefunden. In China hat die Nachfrage seit 2013 stagniert. Nun aber begeistern sich dort vor allem die Millennials sowie junge Frauen für den kostbaren Schmuck. Diesen lassen sie sich nicht wie üblich schenken, sondern kaufen ihn zunehmend selbst.

DIAMANTEN SIND FÜR IMMER

Die positive Entwicklung hatte sich bereits 2016 abgezeichnet. Im Jahr darauf legten dann von den Minen-

betreibern über die Verarbeiter bis hin zum Schmuckhandel alle Segmente der Wertschöpfungskette deutlich zu. Bain-Partner und Luxusmarktexperte Oliver Merkel prognostiziert: „Dieser Trend wird sich voraussichtlich bis in die 2030er-Jahre fortsetzen.“

Bis Ende 2018 hat sich die Dynamik im Diamantenmarkt dank der hohen Schmucknachfrage der Wohlhabenden weiter verstärkt. In der ersten Jahreshälfte präsentierten vor allem die Minenbetreiber und die Juweliere erfreuliche Zahlen. Den seit Jahren schwachen europäischen Märkten bescherten der Tourismus sowie die Aufwertung des Euro eine Erholung. In Japan wiederum sorgte die positive

© Swarovski, Deloitte, Pixabay, Unsplash



Die Zielgruppe der Topverdiener mit Faible für Onlineshopping wird im Luxusgütersegment immer wichtiger.

die Preise pro Karat, da zunehmend größere Steine von noch dazu höherer Qualität gefragt waren.

In den Reihen der Verarbeiter, die Rohdiamanten schneiden, schleifen und polieren, profitierten 2017 vor allem die Produzenten kleinerer Brillanten. Die gesamte Branche erwirtschaftete im Schnitt Margen von ein bis drei Prozent. Die effizientesten Unternehmen konnten sogar rund zehn Prozent vom Umsatz als Gewinn ausweisen. ♦

INFO-BOX

♦ Tipps für die Diamantenindustrie

Um ihre Profitabilität weiter steigern zu können, sollten alle Marktplayer im Diamanten-Business laut Bain & Company ihr Augenmerk auf drei wichtige Branchenentwicklungen richten. Aber keine Sorge: Selbst wenn Sie nicht täglich den Umgang mit sündteuren Klunkern pflegen, könnten Ihnen die folgenden Tipps zumindest teilweise nützlich sein.

Digitalisierung:

Durch digitale Technologien lässt sich die Wertschöpfung im gesamten Unternehmen steigern. Insbesondere im Marketing eröffnen sie zahlreiche Möglichkeiten, die Kunden besser zu erreichen.

Künstliche Diamanten:

Im Labor erzeugte Diamanten haben sich am Markt etabliert. Selbst Traditionshersteller De Beers vertreibt die Kunststeine – über seine Neugründung Lightbox. Gelingt es den Anbietern, die natürlichen Diamanten klar von den im Labor gezüchteten Steinen abzugrenzen, indem Letztere beispielsweise als Modeschmuck verkauft werden, dürfte sich der negative Einfluss der Kunstdiamanten auf das Marktwachstum bis zum Jahr 2030 auf minus fünf bis minus zehn Prozent beschränken.

Junge Kunden:

Marketing und Vertrieb müssen sich auf die Bedürfnisse der Millennials und der Generation Z einstellen. Junge Frauen haben immer höhere Einkommen und kaufen sich ihren Schmuck selbst. Diese für die Branche neuen Kundengruppen orientieren sich bei ihrer Kaufentscheidung vor allem an Influencern, Bewertungen und Likes in den sozialen Netzwerken – ein Verhalten, das die Branche von ihren bisherigen Kunden nicht kennt.

Entwicklung am Arbeitsmarkt für eine stärkere Nachfrage nach Brillantschmuck. Sogar im krisengeplagten Indien sind jetzt erste Anzeichen für eine Verbesserung des Diamantengeschäfts zu erkennen.

BOOM IN DEN MINEN

In den Diamantenminen konnte 2017 die acht Jahre dauernde Stagnation endlich überwunden werden. Der deutliche Anstieg der Produktion beschränkte sich allerdings zunächst auf Steine niedriger Qualität, sodass das Umsatzplus noch eher gering ausfiel. Dies änderte sich im Jahr darauf. Der Output blieb hoch, gleichzeitig stiegen



FESTGEFAHRENE SITUATION

Diesellaffäre, Carsharing, Elektromobilität und Co.: Es kriselt in der Automobilbranche. Der Kreditversicherer Atradius sieht dort deswegen einen weiteren Anstieg der Forderungsrisiken, insbesondere aufgrund schwindender Liquidität bei zahlreichen kleineren und mittleren Zulieferern.



Die Autobauer bauen weniger Autos, die Zulieferer haben keine Wahl, als weniger zu liefern. Gerade der KMU-Bereich kommt dadurch in Not.



dass sich die Zahl der Insolvenzen und Zahlungsausfälle in der Automobilbranche noch weiter erhöht. Das geht aus einer internen Analyse der Risikoprüfer des Unternehmens hervor. Betroffen waren Firmen unterschiedlicher Ausrichtung, etwa Hersteller von Komponenten für Verbrennungsmotoren, Antriebssträngen, Kraftstoffleitungen oder von Unterhaltungselektronik für Fahrzeuge.

„Mit der Diesellaffäre hat sich der Wandel in der Automobilindustrie erheblich beschleunigt. Die Lieferanten und Dienstleister der Zulieferer bekommen das jetzt auch im Forderungsmanagement durch zunehmende Zahlungsausfälle und -verzögerungen zu spüren“, sagt Michael

Karrenberg, Regional Director Risk Services Germany, Central, North, East Europe & Russia/CIS von Atradius. „Angesichts des anhaltenden Mobilitätswandels und der wachsenden Herausforderungen in der internationalen Wirtschaft rechnen wir damit, dass sich die Zahl der Insolvenzen unter den Zulieferern auf absehbare Zeit um bis zu 30 Prozent erhöhen wird.“

HERAUSFORDERUNGEN NEHMEN ZU

Aus Sicht von Atradius werden die Veränderungsprozesse in der Automobilindustrie unter anderem vom vermehrten Einsatz von Elektroantrieben, von autonom fahrenden Mobilen, der fortschreitenden Digitalisierung, alternativen Mobilitätskonzepten wie Carsharing sowie zunehmenden Umweltaforderungen vorangetrieben.

Einen der jüngsten Einschnitte im Geschäftsverlauf der Automobilbranche stellte die Einführung des weltweiten Verbrauchs- und Abgasstandards WLTP (Worldwide Harmonised Light-Duty Vehicles Test Procedure) im ver-

DIE ZEICHEN stehen auf Sturm: Allein 2018 hat sich die Zahl der Abnehmer im Segment der Zulieferer im KMU-Bereich, die der internationale Kreditversicherer als kritisch und sehr anfällig für Zahlungsausfälle einstuft, gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt. Damit schätzt Atradius das Forderungsrisiko für Lieferanten und Dienstleister von Zulieferern aktuell so hoch ein wie seit der Finanz- und Wirtschaftskrise vor rund zehn Jahren nicht mehr. Zudem geht der Kreditversicherer davon aus,



Mit der Einführung einer Elektromobilquote könnte China die Verkaufszahlen von Benzinern empfindlich beeinflussen.

gangenen Jahr dar. Aufgrund mangelnder Prüfkapazitäten für das neue Testverfahren konnten Hersteller nicht die ursprünglich kalkulierte Menge an Neufahrzeugen produzieren. Gleichzeitig gingen infolge der WLTP-Einführung auch die Bestellungen von Fahrzeugen zurück, da viele Käufer erst einmal die Zertifizierung ihrer ausgewählten Modelle abwarten wollten. Zudem sind nach der Einführung des neuen Verbrauchs- und Abgasstandards auch

die konjunkturellen Unsicherheiten für die Hersteller weiter gestiegen. Das alles führt dazu, dass bis heute insgesamt weniger Neufahrzeuge produziert werden als vor dem Inkrafttreten des WLTP.

Vor allem Dieselfahrzeuge werden im Privat- und Gewerbebereich immer unpopulärer. Das wirkt sich unter anderem erheblich auf die Liquidität von Zulieferern aus, die bisher noch mit Komponenten für Benzin- und Dieselfahrzeuge erfolgreich wirtschaften konnten. Die Komplexität in benzingetriebenen Autos ist insgesamt geringer als in Dieselfahrzeugen, zudem sind die Benzin-Bauteile im Regelfall günstiger, sodass sich die Marge vieler Zulieferer verringert. Daher ist das Forderungsrisiko aus Sicht von Atradius jetzt bei den Anbietern besonders groß, die bisher deutlich mehr Umsatz und häufig auch höhere Margen mit Diesel- als mit Benzin-Komponenten erwirtschaftet haben.



