

SMART CITY TECHNOLOGIEN: Österreicher erobern die Welt

AUSSEN WIRTSCHAFT magazine

JUNI 2018
€ 5,-



AUSTRIA IST ÜBERALL · DAS MAGAZIN DER AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

DAS

SIND

ÖSTERREICHS

BESTE

EXPORTEURE



RUND UM IHR UNTERNEHMEN LEBEN 7,3 MILLIARDEN MENSCHEN.

Unser Markt ist größer als wir denken.
go-international. Die Offensive für mehr Export.

Entgeltliche Einschaltung

T 05 90900-60100
E go-international@wko.at
go-international.at



go international

Bundesministerium
Digitalisierung und
Wirtschaftsstandort



EXPEDITION EXPORT

-----> JUNI 2018



LIEBE LESERIN, LIEBER LESER!

Die Entwicklung des österreichischen Außenhandels ist eine Erfolgsgeschichte, die man ohne Übertreibung als zweites Wirtschaftswunder bezeichnen kann: Seit dem EU-Beitritt im Jahr 1995 vervierfachte sich das Ausfuhrvolumen von 35 auf 141,9 Milliarden Euro im Vorjahr. Doch das sind nur Zahlen: Basis dieses Erfolgs sind innovative Unternehmen, die Mut zeigen und bereit sind Risiken einzugehen. Dazu braucht es Teams, die mit vollem Einsatz Verantwortung übernehmen. Gemeinsam sind Österreichs Exportbetriebe ca. für jeden zweiten Arbeitsplatz verantwortlich. Besonders erfolgreiche Exporteure wollen wir in dieser Ausgabe vor den Vorhang bitten: In der Coverstory der vorliegenden Ausgabe portraituren wir ab Seite 20 die Exportpreissieger 2018.

Der Außenhandel könnte, angesichts der protektionistischen Töne aus den USA, in Zukunft komplizierter werden. AUSSENWIRTSCHAFT magazine hat den neuen Präsidenten der Wirtschaftskammer, Harald Mahrer in einem Antrittsinterview zu seinen Einschätzungen zur Zukunft des Freihandels befragt. Warum Mahrer die Globalisierung nicht bedroht sieht und wovor er Unternehmen mit Exposure in Großbritannien warnt lesen Sie in einem spannenden Interview ab Seite 14.

Wussten Sie, dass die Raumschiffe für Roland Emmerichs Hollywood-Film „Independence Day“ ebenso aus Wien kommen wie die Animationen von „Assassin's Creed“, einem der weltweit erfolgreichsten Computerspiele? Und dass der Kreative, der all dies erdachte, auch Firmenzentralen von BMW oder Renault ausstattet? AUSSENWIRTSCHAFT magazine hat mit Johannes Mücke, Mitbegründer des Wiener Designstudios Wideshot, gesprochen. Wie er aus dem Bedürfnis nach Eskapismus einen Exporterfolg machte, lesen Sie ab Seite 36.

Der Flucht in eine bessere Wirklichkeit entgegenwirken wollen jene erfolgreichen Exporteure, die wir ab Seite 44 porträtiert haben: Anbieter innovativer Ideen, Lösungen und Produkte, die die Lebensqualität in den Städten der Zukunft erhöhen sollen. Von welchen heimischen Entwicklungen im Smart City-Bereich Sie durchaus auch in Weltstädten rund um den Globus hören werden, lesen Sie in dem spannenden Porträt in dieser Ausgabe.

Das Team der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA wünscht Ihnen viel Lesevergnügen mit der neuen Ausgabe – wir freuen uns auf unseren nächsten Kontakt mit Ihnen!

Michael Otter
AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA
Wirtschaftskammer Österreich

IMPRESSUM

Medieninhaber
Service-GmbH der Wirtschaftskammer Österreich

Herausgeber
Wirtschaftskammer Österreich / AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA,
Mag. David Bachmann
Wiedner Hauptstraße 63,
1045 Wien.
T: +43/5/90 900,
E: aussewwirtschaft.magazine@wko.at
W: wko.at/aussewwirtschaft

Chefredaktion
Mag. Rudolf Loidl

Redaktion
AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

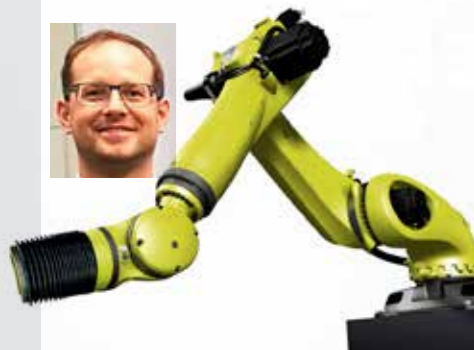
Gabriele Schenk
Art Direction und Layout:
buero8, Wien

Produktion
WEKA Industrie Medien GmbH,
Dresdner Straße 45,
1200 Wien.
T: +43/1/97000-200

Anzeigen
WERBEBERATUNG
Elisabeth Della Lucia
DMV medien & verlags GmbH
Esslinggasse 13/ 3 Stock
1010 Wien
T: +43 (0)997 43 16/10
M: +43 (0)664 30 77 411
E: s.dellalucia@dmv-immobilien.at
Druck Ferdinand Berger & Söhne Ges.m.b.H.,
Wiener Straße 80, 3580 Horn
Auflage 40.000 Exemplare



14 „TRUMP WIRKT ALS TURBO“
Der neue WKÖ Präsident Harald Mahrer über Protektionismus aus den USA, den Ausgang der Brexit-Verhandlungen und die Akzente, die Österreich während der EU-Präsidentschaft setzen soll.

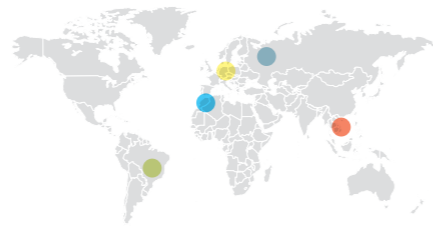


13 WIE KONNTEN WIR IHNEN HELFEN, HERR KEMPTNER?
Das Linzer Unternehmen Ferrobotics erobert Mexiko. Die Planungen dafür fanden auch im AußenwirtschaftsCenter Mexiko City statt.



44 DINGE, DIE STÄDTE SCHLAU MACHEN
Wie österreichische Smart City-Lösungsanbieter die Großstädte der Welt erobern.


32 EXPORT EXPERTS
Die Profis der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA beantworten Ihre Fragen. Diesmal: Marokko, Thailand, Brasilien, Russland und Deutschland.