« Die Automobilindustrie befindet sich derzeit im wohl größten Wandel seit ihrem Bestehen. »

MICHAEL KARRENBERG, ATRADIUS

© Pixabay, Atradius

AUSWIRKUNGEN VON CHINA UND USA

Atradius geht außerdem davon aus, dass die weitere Entwicklung des Forderungsrisikos in der Automobilindustrie in großem Maße auch von der Politik der chinesischen Regie-



rung abhängt. Das Reich der Mitte ist der mit Abstand größte Automarkt der Welt mit mehr als 23 Millionen verkauften PKW im vergangenen Jahr. Mit der Einführung einer Elektromobilquote könnte China die Verkaufszahlen von Benzinern empfindlich beeinflussen. Diese Politik dürfte nach Einschätzung des Kreditversicherers die Investitionsstrategie der Hersteller maßgeblich bestimmen – und damit auch, welche Bestandteile künftig gefragt sein werden und welche nicht. Anbieter, deren Produkte derzeit noch Verwendung finden, müssen finanziell stark aufgestellt sein, um sich zu transformieren und um im internationalen Wettbewerb weiter mithalten zu können. Gleichzeitig sind die Eintrittsbarrieren für neue Akteure im Elektromobilitätsbereich verhältnismäßig niedrig. So entstehen derzeit viele neue Wettbewerber, zunächst für die Zulieferer, mittelbar aber auch für die Hersteller selbst. Verhältnismäßig gering schätzen die Risikoexperten von Atradius hingegen die Auswirkungen von möglichen US-Strafzöllen auf die Zulieferer ein. Viele von ihnen sind den Herstellern in die USA gefolgt und produzieren mittlerweile auch im Land selbst, sodass sich Strafzölle nur moderat auf das Forderungsrisiko auswirken dürften.

ZULIEFERER SIND DIE LEIDTRAGENDEN

„Die Automobilindustrie befindet sich derzeit im wohl größten Wandel seit ihrem Bestehen“, sagt Michael Karrenberg. „Das gesamte Geschäft ist immer schwieriger zu planen und unvorhersehbarer geworden, die Innovationszyklen verkürzen sich.“ Problematisch ist dies vor allem für die Zulieferer vor dem Hintergrund, dass zwischen der Auftragserteilung und der Auslieferung meist mehrere Jahre liegen. Zulieferer tragen meist eine hohe Belastung durch Vorfinanzierung. Gleichzeitig müssen sich insbesondere die kleinen und mittelgroßen Akteure auf weitere Herstellervorgaben einlassen, zum Beispiel Flexibilität bei der Produktion von Serienteilen zeigen, um Schwankungen bei den Absatzzahlen der Modelle gerecht zu werden. Wird eine geringere Stückzahl abgenommen als ursprünglich geplant, erhalten die Zulieferer in der Regel zwar eine Entschädigung. Diese reicht häufig jedoch nicht aus, um Unterauslastungen in der Produktion auszugleichen.

So entstehen häufig finanzielle Lücken, die die kleineren und mittleren Anbieter in der Regel härter treffen als die größeren. Da die Margen der Zulieferer schon lange unter Druck sind, erhöht das das Forderungsrisiko zusätzlich.

„Für den weltweiten Automobilmarkt gehen wir von einem immer schnelleren Transformationstempo aus. Die vielen Herausforderungen der OEM erfordern hohe Investitionen. Um den Finanzbedarf hierfür aufzubringen, wird sich der Preis- und Vorfinanzierungsdruck auf die Zulieferer weiter erhöhen. So werden die Zulieferer auch in der aktuellen Entwicklung der Branche die größten Leidtragenden sein“, sagt Karrenberg abschließend. ◆

INFO-BOX

◆ Atradius

Atradius ist ein globaler Anbieter von Kreditversicherungen, Bürgschaften, Inkassodienstleistungen und Wirtschaftsinformationen mit einer strategischen Präsenz in mehr als 50 Ländern. Die von Atradius angebotenen Produkte schützen Unternehmen weltweit vor den Ausfallrisiken beim Verkauf von Waren und Dienstleistungen auf Kredit.

www.atradius.de



Road Logistics



Sea Logistics

Globale Zukunft im Blick

Optimieren Sie Ihre weltweite Supply-Chain, indem Sie DACHSER Road Logistics und Air & Sea Logistics integriert nutzen. Das weltweite Netzwerk bietet einzigartige Vorteile durch optimierte Prozesse zwischen den einzelnen Carriern und IT-Systemen.

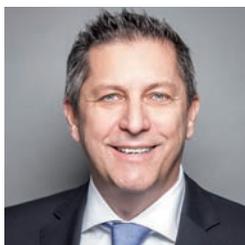
Logistik auf höchstem Niveau. Mit intelligenten Logistiklösungen managt das Familienunternehmen die gesamte Supply-Chain, um Ihre Güter- und Ihren Informationsfluss auf globaler Ebene sicherzustellen. Mit Ausdauer und Disziplin haben unsere DACHSER Triathleten ein ganzheitliches Netzwerk geknüpft, mit dem DACHSER Ihre Sendungen überall hin transportieren kann – zu Land, zu Wasser und in der Luft. Ein lückenloses, globales Transportnetzwerk und beispielgebende IT-Lösungen sorgen für die weltweit intelligenteste Kombination und Integration logistischer Netzkompe-

tenzen. Das DACHSER-Austria Geschäftsmodell umfasst Transportlogistik, Warehousing und kundenindividuelle Services innerhalb zweier Geschäftsfelder.

DACHSER – die Welt der intelligenten Logistik

DACHSER European Logistics greift auf eines der stärksten und leistungsfähigsten Transportnetze Europas zurück.

Ob Distributionslogistik, Industrielogistik, Beschaffungslogistik oder individuelle Lösungen im Rahmen der



« Die Kunden kommen aus verschiedenen Branchen in Industrie und Handel. In ihrem Auftrag transportiert DACHSER Stückgut (z. B. Paletten, Kisten, ganze Maschinen oder Anlagenteile), Sammelgut bis hin zu Teilladung und Komplettladung. Dieses Netzwerk ist die Basis für eine reibungslose Supply-Chain global agierender Unternehmen. »

GÜNTER HIRSCHBECK, GESCHÄFTSFÜHRER DACHSER-AUSTRIA EUROPEAN LOGISTICS



Air Logistics

Kontraktlogistik: Ein homogenes Netzwerk aus DACHSER Niederlassungen, zahlreichen Tochterunternehmen und bewährten Partnern vor Ort sichert durch schnelle, flexible Verbindungen die flächendeckende Bedienung Europas, Nordafrikas und von Teilen des Nahen Ostens.

DACHSER – überall auf der Welt zu Hause

Als Experte für weltweite Luft- und Seefrachtlogistik steht das Geschäftsfeld DACHSER Air & Sea Logistics für globale, integrierte und effiziente Supply-Chain-Lösungen weltweit.

Höchste Qualität für Ihre Anforderungen

Die Voraussetzung für die weltweite Transportoptimierung hat DACHSER dabei auf allen Ebenen bestens ge-

troffen: So sichern im Bereich Luftfracht eine hohe Abflugdichte mit festen Kapazitäten und die strenge Qualitätsauswahl der Dienstleister die verlässliche Qualität der weltweiten Verbindungen.

Gleiches gilt für die interkontinentalen Seefrachten. Auch hier sichert die strenge Qualitätsauswahl der Seefracht-Carrier das konstant hohe Qualitätsniveau aller globalen Logistikleistungen. ★

« So ist DACHSER weltweit im Luft- und Seefrachtgeschäft mit 196 Standorten – entweder mit eigenen Landesgesellschaften, Niederlassungen oder über Partner in allen großen Wirtschaftszentren der Welt – präsent. »

MICHAEL RAINER, GESCHÄFTSFÜHRER ÖSTERREICH,
DACHSER AUSTRIA AIR & SEA LOGISTICS



DACHSER
Intelligent Logistics

KONTAKT

DACHSER-Austria GmbH

4063 Hörsching • Thomas-Dachser-Straße 1

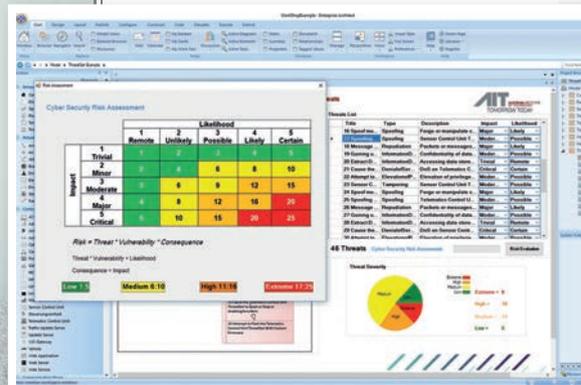
T. +43/7221/709-0

dachser.linz@dachser.com

www.dachser.at

CYBERSECURITY IM FAHRZEUGSEKTOR

Im Februar 2019 lancierte die EU eine Initiative für Cybersicherheit im Automotive-Markt. Bereits jetzt gibt es dazu mit THREATGET ein österreichisches Produkt, das vom AIT Austrian Institute of Technology und Sparx Services CE gemeinsam entwickelt wurde.