THOFOTOLIA, MAS TOPI

**EXTRA
EXPORT-
SERVICE**
AUSSENWIRTSCHAFT
AUSTRIA für Sie

51 **Delikatessen für die Welt**
52 **Messehighlights 2019**

58 
SO WIRD'S GEMACHT:
Erfolgreich in Portugal



20

**COVERSTORY:
DAS SIND ÖSTERREICHS BESTE
EXPORTEURE**

Sie spiegeln die volle Bandbreite der österreichischen Wirtschaft wider. Großkonzerne, Familienbetriebe, KMU und Start-ups: Das sind die Gewinner des Exportpreises 2018.

- 6 MOMENTAUFNAHME**
Das Bild des Monats – und seine Hintergründe
- 8 BAROMETER**
Die Konjunkturaussichten im Juni
- 10 EXPORT-TRENDS**
News und Fakten für Exporteure
- 13 WIE KONNTEN WIR IHNEN HELFEN, HERR KEMPTNER?**
Ferrobotics-Amerika-Chef Bernd Kemptner erklärt, warum die Expansion nach Mexiko ohne das AußenwirtschaftsCenter Mexiko City weitaus komplizierter gewesen wäre.
- 14 HARALD MAHRER IM INTERVIEW:
„TRUMP WIRKT ALS TURBO“**
Der neue WKÖ Präsident über Protektionismus, Brexit-Verhandlungen und Österreichs EU-Präsidentschaft 2018.
- 19 TAGEBUCH: UNSERE FRAU IN... BELGRAD**
Tagebuch einer Wirtschaftsdelegierten
- 20 COVERSTORY:
DAS SIND ÖSTERREICHS BESTE EXPORTEURE**
Porträts der Exportpreissieger 2018
- 31 WECKRUF: AFRIKA IST ANDERS!**
Österreich läuft Gefahr, Chancen auf dem Wachstums- und Zukunftskontinent Afrika zu vergeben, findet Rudolf Thaler, Regionalmanager Middle East/Afrika.
- 32 EXPORT EXPERTS**
Die Profis der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA beantworten Ihre Fragen. Diesmal: Marokko, Thailand, Brasilien, Russland und Deutschland.
- 34 PROJEKT DES MONATS: ANALOGE ASTRONAUTEN**
Der Mars liegt im Oman. Bei einer Simulation in der Wüste von Dhofar übte das Österreichische Weltraum Forum eine bemannte Mars-Mission.
- 36 WIE HABEN SIE DAS GEMACHT, HERR MÜCKE?**
Wie der Mitbegründer des Designstudios Wideshot aus dem Bedürfnis nach Eskapismus ein Erfolgsrezept machte.
- 40 ABGEHOBEN: FABSPACE**
Wie ein oberösterreichisches Unternehmen außergewöhnliche Hangar-Lösungen entwickelt, die drauf und dran sind, den internationalen Markt zu erobern.
- 44 SMART CITIES: DINGE, DIE STÄDTE SCHLAU MACHEN**
Wie Lösungsanbieter die Großstädte der Welt erobern.
- 49 EIN MARKT UND SEINE EIGENHEITEN**
Business in New York
- 51 EXPORT SERVICE**
- 56 AUSTRIA IST ÜBERALL**
Die wichtigsten Events der vergangenen Wochen
- 58 SO WIRD'S GEMACHT**
Erfolgreich in Portugal

MOMENTAUFNAHME

→ BILD DES MONATS

NEUE SEIDENSTRASSE

Donnerstag, 12. April, 13 Uhr,
Bahnhof Chengdu, Provinz Sichuan, China.

Es ist ein Sinnbild dafür, dass das ambitionierte Infrastrukturprojekt „Neue Seidenstraße“ langsam Gestalt annimmt: Mitte April haben Bundespräsident Van der Bellen und Bundeskanzler Kurz anlässlich ihres großen Staatsbesuches in China den ersten direkten Güterzug von Chengdu nach Wien, der mit 44 Containern mit Waren im Wert von 1,5 Millionen Euro unterwegs war, auf den Weg geschickt. Der Zug fuhr die 9.800 Kilometer lange Strecke über Kasachstan, Russland, die Ukraine und die Slowakei in 15 Tagen – und kam lange nach den Honoratioren wieder in der Bundeshauptstadt an.



BAROMETER

→ DIE WELTKONJUNKTUR IM JUNI

EXPORT-KLIMA

DAS EXPORTBAROMETER*

zeigt starke Dynamik. Österreichs Ausfuhren stiegen im ersten Quartal 2018 im Vergleich zum Vorjahr um 4,8% auf 37,24 Milliarden Euro.

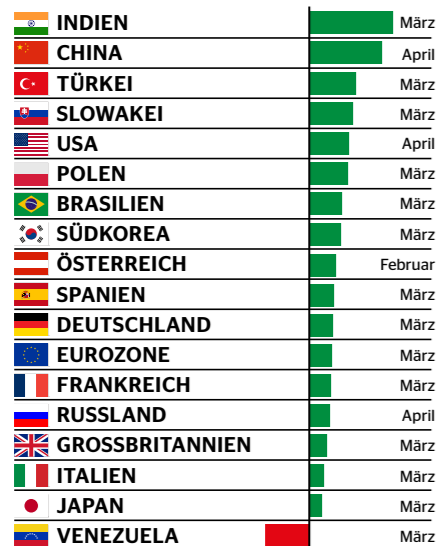


Quelle: Statistik Austria Außenhandel 1. Quartal 2018, Juni 2018

INDUSTRIE-PRODUKTION

DIE INDUSTRIEPRODUKTION gilt

– obwohl oft durch Einmaleffekte verzerrt – als verlässlicher Konjunkturindikator einer Volkswirtschaft. Den expansivsten Produktionssektor (auf Basis der Vorjahreswerte) hat Indien, gefolgt von China und der Türkei. Bei den höchstentwickelten Volkswirtschaften der EU führt Österreich das Jahresranking an.



* Haver Analytics, Economist, Stand: 1.6.2018

WIRTSCHAFTS-WACHSTUM 2018

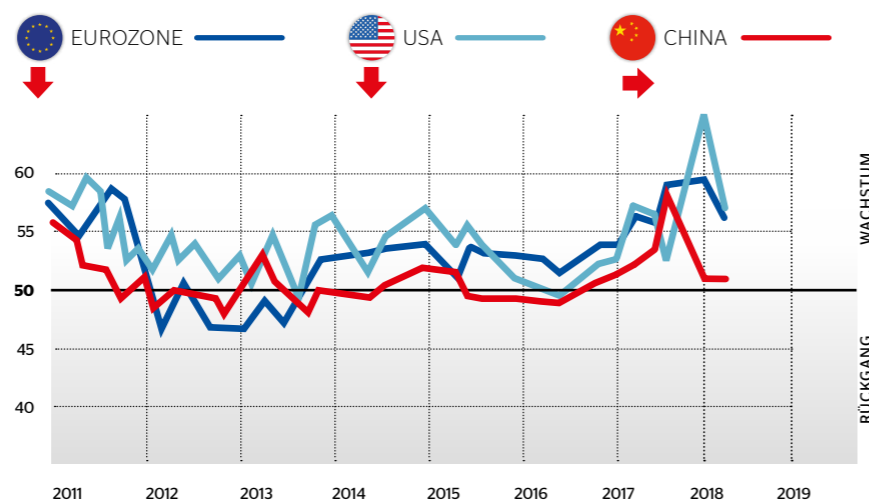
DIE KONJUNKTUR WÄCHST

STABIL: Der renommierte Poll of Forecasters* der britischen Zeitschrift Economist hat seine Prognosen für 2018 in den letzten Monaten kaum verändert: Nahezu alle Volkswirtschaften der Welt werden im heurigen Jahr stärker wachsen, als im Vorjahr prognostiziert. Unterdurchschnittlich bleibt – trotz Prognoseanhebung – das Wachstum in Großbritannien, Sorgenkind Venezuela schrumpft weiter dramatisch. Wachstumssieger der gewichtigen Industrienationen dürfte auch 2018 Indien mit einem Plus von 7,2 Prozent bleiben. Nicht berücksichtigt in den Zahlen sind jedoch die neuesten Turbulenzen in Italien sowie jene der Lira in der Türkei.

*Quelle: Economist Intelligence Unit Schätzung, Stand: 1.6.2018 BIP, Weltbank, Eurostat

PRODUKTIONS-KLIMA

DER EINKAUFSMANAGER-INDEX* der Eurozone ist im Mai zum vierten Mal in Folge gefallen – aber mit einem Wert von 56,2 (Werte über 50 bedeuten Wachstum) noch in solidem Expansionsterritorium. Ähnliches gilt für den Frühindikator der USA. Der auf Befragung von Einkaufsmanagern basierende Index in China bleibt mit 51,4 Punkten nahezu stabil.



Quelle: HSBC Bank, Markit PMI Composite Europe, Stand: Juni 2018

EUROZONE
BIP/KOPF: 28.600 USD
+2,4%

GROSSBRITANNIEN
BIP/KOPF: 41.787 USD
+1,5%

DEUTSCHLAND
BIP/KOPF: 46.269 USD
+2,6%

ÖSTERREICH
BIP/KOPF: 50.547 USD
+2,5%

SPANIEN
BIP/KOPF: 27.325 USD
+2,7%

POLEN
BIP/KOPF: 13.647 USD
+3,8%

TSCHECHIEN
BIP/KOPF: 19.884 USD
+3,3%

SLOWAKEI
BIP/KOPF: 18.047 USD
+3,7%

USA
BIP/KOPF: 41.277 USD
+2,7%

MEXIKO
BIP/KOPF: 10.307 USD
+2,1%

VENEZUELA
BIP/KOPF: 14.750 USD
-13,9%

BRASILien
BIP/KOPF: 11.079 USD
+2,7%

ARGENTINIEN
BIP/KOPF: 11.766 USD
+3,0%

TÜRKEI
BIP/KOPF: 10.972 USD
+3,8%

CHINA
BIP/KOPF: 7.332 USD
+6,5%

SÜDKOREA
BIP/KOPF: 28.100 USD
+3,0%

INDIEN
BIP/KOPF: 1.680 USD
+7,2%

SÜDAFRIKA
BIP/KOPF: 5.902 USD
+1,4%

RUSSLAND
BIP/KOPF: 14.612 USD
+2,0%

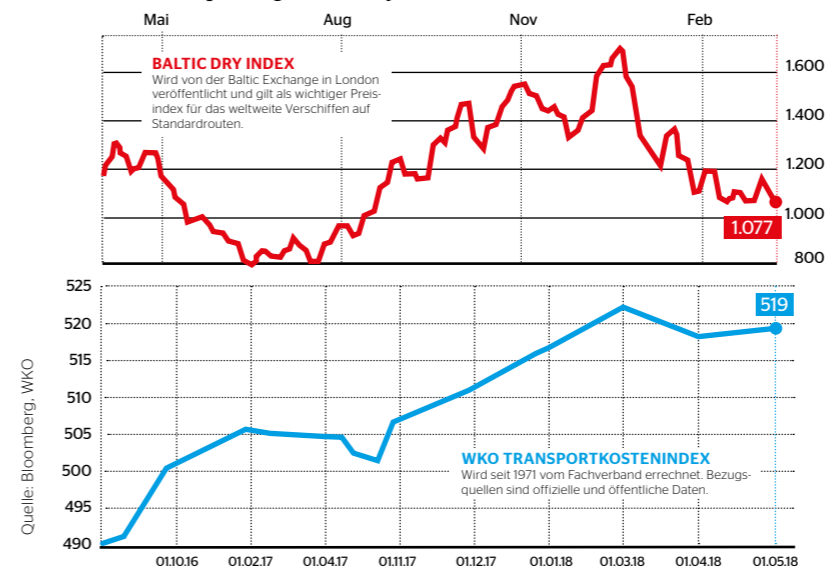
JAPAN
BIP/KOPF: 28.982 USD
+1,5%

INDONESIEN
BIP/KOPF: 3.417 USD
+5,4%

AUSTRALIEN
BIP/KOPF: 61.219 USD
+2,8%

TRANSPORT-KLIMA

Der BALTIC DRY INDEX, der Kosten für die Verschiffung auf weltweiten Standardrouten abbildet, liegt Anfang Juni leicht unter den Vormonatswerten. Der WKO TRANSPORTKOSTENINDEX für den Landtransport legte im Frühjahr deutlich zu.