V.l. n.r.: Helmut Leopold, AIT, und Peter Lieber, Sparx Services CE

MIT DER EINFÜHRUNG der neuen Europäischen Sicherheitsrichtlinie nach ECE-Level (UNECE WP29; gilt in der EU und teilweise in Asien) wird Fahrzeugherstellern künftig vorgeschrieben, die Cybersicherheit ihrer Fahrzeugsysteme nachweislich zu überprüfen, um eine Zulassung ihrer Produkte zu erhalten. Hersteller müssen ab nun alle drei Jahre nachweisen, dass sie ein zertifiziertes Cybersecurity-Managementsystem einsetzen, das alle Stationen vom Fahrzeug-Engineering bis hin zur -Dokumentation berücksichtigt. Mit diesem System müssen sie alle Fahrzeugtypen auf Cybersicherheit überprüfen, das mögliche Bedrohungspotenzial identifizieren und dokumentieren und sicherheitskritische Probleme mit Lösungsvorschlägen adressieren sowie nachweislich lösen.

MODERNES WERKZEUG MADE IN AUSTRIA

Die Voraussetzung für diese Cybersicherheitsüberprüfung ist ein modernes Werkzeug, das die Hersteller überhaupt erst dazu befähigt, ihre Systeme ECE-konform zu überprüfen. Peter Lieber, Gründer von Sparx Services CE: „Wir arbeiten mit dem AIT seit zwei Jahren an dieser Lösung und sind stolz, so rasch damit am Markt auftreten zu können. THREATGET bietet IT-Systemdesignern eine effektive Unterstützung bei Sicherheitsvorkehrungen für potenzielle Cyberangriffe, sogenannte Threats.“ Die beiden Partner bringen dabei Kompetenzen ein, die einander ideal ergänzen: AIT entwickelt modernste Künstliche-Intelligenz-Technologien für den Einsatz in einem kritischen Marktsegment und hat über Jahre die THREATGET-Tech-

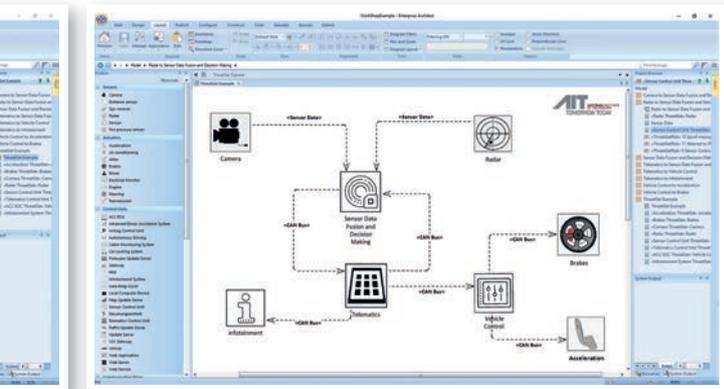
© Wolfgang Franz, AIT, Sparx Services CE

« Erstmals wird es nun möglich, Safety-&Security-Anforderungen schon in der Designphase von Systemen zu berücksichtigen. Damit verschaffen wir europäischen Unternehmen einen beträchtlichen Marktvorsprung in diesem immer wichtiger werdenden Praxisfeld. »

HELMUT LEOPOLD, HEAD OF CENTER FOR DIGITAL SAFETY & SECURITY AM AIT



nologie perfektioniert, während Sparx Services CE über tiefes Wissen rund um die modellbasierte Systementwicklung mit der Modellierungsplattform Enterprise Architect verfügt. Helmut Leopold, Head of Center for



Digital Safety & Security am AIT: „Erstmals wird es nun möglich, Safety-&Security-Anforderungen schon in der Designphase von Systemen zu berücksichtigen. Damit verschaffen wir europäischen Unternehmen einen beträchtlichen Marktvorsprung in diesem immer wichtiger werdenden Praxisfeld.“

Im Kontext einer stark wachsenden Security-Engineering-Branche adressiert THREATGET die Zielgruppe der Fahrzeughersteller sowie aller Unternehmen, die Fahrzeugarchitekturen und -systeme analysieren, um Zertifikate vergeben zu können (z. B. TÜV), sowie Personen im KFZ-Ausbildungsumfeld.



« Die Rahmenbedingungen in der EU für unsere Lösung sind sehr gut. Daher wollen wir den Markt nun rasch über unser Angebot informieren und den erarbeiteten Wissensvorsprung nutzen. »

PETER LIEBER, GRÜNDER VON SPARX SERVICES CE

KI BEHERRSCHT KOMPLEXITÄT

Die in THREATGET enthaltene Datenbank mit Bedrohungspotenzial und Lösungsvorschlägen wird derzeit im Rahmen angewandter Forschung und Entwicklung gepflegt und gewartet. Anwender erhalten für das gewünschte Systemmodell (z. B. eine Fahrzeugplattform) eine Liste möglicher Probleme und daran geknüpfte Lösungsansätze, die dann von einem Security-Engineer umgesetzt werden. In diesen manuell gewarteten Katalog fließen auch Updates weiterer Bedrohungskataloge ein, die beispielsweise von sogenannten Computer-Emergency-Response-Teams (CERT) zusätzlich zusammengestellt werden. Mithilfe von Algorithmen, die sich künstlicher Intelligenz (KI) bedienen, soll künftig das Update des THREATGET-Katalogs betreffend diese externen Bedrohungskataloge automatisch erfolgen. Die KI hilft so dabei, die Komplexität der immer weiter steigenden Vernetzung unserer Systeme beherrschbar zu halten.

THREATGET soll es ermöglichen, dass künftig für alle Hersteller dasselbe Grundsicherheitsprinzip gewährleistet wird. Darüber hinaus soll es für Hersteller von Spezialfahrzeugen (z. B. für den Sicherheitsbereich) auch möglich sein, auf diesem Grundsicherheitsprinzip aufzusetzen und gleichzeitig bestimmte Sicherheitslevel und -regeln in ihren Fahrzeugsystemen manuell zu erweitern.

Der Markt für Lösungen im Bereich Cybersicherheit ist weltweit stark im Wachsen, da einerseits nun endlich gesetzliche Regelungen verbindlich werden und andererseits die Anziehungskraft für kriminelle Angriffe wächst. Europa positioniert sich dabei im Gegensatz zu anderen Ländern sehr klar als sicherheitsbewusster Markt.

„Die Rahmenbedingungen in der EU für unsere Lösung sind sehr gut. Daher wollen wir den Markt nun rasch über unser Angebot informieren und den erarbeiteten Wissensvorsprung nutzen“, erklärt Lieber abschließend. ◆

www.threatget.com

cybersecurity.sparxservices.eu

www.ait.ac.at

DIE ZAHLUNGSMORAL STEIGT

Das weltweite Zahlungsverhalten hat sich im vergangenen Jahr leicht verbessert. China ist das Schlusslicht, Österreich zählt mit durchschnittlich 49 Tagen zu den Schnellzahlern.



In schlechten Zeiten scheuen Unternehmen das Risiko und wollen ihr Geld früher.

NA ALSO, es geht doch: Die sogenannten Days of Sales Outstanding (DSO), also die Forderungslaufzeit zwischen Rechnungslegung und der tatsächlichen Bezahlung, waren 2018 mit weltweit durchschnittlich 65 Tagen einen Tag kürzer als noch im Vorjahr. 2017 hatte allerdings den höchsten Stand seit zehn Jahren markiert. Die leichte Verbesserung des Zahlungsverhaltens dürfte sich auch 2019 fortsetzen. Zu diesem Schluss kommt die Kreditversicherung Acredia in einer aktuellen Studie, die gemeinsam mit Euler Hermes durchgeführt wurde. Für 2019 wird darin eine Forderungslaufzeit von durchschnittlich 64 Tagen prognostiziert – also wieder ein Tag weniger.