Quelle: Bloomberg, WKO

SCHAUBILD DES MONATS

GRÜNDERLAND ÖSTERREICH

Wussten Sie, dass fast zwei Drittel aller Unternehmensneugründungen in Österreich durch Frauen erfolgen? Und dass mehr als die Hälfte aller Unternehmen, die 2010 gegründet wurden, 2015 noch aktiv waren? Ein europäischer Spitzenwert!

WEIBLICHE WIRTSCHAFT

Sechs von zehn Neugründungen erfolgen mittlerweile durch Frauen.



517.477
aktive **UNTERNEHMEN**
gab es in Österreich 2017.

39.965
davon sind **NEUGRÜNDUNGEN**.

TOP-WERT

Die Hälfte der Unternehmen, die 2010 gegründet wurden, waren 2015 noch aktiv. Ein Wert im europäischen Spitzenfeld.

+2%
ggü. 2016

Quelle: WKO Analyse, Stabsabteilung Wirtschaftspolitik, 2018

EXPORT-TRENDS

NEWS UND FAKTEN

PHISHING VORSICHT VOR DUBIOSEN „ZWISCHENHÄNDLERN“

AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER WARNT VOR NEUEN MASCHEN BEI WARENLIEFERUNGEN UND PLANUNGSLEISTUNGEN FÜR VERMEINTLICHE GROSSPROJEKTE.

Fast täglich laufen im AußenwirtschaftsCenter London Anfragen zu Unternehmen ein, die mit gefälschter Identität renommierten Unternehmen (etwa über kleine Dreher in der E-Mail-Adresse) großvolumige Erstaufträge ordern. „Betrügern fällt dies recht einfach, weil in Großbritannien das Firmenbuch öffentlich zugänglich und Englisch Weltsprache ist“, sagt Esther Maca vom AußenwirtschaftsCenter London. Doch ähnliche Anfragen sind seit Längerem auch in allen anderen AußenwirtschaftsCentern stark

steigend. So berichtet Philipp Schramel vom AußenwirtschaftsCenter Katar, dass regelmäßig Anfragen von Klein- und

Mittelbetrieben mit der Bitte um Überprüfung eines „Zwischenhändlers“, der angeblich für eine öffentliche Stelle in

Katar den Beschaffungsprozess organisieren soll. Zwar fließt in den ersten Wochen der Kommunikation meist kein Geld, es werden jedoch meist Dokumente („Letter of Intent“, Vollmachten) verlangt, mit denen dann anhand von Gebühren Entscheidungen erwirkt werden sollen. Die Experten der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA raten bei unbekanntem Erstkunden zu entsprechender Vorsicht und empfehlen dringend, vor der Aufnahme von Geschäftsbeziehungen mit dem AußenwirtschaftsCenter Rücksprache zu halten und keine vorschnellen Vorausleistungen zu tätigen.



Neue Betrugsmaschen: Fast täglich laufen in den AußenwirtschaftsCentern Anfragen zu Unternehmen ein, die mit gefälschter Identität Erstaufträge ordern.

ÖSTERREICH/CHINA

„HISTORISCHER BESUCH“: CHINA FEIERT ÖSTERREICH-VISITE

DIE ERSTE UND GRÖSSTE ENGLISCHSPRACHIGE CHINESISCHE TAGESZEITUNG SIEHT DIE BEZIEHUNGEN NACH DEM STAATSBESUCH VON VAN DER BELLEN UND KURZ „AUF EINEM NEUEN NIVEAU“.

Ein fast euphorisches Resümee haben chinesische Medien nach dem Besuch von Bundespräsident Alexander Van der Bellen, Bundeskanzler Sebastian Kurz und großen Teilen der Bundesregierung Mitte April gezogen. Als Aufmacherstory auf Seite 1 berichtete die größte englischsprachige chinesische Tageszeitung (Auflage: 500.000 verkaufte Stück) über das Treffen als „historischen Besuch, der die Beziehungen auf ein neues Niveau hebt“. Besonders beeindruckt hat der Gesamtauftritt der Delegation, neben Präsidenten, Kanzler einer Reihe von Ministern (Kneissl, Schramböck, Köstinger und Hofer) auch die Wirtschaftsmission der 180 Unternehmensvertreter, organisiert von der WKÖ. Bei der Reise, bei der neben zahlreichen Wirtschaftsterminen auch Präsident Xi Jinping getroffen wurde, wurden Vertragsabschlüsse mit einem Volumen von 1,5 Milliarden Euro unterschrieben.

China Daily Aufmacherseite am 12.4.: „Historischer Besuch, der die Beziehungen auf ein neues Niveau hebt.“



FOTOS: PICTUREDESK.COM, FOTOLIA



Die Hoffnungen wurden nicht erfüllt: Straßenfeiern zur Aufhebung der Iran-Sanktionen im Juli 2014

IRAN-EXPORTE

WAS SIE JETZT WISSEN MÜSSEN

DIE US-SANKTIONEN WERDEN IN ZWEI PHASEN WIEDER EINGEFÜHRT: FINANZSEKTOR, AUTOMOTIVE, ENERGIE UND TRANSPORT SIND BETROFFEN.

Die USA werden die Sanktionen gegenüber dem Iran in zwei Phasen einführen. Dabei wird die erste Sanktionswelle am 6. August 2018 starten, 90 Tage nach dem US-Ausstieg aus dem Atomabkommen am 8. Mai. Dabei soll es um die iranische Fahrzeugindustrie und den Handel mit Metallen wie Aluminium und Stahl, Graphit, Kohle, Software, Gold und Edelmetalle gehen. Die zweite Sanktionswelle folgt nach 180 Tagen am 4. November und zielt auf Irans Devisenbringer, nämlich die Erdöl- und petrochemische Industrie ab. Neben dem Handel mit diesen Produkten ist auch die Lieferung von Maschinen und Ausrüstungen untersagt. Auch nicht-amerikanischen Finanzinstituten sind Geschäfte mit dem Iran nicht erlaubt. Generallizenzen werden demnach vom Office of Foreign Asset Control (OFAC) im US-Finanzministerium eingezogen und überarbeitet: So können beispielsweise amerikanische Tochterfirmen im Ausland keine Geschäfte mehr mit dem Iran abwickeln. Dementsprechend betroffen sind österreichische Unternehmen mit einem US-Eigentümer. Personen und Unternehmen, die mit der Unterzeichnung des Iran-Atom-Abkommens „JCPOA“ (Joint Comprehensive Plan of Action) von der sogenannten „Specially Designated Nationals List“ (SDN) gestrichen wurden, werden nach dem US-Ausstieg wieder gelistet. Es wird nun auch Nicht-US-Personen und -Unternehmen verboten sein, mit den Gelisteten Geschäfte zu machen. Die

neue SDN-Liste wird iranische Banken, bedeutende iranische Wirtschaftsunternehmen und Regierungsstellen beinhalten. Verboten wird nicht nur die direkte Belieferung der SDN-Gelisteten, sondern auch von Firmen, die zu mehr als 50 Prozent in deren Eigentum stehen. Für Geschäfte, die rechtmäßig vor dem 8. Mai abgeschlossen und vor den jeweiligen Fristen geliefert werden, können Unternehmen auch nachher Gelder aus diesen Forderungen erhalten. Jeder Geschäftsfall ist einzigartig und muss angesichts der neuen Sanktionsbestimmungen geprüft werden. Die Informationen über die US-Sanktionen werden von der Abteilung AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA der Wirtschaftskammer Österreich laufend aktualisiert. Als Coach fungiert das AußenwirtschaftsCenter Teheran. Engpass bei der Abwicklung von noch möglichen Geschäften werde die finanzielle Abwicklung sein, erwartet man im AußenwirtschaftsCenter Teheran.



Tagesaktuelle Informationen: goo.gl/8XadvJ
 AußenwirtschaftsCenter Teheran:
 Telefon +98 21 2205 1523
 E-Mail: teheran@wko.at
 Web: wko.at/aussenwirtschaft/ir

OHNE EXPORT WÜRDEN UNS WAS FEHLEN...



SCHNITT-
BLUMEN IM
WERT VON
6,3 MIO.
EURO
VERLASSEN
ÖSTERREICH
DURCH DEN
EXPORT

AUSTRIA IST LIBERAL!

Quelle: STATISTA AUSTRIA
Juni 2018

OHNE EXPORT WÜRDEN UNS WAS FEHLEN...



1,5
MILLIONEN
PAAR SCHI
FÜR DEN
WINTERSPORT
WANDERTEN
VON
ÖSTERREICH
IN DEN
EXPORT

AUSTRIA IST LIBERAL!

Quelle: STATISTA AUSTRIA
Juni 2018

OHNE EXPORT WÜRDEN UNS WAS FEHLEN

Mit einer Kampagne, die Daten und Fakten zum österreichischen Außenhandel originell umsetzt, geht die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA an die Öffentlichkeit. Dass ohne Export ein beachtlicher Teil des Wohlstandes und ziemlich genau die Hälfte aller Jobs fehlen würden, ist bekannt. Aber wussten Sie, dass ohne Österreichs Exporteure der Welt 3,4 Millionen Schirme fehlen würden? Alle Bilder der Kampagne: wko.at/aussenwirtschaft/marktanalysen

FEED NEUER LESESTOFF



Factfulness
 Wie wir lernen, die Welt so zu sehen, wie sie wirklich ist
 Hans Rosling, Anna Rosling Rönnlund, Ola Rosling
 Ullstein Verlag, 2018

Der „gefühlten“ Wahrheit, wonach alles immer schlimmer wird, uns immer mehr Gewaltverbrechen, Krieg und Armut umgeben, setzt Hans Rosling Zahlen entgegen. Und eröffnet uns die Einsicht, dass wir falscher nicht liegen können. Es ist unser Gehirn, das uns aufgrund des immer intensiver auf uns einprasselnden Infomülls zu dieser dramatisierenden Weltansicht verführt, wie der geniale Statistiker und Wissenschaftler Hans Rosling in dem Buch beweist. Das Werk verspricht „Factfulness“, eine offene, neugierige und entspannte Geisteshaltung, in der Sie nur noch Ansichten teilen und Urteile fällen, die auf soliden Fakten basieren. Unser Fazit: Es hält, was es verspricht!

EXPORTERFOLG

UNSER SERVICE

WIE KONNTEN WIR BEHILFLICH SEIN, HERR KEMPTNER?

DAS LINZER UNTERNEHMEN FERROBOTICS EROBERT MEXIKO. DIE PLANUNG DAFÜR FAND UNTER ANDEREM IN DER AVENIDA PRESIDENTE MASARYK, DEM SITZ DES AUSSENWIRTSCHAFTSCENTERS MEXIKO CITY, STATT.



Bernd Kemptner verließ Österreich mit einer nicht ganz einfachen Mission. Für Ferrobotics, den in Oberösterreich beheimateten Entwickler von sensitiven Roboter-elementen, sollte er den südamerikanischen Markt erschließen. Südamerikanisch meint im konkreten Fall: den Süden der USA und Mexiko, längerfristig auch andere Staaten Lateinamerikas.

Das Angebot, das Ferrobotics seinen Kunden machen kann, lässt sich sehen:

Roboter, die auch komplexe Formen absolut exakt und schnell schleifen können. Vor allem für die Automotive-Industrie bietet sich der Einsatz solcher Maschinen an, weil die derzeit eingesetzten Lösungen entweder zu ungenau, zu langsam oder zu materialaufwendig sind. Oder alles zusammen.

Dass er vor Ort Hilfe brauchen würde, war Kemptner von Anfang an klar. „Bei unserem Angebot“, sagt er, „kommt es in erster Linie darauf an, die richtige Person

im Unternehmen zu finden, jemand, der einerseits entscheidungsbefugt ist, und andererseits das entsprechende technische Verständnis hat, um die Vorteile unserer Lösung zu sehen. Sobald derjenige, manchmal sind es auch mehrere, identifiziert ist, läuft es einfach. Denn das Produkt überzeugt von selbst.“ Vorführungen oder auch Kurzvideos auf YouTube und Dropbox wecken das Interesse des Kunden dann ziemlich zuverlässig. Doch zuerst muss man ihn finden.

„ICH HABE MICH IM AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER VORGESTELLT UND BIN VON ANFANG AN SEHR ZIELGERICHTET UNTERSTÜTZT WORDEN.“



Bernd Kemptner, Ferrobotics

Kontakte also. Nach diesen begann Kemptner, nachdem er die technische Einschulung absolviert hatte, von seinem Büro in Gilberts, Illinois, aus über verschiedene Kanäle zu suchen – einer der Kanäle war das AußenwirtschaftsCenter in Mexiko City. „Ich habe mich dort vorgestellt und bin von Anfang an sehr zielgerichtet unterstützt worden.“ Man habe, erzählt er, zunächst per Mail und Telefon, dann auch bei einem Treffen vor Ort eine Strategie geplant, die auf die Gegebenheiten des Landes abgestimmt war. „Ich habe erklärt, was wir den mexikanischen Firmen bieten können und in der Folge haben die Mitarbeiter des AußenwirtschaftsCenters gemeinsam mit mir überlegt, wo Interessenten für das Angebot sein könnten und welche Vorgangsweise am sinnvollsten wäre.“ Da

sei vonseiten des AußenwirtschaftsCenters sehr viel Zeit investiert worden, sagt Kemptner.