GUTE ZEITEN – SCHLECHTE ZEITEN

„In wirtschaftlich guten Zeiten drücken Unternehmen bei ihren Kunden gern einmal ein Auge zu. Sie gewähren längere Zahlungsziele und dulden auch eher eine schlechtere Zahlungsmoral“, sagt Gudrun Meierschitz, Acredia-Vorständin. „Die große Unsicherheit, die 2018 durch den Brexit, den Handelskonflikt und die plötzlich stark steigenden Handelsbarrieren entstanden ist, hat jedoch das Risikobewusstsein vielerorts wieder geschärft. Das hat zu einer stärkeren Disziplin bei den Zahlungszielen geführt. In schlechten Zeiten scheuen Unternehmen das Risiko, haben weniger Vertrauen und bringen lieber ihre Schäfchen

© Pixabay, Acredia



ins Trockene. Das stößt nicht immer auf Gegenliebe, denn umgekehrt versuchen Abnehmer in schlechteren Zeiten vermehrt, ihre Zahlungsziele zu verlängern – insbesondere dann, wenn sie selbst recht knapp bei Kasse sind.“ Diese beiden gegensätzlichen Trends haben dazu geführt, dass sich der weltweite DSO-Durchschnitt nur leicht verbessert hat.

Weltweit müssen Unternehmen in der Elektronikbranche (89 Tage) sowie im Maschinenbau (86) und Baugewerbe (82) besonders lange auf ihr Geld warten. Letztere Branche war 2018 zudem von der höchsten Anzahl an Großpleiten betroffen: Im vergangenen Jahr meldeten weltweit 51 große Bauunternehmer Insolvenz an.

CHINA: ROTE LATERNE FÜR SPÄTZÄHLER

„Die rote Laterne geht erneut an China“, kommentiert Acredia-Vorstand Ludwig Mertes die Detailergebnisse der aktuellen Studie. „Unternehmen müssen in China im Schnitt ganze drei Monate auf ihr Geld warten. Allerdings folgen nur knapp dahinter gleich fünf Mittelmeerstaaten, darunter zahlreiche Europäer. Sie sind zum Teil in schlechte alte Gewohnheiten zurückgefallen und erfüllen 2018 vielerorts das Klischee, dass Südeuropäer bei der Zahlungsmoral nicht gerade zu den Klassenbesten gehören.“

Hinter China (92 Tage) gehören Griechenland (90), Italien (86), Marokko

(84), die Türkei (79) und Spanien (78) ebenfalls zu den schlechtesten Zahlern. Nach Saudi-Arabien (77 Tage) und Taiwan (74) folgen mit Frankreich und Portugal (je 73) zwei weitere europäische Staaten in den „Negativ-Top-10“.

In Italien ist die Verschlechterung der Zahlungsmoral mit plus fünf Tagen besonders eklatant, sie ist aber auch in Frankreich, Griechenland (je +2) und Spanien (+1) spürbar.

Vorbildlich ist hingegen die Zahlungsmoral heimischer Unternehmen: Österreich landet mit durchschnittlich 49 Tagen gemeinsam mit Neuseeland (47) und Südafrika (48) in den Top Ten, noch vor der Schweiz (50) und unseren deutschen Nachbarn (54).

« Unternehmen müssen in China im Schnitt ganze drei Monate auf ihr Geld warten. Allerdings folgen nur knapp dahinter gleich fünf Mittelmeerstaaten, darunter zahlreiche Europäer. »

LUDWIG MERTES, ACREDIA-VORSTAND



TATÜTATA AUS LEONDING

Rosenbauer aus Leonding bei Linz ist der größte Feuerwehrausstatter der Welt. Der Konzern hat das (Geschäfts-)Jahr 2018 nicht nur mit einigen historischen Höchstständen abgeschlossen, sondern auch ein besonderes Jubiläum gefeiert.





Rosenbauer in Leonding – gestern und heute. In den vergangenen 50 Jahren ist einiges hinzugekommen.



DAS ZURÜCKLIEGENDE Geschäftsjahr 2018 hat es gut mit dem Rosenbauer-Konzern gemeint: So haben der Umsatz mit 909,4 Millionen Euro und der Auftragseingang mit 1.107,7 Millionen Euro jeweils neue Rekordmarken erreicht. Gleichzeitig waren die letzten drei Monate des Geschäftsjahres mit einem Umsatz von zusammen 357,4 Millionen Euro das stärkste Einzelquartal in der Unternehmensgeschichte. Zur Geschäftsausweitung haben insbesondere Westeuropa sowie der Nahe und Mittlere Osten beigetragen, ebenfalls zulegen konnten der Stationäre Brandschutz sowie Deutschland und Österreich. Begründet liegt das auch darin, dass die globale Feuerwehrbranche von einem insgesamt positiven Konjunkturfeld profitiert und eine sehr robuste Entwicklung gezeigt hat. Die stärksten Absatzregionen waren Europa, Nordamerika und Asien, die größten Einzelmärkte die USA, China und Deutschland.

Doch es gab noch mehr Grund zu feiern. Denn es jährte sich auch eine der wichtigsten Weichenstellungen in der mehr als 150-jährigen Geschichte des Hauses Rosenbauer: der Umzug auf ein neues Gelände – heute das internationale Headquarter und die größte Produktionsstätte im Konzern.



Mitte der 1960er-Jahre entschieden die damaligen Geschäftsführer Fritz Heiserer und Hansjörg Rosenbauer, den Stammsitz des Unternehmens vom Linzer Zentrum vor die Tore der Stadt zu verlegen. Die Fabrik in der Raimundstraße, wo Rosenbauer seit 1906 Feuer- und Motorspritzen herstellte, litt schon länger unter Platzmangel. An einen weiteren Ausbau des im dicht verbauten Stadtkern gelegenen Stammwerks war nicht zu denken.

Ein passendes Grundstück für den kompletten Neuanfang auf grüner Wiese fanden Heiserer und Rosenbauer in Leonding bei Linz. 1967/68 wurde gebaut, im November 1968 wurde das Werk feierlich eröffnet. Es bestand aus einem zweigeschoßigen Bürotrakt, einem Schau- und Verkaufsraum sowie einer Produktionshalle (107 Meter lang, 75 Meter breit) samt neuer Werksküche und modernen Sozialräumen.



« Im Rückspiegel der Zeit erscheint vieles logisch und klar, doch im Leben blickt man nach vorn. Deshalb bewundere ich den Pioniergeist von Fritz Heiserer und Hansjörg Rosenbauer, die mit dem mutigen Schritt nach Leonding großen Weitblick bewiesen und damit den Weg in unsere erfolgreiche Zukunft geebnet haben. »

DIETER SIEGEL, CEO VON ROSENBAUER INTERNATIONAL

Der Rosenbauer PANTHER zählt zu den erfolgreichsten, effizientesten und variabelsten Flughafenlöschfahrzeugen weltweit.

stellt. Die Fertigungsfläche in Leonding erhöhte sich dadurch um weitere 15.500 Quadratmeter, also 60 Prozent mehr, die Betriebsfläche wuchs auf 13,7 Hektar.

Mit Werk II betreibt Rosenbauer das zurzeit modernste Fahrzeugwerk der Feuerwehrbranche. Die Fahrzeuge werden auf synchronisierten Linien hergestellt, die Montagen erfolgen nach dem Fluss-, die Materialversorgung nach



KONTINUIERLICHER AUSBAU

Bereits Mitte der 1970er-Jahre machte die gute Unternehmensentwicklung einen ersten, kräftigen Ausbau des Standorts erforderlich: Es kamen zwei Produktionshallen dazu, wodurch die Fertigungskapazität mit einem Schlag verdoppelt werden konnte. In den Jahren darauf folgten der Bau eines sechsstöckigen Büroturms, einer neuen Großlackieranlage, eines geräumigen Logistikzentrums und eines modernen Kundenzentrums. Laufend erweitert wurden auch die Fertigungskapazitäten. Die Produktionsfläche wuchs von rund 8.000 Quadratmetern im Jahr 1968 auf heute rund 28.800 Quadratmeter, die Betriebsfläche vergrößerte sich im selben Zeitraum von 2,75 auf 8,5 Hektar.

Im Jahr 2014 setzte Rosenbauer bei der Standortentwicklung einen weiteren Meilenstein. Unweit der Konzernzentrale wurde ein komplett neues Fahrzeugwerk eingerichtet und die Produktion auf eine Zwei-Werke-Strategie umge-

dem Kanban- bzw. Pull-Prinzip. Im Werk II in Leonding werden die Flughafenlöschfahrzeuge der PANTHER-Baureihe sowie die kommunalen Löschfahrzeuge der Baureihen AT (Advanced Technology) und ET (Efficient Technology) produziert, während im Werk I in Leonding die Mechanische Vorfertigung, die Löschsysteemmontage und die Aufbauarbeiten für Sonderfahrzeuge untergebracht sind.

ERFOLGREICHER LEIT- UND FAMILIENBETRIEB

Heute, 50 Jahre nach dem Start in Leonding, ist Rosenbauer der größte Feuerwehrausstatter der Welt, Technologie- und Innovationsführer und einer der Leitbetriebe der oberösterreichischen Wirtschaft. Das Unternehmen produziert in zwölf Werken auf drei Kontinenten (Europa, Nordamerika und Asien), ist der vertriebsstärkste Konzern der Branche und wächst kontinuierlich: In den Jahren von 2008 bis 2017 konnte der Umsatz um 70 Prozent von rund 500 auf fast 850 Millionen Euro (und zuletzt 2018 eben fast 910 Millionen Euro) gesteigert werden, der Mitarbeiterstand im Konzern stieg bis 2017 von 1.795 auf 3.405. Insgesamt 207,6 Millionen Euro wurden im selben Zeitraum investiert, der größte Anteil davon floss in das neue Fahrzeugwerk.



Geführt wird das Unternehmen in der sechsten Generation von einem Familienmitglied: Dieter Siegel ist der Enkel von Fritz Heiserer, der zusammen mit Hansjörg Rosenbauer den Schritt nach Leonding wagte. Dieter Siegel, CEO von Rosenbauer International: „Im Rückspiegel der Zeit erscheint vieles logisch und klar, doch im Leben blickt man nach vorn. Deshalb bewundere ich den Pioniergeist von Fritz Heiserer und Hansjörg Rosenbauer, die mit dem mutigen Schritt nach Leonding großen Weitblick bewiesen und damit den Weg in unsere erfolgreiche Zukunft geebnet haben. In der Folge entstanden die ersten Produkte in neuer Designsprache, kamen bahnbrechende Inno-

vationen auf den Markt und wurde durch den Börsengang eine moderne Organisationsform implementiert. Darüber hinaus erfolgte die Expansion in alle wichtigen Märkte, was Rosenbauer zum größten Feuerwehrkonzern der Welt gemacht hat.“

EXPANSION GEHT WEITER

Doch mit dem Wachstum ist noch lange nicht Schluss. Anfang 2019 erst wurde eine neue Produktionshalle am Standort Radgona (Bad Radkersburg) an der österreichisch-slowenischen Grenze in Betrieb genommen. Das dortige Werk wurde um eine neue Produktionshalle mit

© Rosenbauer International AG



Am Standort Bad Radkersburg wurde 2019 eine neue Produktionshalle in Betrieb genommen. Zusätzlich wurde ein eigener Ausrüstungsshop errichtet.

hin zu technischen Hilfsmitteln – präsentiert. Das Gesamtinvestitionsvolumen beläuft sich auf 1,5 Millionen Euro und zeigt die Bedeutung des slowenischen Standorts für den Konzern. Beschäftigt sind an dem Standort aktuell 119 Mitarbeiter. Es werden zum einen Fahrzeuge für den slowenischen Markt gefertigt, zum anderen werden die Kommunalfahrzeugmärkte auf dem Westbalkan von den Vertriebs- und Servicestandorten in Slowenien direkt betreut. ◆

einer Fläche von rund 1.000 Quadratmetern erweitert. Im Rahmen des Rosenbauer-Fertigungsverbunds werden in Slowenien Aufbaumodule, Mannschaftskabinen und Tanks hergestellt.

Die neue Halle bietet genügend Platz, um dies ab sofort in moderner Linienfertigung durchzuführen. Die ursprüngliche Produktionshalle wird weiterhin genutzt und bietet nun mehr Kapazität für die Fahrzeugproduktion. Zusätzlich zur Erweiterung der Produktionsfläche wurde ein eigener Ausrüstungsshop errichtet. Auf einer Fläche von rund 130 Quadratmetern wird das Sortiment für Feuerwehren – vom Schutzzug über Helme und Stiefel bis

INFO-BOX

◆ Rosenbauer

Rosenbauer ist weltweit der führende Hersteller für Feuerwehrentechnik im abwehrenden Brand- und Katastrophenschutz. Das Unternehmen entwickelt und produziert Fahrzeuge, Löschtechnik, Ausrüstung und Telematiklösungen für Berufs-, Betriebs-, Werk- und freiwillige Feuerwehren sowie Anlagen für den vorbeugenden Brandschutz. Mit Produkten aus europäischer, US-amerikanischer und asiatischer Fertigung werden alle wichtigen Normenwelten abgedeckt. In über 100 Ländern ist der Konzern mit seinem Service- und Vertriebsnetzwerk aktiv. Das börsennotierte Familienunternehmen besteht in der sechsten Generation und ist seit mehr als 150 Jahren im Dienste der Feuerwehren tätig.

www.rosenbauer.com

EXPORTREKORD BEI BIER UND WEIN

Bier und Wein haben in Österreich eine lange Tradition. Dank der Kunstfertigkeit heimischer Winzer und Brauer genießen diese rot-weiß-roten Kulturgüter international einen hervorragenden Ruf, der sich in nicht minder beglückenden Absatzzahlen niederschlägt.



Auf so einem schönen Weinberg wie hier in Kärnten kann man sich nicht nur als Reblaus wohlfühlen.

SO VIEL VORWEG: Keine Frage, Alkohol ist ein Rauschmittel mit Suchtpotenzial. Ebenso unbestritten sind Bier und Wein fest in der österreichischen Kultur verwurzelt. Ob nun ein Achterl in Ehren tatsächlich niemand verwehren kann, ist nicht bewiesen – ähnlich wie die angeblich gesundheitsfördernde Wirkung des einen oder anderen Alkoholprodukts. Aber es ist die Dosis, die das Gift macht, und gegen den maßvollen Genuss des einen oder anderen Glases haben die meisten Österreicher nichts einzuwenden. Doch was bedeutet das in nüchternen Zahlen ausgedrückt?

ES WIRD A WEIN SEIN ...

„I muass im frühern Leben eine Reblaus g'wesen sein“, sang schon Hans Moser den Österreichern aus der Seele. Aber auch jenseits der Grenzen können sich viele mit diesen Zeilen identifizieren. So viele, dass 2018 neuerlich ein Rekord beim Export von österreichischem Wein aufgestellt

wurde. Laut der Österreich Wein Marketing GmbH (ÖWM) bescherte der hervorragende Jahrgang 2017 Österreichs Weinexporten im Jahr 2018 neue Höhenflüge. 52,6 Millionen Liter Wein im Wert von 170,3 Millionen Euro wurden in Auslandsmärkten abgesetzt – ein historischer Umsatzhöchstwert. Das bedeutet ein Mengenplus von 10,5 Prozent sowie einen Umsatzzuwachs von 6,9 Prozent zum Vorjahr. Der Durchschnittspreis liegt somit bei 3,24 Euro, was allerdings einem

leichten Minus zum Vorjahr (3,35 Euro) entspricht. Dies sei aufgrund der breiteren Marktdurchdringung in allen Preissegmenten durch die größere Erntemenge 2017 jedoch zu erwarten gewesen, so die ÖWM. Exporttreiber war trotz des im letzten Quartal einsetzenden Fassweingeschäfts aufgrund der großen Ernte 2018 einmal mehr der kontinuierlich wachsende Absatz der Flaschenweine.





« Österreichs Wein ist allen Unkenrufen zum Trotz weiter auf dem richtigen Weg. Seit 15 Jahren legen die Exporte jährlich im Durchschnitt um 6,5 Prozent zu, während im Inland kaum noch ein höherer Marktanteil denkbar ist. »

WILLI KLINGER, GESCHÄFTSFÜHRER ÖSTERREICH WEIN MARKETING GMBH



Österreichs Weine werden auch in den USA und Kanada geschätzt. Größter Exportmarkt für den roten und weißen Rebsaft bleibt aber Deutschland.

Markts durch die ÖWM und viele engagierte Betriebe bezahlt macht. Auch die EU-Staaten weisen im Durchschnitt erfreuliche Steigerungen bei Menge und Wert auf. Österreichs größter Exportmarkt bleibt Deutschland, jedoch ist der Umsatzanteil aufgrund des starken Wachstums in den anderen Märkten erstmals auf unter 50 Prozent gesunken. Im Jahr 2000 waren es noch über 70 Prozent.