Zugleich arbeitete der Manager aber auch daran, über bereits bestehende Kanäle an Kunden für Ferrobotics zu kommen. Aus der Avenida Presidente Masaryk, dem Sitz des AußenwirtschaftsCenters, kam dann ein vielversprechender Kontakt: zu Fiat Chrysler Automobiles in Toluca. Während der österreichischen Wirtschaftsmission in Mexiko im Februar, aus der eine weitere konkrete Anfrage eines Automotive OEM resultierte, konnte Kemptner das Projekt vorantreiben. Inzwischen ist auch ein sehr großer japanischer Tier 1 an einer Kooperation in Mexiko interessiert. Vor einem Abschluss stehen außerdem Gespräche mit Zodiac Aerospace in Chihuahua.

FERROBOTICS

2006 gegründet
Technologieführer
in der kontaktsensitiven
Automatisierung
Idee: Robotern das zu geben,
was lange Zeit unmöglich
schien: Gefühl.
Kunden: Automotive,
Luftfahrt, Industrie
Mehr Infos: www.ferrobotics.com/

WIRTSCHAFTS- MISSIONEN

sind Veranstaltungen im Ausland, die von der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA als Dienstleistung im Rahmen eines maßgeschneiderten Individualprogramms organisiert werden. Ebenso werden bei Bedarf Kontakte zu Vertretern aus Politik und Verwaltung des besuchten Landes hergestellt.

Mehr Infos zu aktuellen Wirtschaftsmissionen unter: wko.at/service/aussenwirtschaft/wirtschaftsmissionen-veranstaltungs-termine.html

Mach, was der Pinguin nicht kann.

Jetzt SMS mit „Antarktis“ an 54554*

Hilf mit, die Antarktis zu schützen!

GREENPEACE

*Mit deiner SMS erklärst du dich einverstanden, dass Greenpeace deine Telefonnummer zur Kontaktaufnahme für diese Kampagne erheben, speichern & verarbeiten darf. Diese Einwilligung kann jederzeit mit Wirkung für die Zukunft per Nachricht an service@greenpeace.at oder Greenpeace, Fernkorngasse 10, 1100 Wien widerrufen werden. SMS-Preis laut Tarif, keine Zusatzkosten. Greenpeace dankt für die kostenlose Schaltung dieses Inserats.

Love A FAIR

When heart meets business. Dann knistert die Luft bei jeder neuen Begegnung. Dann treffen sich Global Player und Local Heroes. Dann eröffnen sich der Welt vor Ort ganz neue Perspektiven. Und Geschäft wird zum Gefühl:

www.messe-duesseldorf.de

Gesell GmbH & Co. KG
Sieveringer Str. 153 _ 1190 Wien
Tel. +43 (0)1 320 50 37 _ Fax +43 (0)1 320 63 44
office@gesell.com
www.gesell.com

Basis for
Business



Messe
Düsseldorf

„TRUMP
WIRKT
ALS
TURBO“

Harald Mahrer, WKÖ
Präsident: „Unsere
Expertinnen und
Experten beobachten
globale Trends und
knüpfen Partnerschaf-
ten mit den wichtigs-
ten Technologie- und
Innovationsdrehschei-
ben der Welt.“

DER NEUE WKÖ PRÄSIDENT
HARALD MAHRER
ÜBER DEN NEUEN
PROTEKTIONISMUS
AUS DEN USA, DEN
AUSGANG DER BREXIT-
VERHANDLUNGEN
UND DIE AKZENTE, DIE
ÖSTERREICH WÄHREND
DER EU-PRÄSIDENTSCHAFT
IM ZWEITEN HALBJAHR
2018 SETZEN SOLLTE.

Die Welt scheint dieser Tage
etwas in Unordnung zu ge-
raten: Allerorten, etwa aus
den USA, sind protektionistische
Töne zu hören, der globale Abbau
von Handelsschranken stockt, multilaterale
Freihandelsabkommen scheinen immer schwe-
rer abschließbar (CETA, TTIP). Teilen Sie diese
Ansicht?

Es stimmt, dass sich die USA unter Donald Trump
plötzlich als Protektionisten gerieren, ja sogar Er-
reichtes in Frage stellen. Einen allgemeinen Trend
kann und will ich daraus aber nicht ableiten, ganz im
Gegenteil.

Warum?

Von der chinesischen Führung kommen Signale in
Richtung einer weiteren wirtschaftlichen Öffnung
des Landes gegenüber der Welt. Klar, diesen Ansagen
müssen erst Taten folgen, aber die Richtung stimmt.
Indien und Russland basteln an einem gewaltigen
Handelsabkommen. Und die Antwort der Europäi-
schen Union auf die Zäune-hoch-Ansagen der Ameri-
kaner ist mehr Tempo beim Abschluss von Handels-
abkommen mit anderen Teilen der Welt – siehe zum
Beispiel jüngst das Abkommen mit Mexiko und der
Beginn der Verhandlungen mit Australien und Neu-
seeland. Weitere EU-Handelsverträge, darunter mit
dem Mercosur, sind in der Pipeline. Trump wirkt da
– nolens volens – durchaus als Turbo.



Der neue WKÖ Präsident Harald Mahrer mit seinem neuen Team: (v. l. n. r.) Herwig Höllinger (Stv. Generalsekretär Wirtschaftskammer), Karl-Heinz Kopf (Generalsekretär Wirtschaftskammer), Mariana Kühnel (Stv. Generalsekretärin Wirtschaftskammer), Harald Mahrer (WKÖ Präsident), Carmen Jeitler-Cincelli (Stv. Generalsekretärin Wirtschaftsband), Rene Tritscher (Generalsekretär Wirtschaftsband) und Peter Haubner (Stv. Klubobmann im Nationalrat ÖVP).

Wie beurteilen Sie die Zukunft von TTIP?