ZUWÄCHSE IN EU UND DRITTSTAATEN

Merklichen Anteil an den hervorragenden Exportzahlen haben Drittmärkte außerhalb der EU, deren Anteil am Gesamtexportwert 2018 bereits fast 30 Prozent beträgt. So zeigen etwa die Vereinigten Staaten (+19,7 Prozent Menge, +21,2 Prozent Wert) und Kanada (+66 Prozent Menge, +62,6 Prozent Wert) mit markanten Zuwachsraten, dass sich die jahrelange Bearbeitung des nordamerikanischen

STEIGERUNGEN AUCH AM INLANDSMARKT

Nicht nur im Ausland wird österreichischer Wein immer gefragter, auch der Inlandsmarkt zeigt weiterhin eine sehr positive Entwicklung. Im Lebensmitteleinzelhandel bewegt sich österreichischer Wein die letzten Jahre auf einem Rekordhoch: Der Absatz stieg 2018 auf 58,3 Prozent Marktanteil (+6,9 Prozent; ausländischer Wein: -10,5 Prozent), der Umsatz stieg auf 70,5 Prozent (+5,0 Prozent). Auch beim Heimkonsum legte österreichischer Wein wieder zu: 67,5 Prozent Marktanteil bei der Menge (+3,9 Prozent) und 74,2 Prozent beim Wert (+5,2 Prozent). In der Gastronomie verzeichnete Wein aus Österreich 2018 mit 90,3 Prozent Absatz- sowie 88,3 Prozent Umsatz-Marktanteil wieder ein großartiges Ergebnis und ist damit trotz leichter Einbußen in der Menge weiterhin unangefochtener Marktdominator.

„Österreichs Wein ist allen Unkenrufen zum Trotz weiter auf dem richtigen Weg. Seit 15 Jahren legen die Exporte jährlich im Durchschnitt um 6,5 Prozent zu, während im Inland kaum noch ein höherer Marktanteil denkbar ist. Wenn wir die erfolgreiche Qualitätsstrategie beibehalten, wird in fünf Jahren jeder Liter Wein aus Österreich profitabel vermarktet werden können“, konstatiert ÖWM-Chef Willi Klinger mehr als zufrieden.



Hopfen und Malz, Gott erhalt's! 2018 wurden in Österreich fast neun Millionen Hektoliter Bier gebraut.

Apropos: Wilhelm „Willi“ Klinger bleibt dem ÖWM auf eigenen Wunsch nur noch bis Ende des Jahres erhalten. Ab 1. Jänner 2020 übernimmt die Geschäftsführung der Österreich Wein Marketing GmbH Chris Yorke, seit 2004 Global Marketing Director bei New Zealand Winegrowers. Der Nachfolger ist also durchaus vom Fach, wenn auch vom „anderen Ende der Welt“.

BIER NACH WEIN, DAS LASS SEIN?

Eigentlich ist der Volksmund ja überzeugt, dass ihm Wein nur nach Bier über die Lippen kommen darf und nicht vorher. Ausnahmsweise haben wir uns hier nicht an diese Regel gehalten. Denn nach dem Wein – wie könnte es anders

sein – knöpfen wir uns nun den goldgelben Gerstensaft vor. Denn nicht nur echte Wiener konstatieren gern: „Mei Bier is ned deppat!“ Das war auch schon vor dem Craft-Beer-Hype, der Ernennung von Biersommeliers und der Erhebung von Experten in den Stand eines Bierpapstes so.

Als Beleg wiederum Zahlen, wieder von der mehr oder weniger nüchternen Art: Mit rund 9,8 Millionen Hektoliter (inklusive alkoholfreien Biers) stieg 2018 auch hier der Gesamtausstoß, in diesem Fall um 1,5 Prozent. Die Exporte legten laut dem Brauereiverband um 11,2 Prozent bzw. 127.218 Hektoliter zu, im Inland wurde mit rund 8,6 Millionen Hektoliter ein leichtes Plus von 0,2 Prozent bzw. 19.960 Hektoliter gebraut. Im Bierland Österreich brauen

vom Neusiedler bis zum Bodensee aktuell 298 (2017: 272) österreichische Brauereien – eine der höchsten Brauereidichten weltweit – weit mehr als 1.000 verschiedene Biere. Den positiven Trend unterstreicht eine aktuelle Umfrage: Die Zustimmung zum Bierland Österreich steigt an – und sowohl auswärts als auch daheim greifen die Menschen beim Essen dem Verband zufolge lieber zu Bier als zu Wein. Wer es noch genauer wissen will: Wie bereits im Vorjahr wurde auch 2018 Lager-/Märzenbier im Inland am häufigsten getrunken: Rund 5,5 Millionen Hektoliter bedeuten eine leichte Zunahme von zwei Prozent (+85,360 hl) bzw.



mit rund 65 Prozent Marktanteil Platz eins unter den Biersorten. Ebenso verzeichneten Bockbier (+5.230 hl bzw. +24 Prozent), Spezialbier (+35.580 hl bzw. +10 Prozent), Leichtbier (+372 hl bzw. +8 Prozent) und Kreativbier (+181 hl bzw. +7 Prozent) im vergangenen Jahr Zuwächse. Weniger geschmeckt haben offenbar unter anderem alkoholfreies Weizenbier (–4.073 hl bzw. –16 Prozent) sowie Radler mit Alkohol (–31.868 hl bzw. 7 Prozent). Nach wie vor ist die 0,5-Liter-Glasflasche die erste Wahl in Sachen Gebinde. 2018 erreichte sie einen Marktanteil von rund 44 Prozent (3,8 Mio. hl). Im Vergleich dazu bilanzierte die 0,33-Liter-Flasche mit rund zehn Prozent Marktanteil (rund 853.000 hl). Gesamt betrug der Mehrweg-Anteil bei Bier im letzten Jahr rund 64 Prozent, im Inland sind es sogar rund 68 Prozent.

„Konsolidierung auf hohem Niveau“, kommentiert Brauereiverbands-Obmann Sigi Menz die Ergebnisse. „Österreichs Brauereien erweisen sich damit einmal mehr als stabiler, nachhaltiger Wirtschafts- und Wertschöpfungsfaktor. Wir wachsen langsam, aber kontinuierlich.“

BIERLAND ÖSTERREICH BOOMT

„Das Bierland Österreich wächst zunehmend – nicht nur in Hinblick auf die Brauereianzahl und den Gesamtausstoß, sondern auch bezüglich der Anerkennung und Beliebtheit“, erläutert Brauereiverbands-Geschäftsführerin Jutta Kaufmann-Kerschbaum eine aktuelle Umfrage.

„Mehr als die Hälfte bzw. 52 Prozent beantworten die Frage, ob Österreich ein Bierland sei, uneingeschränkt mit Ja. Das ist eine schöne Bestätigung für die ausgezeichnete Arbeit unserer Brauerinnen und Brauer, die tagtäglich mit qualitativ höchstwertigen Rohstoffen aus der heimischen

Landwirtschaft jeden bierigen Wunsch von Konsumentinnen und Konsumenten erfüllen.“ Zum Vergleich: 2016 lag dieser Wert noch bei 32 Prozent. Das bierige Hoch lässt sich auch im direkten Vergleich mit dem anderen österreichischen Nationalgetränk ablesen, von dem bereits die Rede war: dem Wein. Sowohl zu Hause (mit 35 Prozent zu 25 Prozent) als auch im Restaurant (mit 60 Prozent zu 44 Prozent) führt Bier laut dem Brauereiverband die Beliebtheitskala bei alkoholischen Getränken vor Wein an.

„Seit März 2015 kommunizieren wir unter der Dachmarke ‚Bierland Österreich‘ in immer stärkerem Ausmaß Qualität, Vielfalt sowie Genussskultur rund ums heimische Bier. Das ist uns

wichtig. Und seit vier Jahren steigen auch das Wissen und die Akzeptanz in der Öffentlichkeit rund um den gepflegten Biergenuss kontinuierlich – eine schöne Bestätigung von Konsumentenseite, dass wir auf dem richtigen Weg sind“, betont Menz.

FRAUENANTEIL STEIGT

Bier gehört in der Gastronomie dazu. Knapp drei Viertel der Befragten (73 Prozent) sind mit dem heimischen Bierangebot zufrieden, für 71 Prozent ist eine spezielle Bierkarte ein absolutes Must-have eines guten Gastronomiebetriebs. Zudem steigt auch die Bekanntheit des Biersommeliers: Fast 60 Prozent der befragten Personen kennen mittlerweile den Begriff (2016: 41 Prozent). „Die Gastronomie ist ein unverzichtbarer Partner für das Bierland Österreich und ein wichtiger Träger der heimischen Biergenussskultur“, so Kaufmann-Kerschbaum. „Und in Sachen Biersommelier sind wir sowieso Weltspitze“, ergänzt Menz. „Schließlich haben wir mit mehr als 1.400 Biersommeliers, circa 400 Diplom-Biersommeliers und knapp



Bier ist in Österreich beliebter als Wein – sagt der Brauereiverband unter Berufung auf eine Umfrage.

1.000 Bier-Jungsummeliere das größte Bierwissen weltweit. Besonders erfreulich ist dabei der hohe Frauenanteil mit insgesamt 41 Prozent; bei den Bier-Jungsummeliere sind es sogar 80 Prozent! Bier ist also schon längst keine Männerdomäne mehr.“ Das zeigt sich nicht nur bei der Ausbildung zum Biersommelier: In Sachen Probierfreudigkeit neuer Biersorten haben junge Damen (unter 50) die Männer bereits überholt. Während bei den Männern genau 50 Prozent angeben, gern neue Biersorten zu probieren, sind es bei den Frauen (unter 50) 53 Prozent. Probieren geht eben über Studieren. Trotzdem: Beides genießt man am besten in Maßen. Aber wenden Sie hier bitte nicht das Oktoberfest-Vokabular an! ♦

INFO-BOX

♦ Verband der Brauereien Österreichs

Der Verband der Brauereien Österreichs ist die Interessenvertretung der österreichischen Brauwirtschaft im Rahmen des Fachverbands der Nahrungs- und Genussmittelindustrie der Wirtschaftskammer Österreich. Im Verband wirken gewählte Funktionäre und Mitarbeiter der Wirtschaftskammer im Dienste der Brauwirtschaft zusammen. Gemeinsames Ziel ist ein wirtschaftliches, rechtliches und sozialpolitisches Umfeld, in dem die Brauereien bestmögliche Rahmenbedingungen für ihr unternehmerisches Handeln vorfinden.

www.bierland-oesterreich.at

♦ Österreich Wein Marketing GmbH

Die Österreich Wein Marketing GmbH (ÖWM) ist eine Servicegesellschaft für die österreichische Weinwirtschaft mit Sitz in Wien. Sie wurde 1986 gegründet und unterstützt und koordiniert die strategischen Bemühungen der österreichischen Weinwirtschaft um Qualität und Verkauf. Im Inland ist es das Ziel, die Marktsegmente für Qualitätswein dominierend zu besetzen. Der Export von Flaschenweinen soll weiter gesteigert werden, wobei die Wertschöpfung im Vordergrund steht.

www.oesterreichwein.at

EXPERTISE, ENGAGEMENT UND ERFAHRUNG

Der Mensch denkt, die Maschine lenkt – so wird jede Anforderung ohne Kompromisse zur runden Sache. Als Spezialist für alle Auftragsgrößen – sowohl national als auch international – begleitet das erfahrene Team von Albatros seine Kunden sicher ans Ziel.



Im Jahr 1992 fassten die drei versierten Techniker Johann Pichler, Wolfgang Ströbitzer und Christian Auer den ambitionierten Entschluss, ihre fachliche Expertise und ihr lösungsorientiertes Engagement in einem unternehmerischen Rahmen anzubieten – die Geburtsstunde der Albatros Engineering GmbH. Als Spezialist für LKW-Reifenwaschanlagen, Tunnelbaumaschinen, Seilwinden und Sondermaschinenbau blickt Albatros auf eine mehr als ein Vierteljahrhundert andauernde Erfolgsgeschichte zurück.

Erfahrung – die Schule des Erfolgs

Neben fachlicher Kompetenz gelten Erfahrungswerte im Hause Albatros als wertvollste Ressource. Davon konnte die oberösterreichische Innovationsschmiede bereits eine ganze Menge sammeln. Dank kontinuierlicher Entwicklungsarbeit ist der Geschäftsbereich Albatros Jetwash österreichischer Marktführer für Reifenwaschanlagen. Das patentierte Kranbahnsystem von Albatros setzt neue Maßstäbe in Sachen Eigengewicht und Tragfähigkeit. Albatros Seilwinden und Befahranlagen gelten als das sicherste Transportmittel für Mensch und Material. Nicht zuletzt blickt Albatros stolz

auf die Entwicklung und Lieferung von verschiedensten Sondermaschinen zurück. Ein Highlight ist die Lieferung von Antriebstechnik und Positioniersystemen für die Flugzeugindustrie. In der Stahlwerksbranche ist Albatros für seine akribische Termintreue bekannt. Für die Montage des sich drehenden Bank-Austria-Logos auf dem Wiener Donauturm gelangte man sogar ins Guinnessbuch der Rekorde.

Albatros – die beste Empfehlung

„Eine Empfehlung ist die höchste Anerkennung, die ein Kunde einem Lieferanten zuteilwerden lassen kann“, ist man im Hause Albatros seit Anbeginn überzeugt. Dass der einstige Drei-Mann-Betrieb aus der oberösterreichischen 2.500-Seelen-Gemeinde Herzogsdorf aufgrund solcher Empfehlungen kontinuierlich gewachsen ist, darauf sind die drei Unternehmensgründer bis zum heutigen Tage stolz. Doch „auf den Lorbeeren ausruhen“ will sich das Albatros-Team keineswegs und sorgt unter dem Motto „Sonderleistung bei Sonderlösungen, Sonderservice bei Standardlösung“ mit unermüdlichem Engagement weiterhin für zufriedene Kunden rund um den Globus. ★

KONTAKT

Albatros Engineering GmbH
4175 Herzogsdorf • Rohrbacher Straße 6
Tel.: +43/7232/345 52-0
Fax: +43/7232/345 52-213
office@alba.at
www.alba.at





EXPORTSCHLAGER IOT-KNOW-HOW

Magenta Telekom ist für Kunden in Österreich und rund um den Globus Lieferant von Technologien und Lösungen für das Internet of Things. Im Mutterkonzern nehmen die heimischen Experten einen ganz besonderen Platz ein.



Das IoT hat eine große Zukunft vor sich. Aber damit alles funktioniert, auch der Wasserzähler (siehe unten), braucht es noch gemeinsame Standards.

IoT-Gesamtlösungen bestehen aus einer Reihe unterschiedlicher Bausteine – von der Hardware über Mobilfunk und Software bis hin zum laufenden Betrieb und Support. Gemeinsam mit Technologiepartnern fügt Magenta diese Komponenten an spezifische Kundenbedürfnisse angepasst zusammen. Das Ergebnis sind höhere Effizienz, niedrigere Kosten, mehr Sicherheit und neue Geschäftsfelder für Kunden.

„SCHMALSPUR“-BAND

In Österreich betreibt Magenta ein spezielles Netz für das Internet der Dinge, das sogenannte Narrowband-IoT (kurz NB-IoT). Dieser enge Frequenzbereich ist für ein sehr breites Spektrum von Internet-of-Things-Anwendungen geeignet. Erfolgreiche Beispiele finden sich in Versorgungsunternehmen, in der Logistik, der industriellen Fertigung, der Konsumgüterindustrie und der Landwirtschaft sowie in den Bereichen Smart City und Smart Building. Als Technologie ist NB-IoT für Anwendungen gemacht, die laufend kleine Datenmengen senden und empfangen, denn in der Regel werden bei den meisten Anwendungen wenige Kilobytes übertragen. Das NB-IoT-Netz bietet neben ausgezeichneter Netzabdeckung im Außenbereich auch Versorgung bis tief ins Gebäudeinnere und benötigt bei Endgeräten wenig Energie. Damit sind durch optimierte Chipsätze Akkulaufzeiten von bis zu zehn Jahren möglich.

MAGENTA IN ROT-WEISS-ROT

Kürzlich stellte Hapag-Lloyd auf der internationalen Fachmesse transport logistic in München sein Echtzeit-Containerüberwachungsprogramm Hapag-Lloyd LIVE vor. GPS-Ortung in Echtzeit, Informationen zur Temperatur im Inneren des Containers, Warnung bei Abschaltung – das sind nur einige der Funktionen, die Hapag-Lloyd LIVE bieten wird.

Zunächst wird das Unternehmen die gesamte Reefer-Flotte (Kühlcontainer) von rund 100.000 Containern damit ausstatten. Da das Programm auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sein soll, möchte Hapag-Lloyd kommerzielle Produkte in enger Zusammenarbeit mit seinen Kunden entwickeln, um die Lösung weiter zu adaptieren.