Ich setze darauf, dass sich auch in Washington über kurz oder lang wieder die Einsicht durchsetzt, dass offene Märkte und der Abbau von Handelshürden zwischen den beiden – noch – wichtigsten Wirtschaftspolen der Welt im beiderseitigen Interesse sind. Wir schauen gerade dabei zu, wie sich das wirtschaftliche Gewicht nach Asien, vor allem China, verlagert. Ein faires und gut gemachtes Abkommen zwischen der EU und den USA, das bestehende Handelshürden abbaut, wäre die richtige Reaktion darauf.

Wie richtig ist das Argument derer, die sagen, China verhindere Auslandsinvestitionen und schotte seinen Markt zu stark ab – und eine Reaktion wie jene der USA darauf sei gerechtfertigt?

Eine engagiertere Öffnung Chinas gegenüber ausländischen Investoren ist wichtig und angebracht. Präsident Xi Jinping hat erst vor Kurzem angekündigt, dass etwa Finanzdienstleistungen oder die Pkw-Produktion für mehrheitlich ausländische Investitionen geöffnet werden. Gut so!

„KLAR, DEN ANSAGEN MÜSSEN ERST TATEN FOLGEN, ABER DIE RICHTUNG STIMMT.“

Harald Mahrer über die Signale der wirtschaftlichen Öffnung aus China

Zuletzt haben 27 der 28 EU-Botschafter kritisiert, das Projekt „Neue Seidenstraße“ laufe „der EU-Agenda für die Liberalisierung des Handels entgegen und verschiebt das Kräfteverhältnis zugunsten subventionierter chinesischer Unternehmen“. Teilen Sie diese Einschätzung?

Keine Frage, hinter dem Projekt Seidenstraße steckt auch die chinesische Motivation, eine dominante geopolitische Rolle einzunehmen. Sich vor China zu Tode zu fürchten, ist aber sicher die falsche Strategie. Wir müssen stattdessen offensiv vorgehen und die damit für uns verbundenen Chancen sehen. Gerade die österreichische Wirtschaft kann profitieren. Es ist kein Zufall, dass Österreich im April – mit dem Bundespräsidenten und dem Bundeskanzler an der Spitze – mit der größten Wirtschaftsdelegation aller Zeiten nach China gereist ist. Unsere Unternehmen sind dort nicht nur sehr freundlich aufgenommen worden, sondern mit unzähligen Kooperationsabkommen im Gepäck wieder heimgeleitet.

Herr Mahrer, Sie gelten als glühender Europäer – Ihre persönliche Einschätzung: Wie hoch ist die Chance, dass die Briten doch noch den Rückzug vom Rückzug antreten? In Prozent bitte... Solche Zahlenspielerereien bringen uns nicht weiter. Die Briten haben mit einer

kleinen Mehrheit für den EU-Austritt votiert. Das ist bitter und schadet der britischen Wirtschaft ungleich mehr als uns in der EU, muss man aber so akzeptieren. Ein allfälliger Rückzieher ist alleinige Sache der Briten.

Jetzt zu Ihrer fachlichen Einschätzung: Was muss getan werden, um gemeinsam mit den Briten die „Brücke zu schlagen“, wie Ihr Vorgänger Christoph Leitl formulierte?

Für die österreichische wie die europäische Wirtschaft ist es wichtig, dass der ökonomische Schaden des Brexit so gering wie möglich ausfällt und es auch in Zukunft einen möglichst weitreichenden Zugang zum britischen Markt gibt. Nun ist es Sache der Briten zu sagen, welches Verhältnis sie zur EU anstreben. Auch knapp zwei Jahre nach der Brexit-Abstimmung ist leider nach wie vor vieles nebulos. Eines ist aber glasklar: Ein Rosinenpicken kann es für die Briten nicht geben.

Was raten Sie Unternehmen mit britischem Exposure?

Wie immer der Brexit umgesetzt wird, die österreichischen Unternehmen müssen mit gravierenden Folgen rechnen. Selbst wenn es im besten Fall ein Handelsabkommen gibt und Zölle damit weitgehend auf null gestellt bleiben, verteuern sich Warenlieferungen – etwa durch die Ver-

„SELBST WENN ES EIN HANDELS-ABKOMMEN GIBT UND ZÖLLE AUF NULL GESTELLT BLEIBEN, VERTEUERN SICH WAREN-LIEFERUNGEN.“

Harald Mahrer über die Folgen eines „weichen Brexit“

längerung der Transferzeiten und weil ein Zollverfahren notwendig ist. Schwierigkeiten bereiten können auch Änderungen bei Ursprungsregeln, im Steuerrecht, bei Schutzrechten, bei der Anerkennung von Standards, Normen oder beruflicher Qualifikation oder Einschränkungen bei der Entsendung von Arbeitnehmern nach Großbritannien. Unternehmen sollten sich unbedingt auf alle Eventualitäten vorbereiten. Vieles kann, muss aber nicht eintreten. Darum brauchen wir alle Klarheit!

Österreich hat im zweiten Halbjahr 2018 den EU-Vorsitz inne. Welche Akzente wollen Sie da als Wirtschaftskammerpräsident setzen?

Gleich zu Beginn des EU-Vorsitzes wird die Wirtschaftskammer mit der Nationalbank eine hochkarätige Konferenz zur Vertiefung der Eurozone veranstalten. Das europäische Rampenlicht im zweiten Halbjahr 2018 bietet auch eine perfekte Gelegenheit, um unser Land als Top-Wirtschaftsstandort und Tourismus-Destination zu präsentieren. Und natürlich geht es um eine inhaltliche Begleitung und Positionierung zu allen Themen, die die Wirtschaft betreffen.

Was wünschen Sie sich von der Bundesregierung für die 55.000 exportierenden Mitgliedsunternehmen der WKÖ?

Größtmögliche Unterstützung dabei, noch mehr heimische Unternehmen – vor allem Klein- und Mittelbetriebe – in den Export zu begleiten. Zudem müssen wir es gemeinsam schaffen, die österreichischen Exporteure noch stärker für Überseemärkte zu begeistern. Dort spielt in den nächsten Jahren wirtschaftlich die Musik.

Die Abteilung AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA der WKO gilt als eine der bestgeführten Organisationen im Haus. Zuletzt wurde sie 2016 von der UNO als weltbeste Außenhandelsorganisation ausgezeichnet. Gibt es trotzdem etwas, was man besser machen kann?