IMMER MEHR UNTERNEHMEN setzen auf die neueste IoT-Technologie (Internet-of-Things-Technologie). Im Konzern der Deutschen Telekom nimmt Magenta Telekom (früher T-Mobile Austria) die Rolle eines internationalen IoT-Hubs ein und nimmt damit über die Grenzen Österreichs hinaus an diesem Markt teil.



Diese intelligente Reefer-Lösung, die die neueste IoT-Technologie nutzt, um die Anforderungen von Hapag-Lloyd zu erfüllen, wurde von Globe Tracker entwickelt, einem Anbieter von Supply-Chain-Sichtbarkeitslösungen. Auch Telekommunikationsexperten der Magenta Telekom als Teil der Deutschen Telekom Gruppe sind hier mit von der Partie und unterstützen gemeinsam mit Ericsson dieses Projekt durch globale Konnektivität und modernste IoT-Infrastruktur.

BMW UND RELIANCE GROUP

Seit einigen Jahren werden Autos von BMW weltweit mit IoT-Konnektivität von Magenta Telekom ausgestattet. Die Basis dafür ist eine Anbindung über fest eingebaute SIM-Karten – eine sogenannte eSIM. Diese kann bei Bedarf

von außen over-the-air aktualisiert werden. Auch der indische Netzbetreiber Reliance Group bietet seinen Kunden in Europa Konnektivität von Magenta Telekom. Weitere internationale Kunden setzen etwa auf Versicherungsprodukte für Autofahrer. Mittels eines Moduls im Fahrzeug werden Versicherungsprämien anhand der gefahrenen Kilometer angeboten. Anwender von Straßenreinigungsmaschinen setzen auf die Technologie, um ihre Routen zu optimieren, Maschinen zu orten oder Fahrzeugdaten wie Motor- oder Benzinverbrauch zu analysieren.

SAUBERMACHER DIENSTLEISTUNGS AG

Das internationale Entsorgungs- und Recycling-Unternehmen Die Saubermacher Dienstleistungs AG mit Sitz in Feldkirchen bei Graz betreut mit rund 3.000 Mitarbeitern



Bild unten: Seit einigen Jahren werden Autos von BMW weltweit mit IoT-Konnektivität von Magenta Telekom ausgestattet.



1.600 Kommunen und 40.000 Unternehmen in Österreich, Deutschland, Tschechien, Slowenien, Ungarn und den Vereinigten Arabischen Emiraten. Sie verbaut in Mülltonnen spezielle Sensoren mit IoT-Konnektivität von Magenta Telekom in ausgewählten Testgebieten in Österreich. Damit wird die Abholung bei entsprechender Befüllung automatisch veranlasst.

BS2 SICHERHEITSSYSTEME

BS2 Sicherheitssysteme ist Spezialist für individuelle Monitoring- und Sicherheitslösungen für Bauwerke und technische Infrastruktur. Auf Basis von Narrowband-IoT hat das Unternehmen eine Lösung entwickelt, die Gebäude und Brücken mittels Sensoren sicherer macht. Sensoren erkennen dabei Warnsignale lange bevor erste sichtbare

Anzeichen für Schäden auftreten, indem sie die kritischen Faktoren eines Bauwerks wie Temperatur, Feuchtigkeit und Korrosion überwachen. Als Technologiepartner für die moderne Technologie fungiert Magenta Telekom.

WÜRTH

Als führender Spezialist im Handel mit Montage- und Befestigungsmaterial mit mehr als 100.000 Artikeln und mehr als 800 Mitarbeitern bietet Würth voll automatisierte Ausgabeautomaten – sogenannte ORSY-Maten – an, an denen Teile wie zum Beispiel Schrauben gekauft oder Werkzeuge ausgeborgt werden können. Mit IoT-SIM-Karten von Magenta Telekom ausgestattet, übermitteln diese Automaten Daten an eine zentrale Plattform, um die Logistik zum Nachfüllen notwendiger Werkzeugeile zu optimieren. An den Automaten kann zudem der vollständige Katalog von Würth eingesehen werden, der ebenfalls über die IoT-Lösung zentral aktualisiert wird.

EIN STANDARD FÜR ALLE

Anfang des Jahres zeigten Magenta und der Mutterkonzern Deutsche Telekom im Zuge des Mobile World Congress (MWC) in Barcelona einen Prototyp, der auf dem weltweiten IoT-Schnittstellen-Standard oneM2M basiert. Denn noch hat sich kein Standard im IoT endgültig durchgesetzt. Dabei wäre das ein wichtiger Schritt für die weitere Entwicklung des Markts und der Technologie. Das in Spanien gezeigte Modul kann zum Beispiel an einen Wasserzähler angeschlossen werden.

Sein Herzstück ist die vorinstallierte oneM2M-Software, die auf einem Qualcomm-MDM9206-LTE-Modem zum Einsatz kommt, das zusätzlich über ein integriertes Narrowband-IoT-Funkmodul verfügt. So wird demonstriert, dass in einem oneM2M-Ökosystem Wasserzählerdaten über einen beliebigen oneM2M-kompatiblen Anbieter erfasst und über eine beliebige App abgebildet werden können und der IoT-Serviceanbieter ergänzt oder ausgewechselt werden kann. Da es noch keinen implementierten Standard gibt, wäre diese Unabhängigkeit aus heutiger Sicht nicht möglich, da der Wasserzähler auf einer individuellen Lösung basiert, die über keine offenen, standardisierten Schnittstellen oder Kompatibilität mit anderen IoT-Anbietern verfügt. Die Implementierung des oneM2M-Prototyps erfolgte in Zusammenarbeit mit dem amerikanischen Start-up Chordant, das sich auf IoT-Lösungen für smarte Städte spezialisiert.



Nicht nur Hapag-Lloyd und die Saubermacher Dienstleistungs AG setzen auf österreichische IoT-Expertise.

„Werden in einer Smart City Parkplätze oder Straßenleuchten mit IoT-Sensoren ausgerüstet, wäre man aus heutiger Sicht an ein geschlossenes vertikales System von Hardware und Software jeweils einzelner Anbieter gebunden. Mit oneM2M hingegen wird ein Standard für alle Hersteller, Entwickler und Anbieter geschaffen und die Kompatibilität ihrer Lösungen als Teil eines Ökosystems ermöglicht. So schaffen wir Raum für Unabhängigkeit und einen florierenden, offenen IoT-Markt“, sagt Felix Wunderer, verantwortlich für das IoT-Produkt- und Portfolio-Management bei der Deutschen Telekom. ◆

INFO-BOX

◆ Das ist Narrowband-IoT

Narrowband-IoT (NB-IoT) ist als sogenannte Low-Power-Wide-Area-Technologie (LPWA) mit niedrigem Energiebedarf sowie hoher Gebäudedurchdringung und Reichweite eine kostengünstige Lösung für das schmalbandige Internet der Dinge. Die Funktechnologie NB-IoT zählt zu den vielversprechendsten – wenn auch nicht einzigen – Innovationen im Bereich der IoT-Kommunikation. Während LTE oder zukünftig 5G-Mobilfunk kritische M2M-Kommunikation, etwa bei der Fernsteuerung von Maschinen, ermöglicht und LAN oder WLAN perfekt für Netzwerke über eine geringe Distanz ist, gibt es auch noch andere Fälle. Für Sensoren in abgelegenen Gegenden und ohne Stromanschluss wird eine Technik benötigt, die über weite Entfernungen eine flächendeckende Netzabdeckung gewährleisten und per Batterie betrieben werden kann: eben Narrowband-IoT.

PH-Katalog
als App für
Android
oder iPad



MIT SICHERHEIT EDELSTAHL VERBINDUNGS- TECHNIK VON PH.



PH Industrie-Hydraulik GmbH & Co. KG
Wuppermannshof 8, 58256 Ennepetal, Germany
Tel. +49 (0) 2339 6021, Fax +49 (0) 2339 4501
info@ph-hydraulik.de, www.ph-hydraulik.de



EDELSTAHL / STAINLESS STEEL
VERBINDUNGSTECHNIK
FLUID CONNECTORS

DIE ZUKUNFT: WIR SIND SCHON DA.

„Lifting Solutions“ von PALFINGER zählen zu den innovativsten am Markt. Weil bei PALFINGER Forschung und Entwicklung nicht nur Tradition haben, sondern auch Zukunft. Dies hat uns zu einem international erfolgreichen Player gemacht. Denken Sie mit uns global – und weit darüber hinaus.