Als Antwort auf die Digitalisierung und Globalisierung hat die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA in der Wirtschaftskammer bereits ein zusätzliches Geschäftsfeld als „Innovationsagentur“ etabliert. Unsere Expertinnen und Experten beobachten globale Trends und knüpfen Partnerschaften mit den wichtigsten Technologie- und Innovationsdrehscheiben der Welt. Die Betriebe bekommen somit die Chance, sich mit den besten Köpfen der Welt zu vernetzen. Diesen Weg werden wir voller Elan weitergehen und ausbauen.

Wie wird die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA in 10 Jahren aussehen?

Die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA wird der wichtigste Wegbegleiter der heimischen Exportwirtschaft sein – sei es, um neue Exportmärkte und -nischen aufzuspüren oder neue Innovations- und Technologietrends. Unsere Außenwirtschaftscenter werden noch stärker als bisher die Themen Innovation und Trendscouting im Fokus haben.

Wie werden Sie Ihre unternehmerischen Erfahrungen in Ihre neue Funktion einfließen lassen?

Wer unternehmerisches Tun von der Pike auf gelernt hat, verfügt nicht nur über ein besonderes Verständnis für die Anliegen und Interessen der Unternehmen sowie

„WIR MÜSSEN ES SCHAFFEN, ÖSTERREICHISCHE EXPORTEURE NOCH STÄRKER FÜR ÜBERSEEMÄRKTE ZU BEGEISTERN.“

Harald Mahrer über Zukunftschancen im Außenhandel

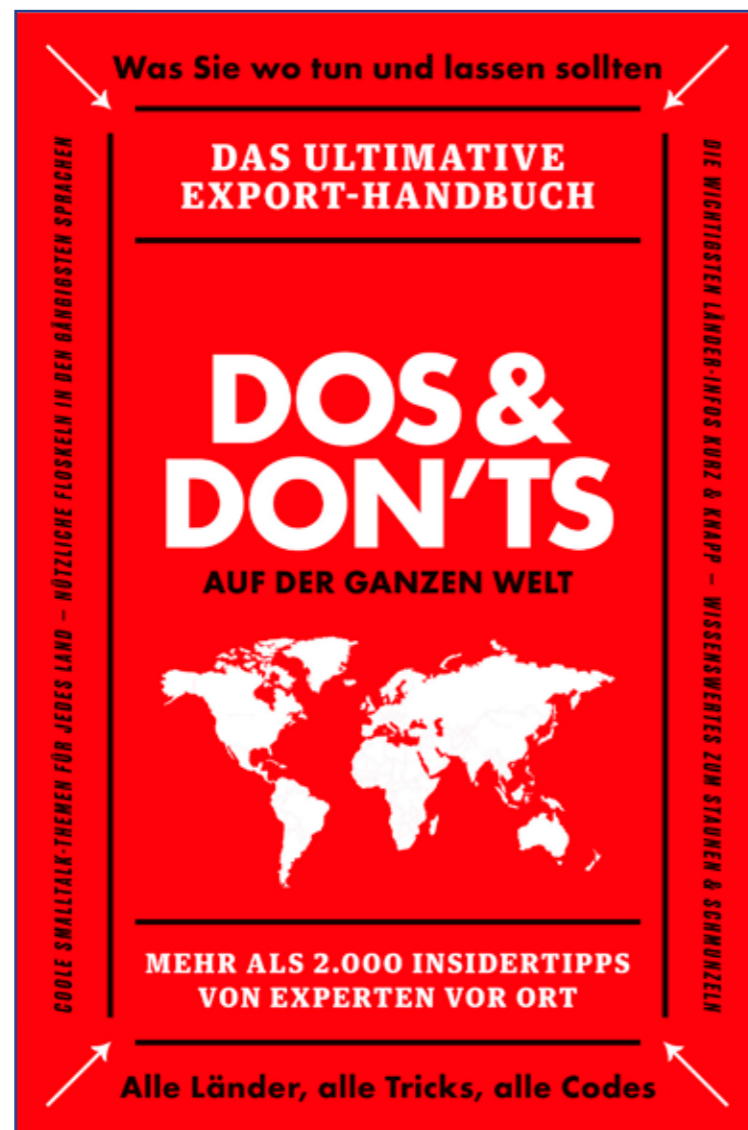
ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, sondern kann diese auch mit der notwendigen Leidenschaft und dem entsprechenden Nachdruck den Verantwortungsträgern in der Politik vermitteln.

Wie soll die Wirtschaftskammer in 5 Jahren aussehen?

Die Wirtschaftskammer wird sich auf der Höhe der Zeit weiterentwickelt haben und als Reformmotor für Bildung, Innovation und Fortschritt in diesem Land stehen – geleitet von einem zentralen Motiv: Wir schauen auf Österreich!

ZUR PERSON

Harald Mahrer
Harald Mahrer, geboren am 27. März 1973 in Wien, ist neuer Präsident der Wirtschaftskammer Österreich. Der Unternehmer – er gründete in den frühen 2000ern sein erstes Unternehmen, die legend Consulting GmbH und leitete später die führende österreichische Kommunikationsberatung Pleon Publico mit mehr als 80 Mitarbeitern – war mehr als 15 Jahre lang als Förderer von Start-ups und als Business Angel aktiv. 2014 wechselte er als Staatssekretär im Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft und Forschung in die Politik, von Mai bis Dezember 2017 war er als Bundesminister für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft tätig. Der passionierte Schwimmer und Jäger ist verheiratet und lebt in Wien und Spittal an der Drau.



Dieses Buch ist eine Verneigung vor der bunten, erstaunlichen, berührenden, bewundernswerten kulturellen Vielfalt der Völker dieses Planeten: ein unverzichtbarer Leitfaden durch das Dickicht der oft zutiefst unterschiedlichen geheimen Codes, verborgenen Tabus und (bis jetzt) ungeschriebenen Verhaltensregeln.

Mit diesem wahrscheinlich umfangreichsten Nachschlagewerk können Exporteure, die auf neuen Märkten den Tritt ins Fettnäpfchen - oder schlimmer: eine ungewollte Beleidigung - vermeiden, was ihnen ansonsten jedes noch so gute Geschäft zunichte machen könnte.

Es ist aber ebenfalls ein nützlicher Begleiter für alle „professional travellers“, die die lokalen Bräuche in anderen Ländern respektieren und die dortigen Einheimischen nicht vor den Kopf stoßen wollen.

Bestellen Sie bei der Service-GmbH der Wirtschaftskammer Österreich:

T: 05 90 900 5050 | F: 05 90 900 236 | E: mservice@wko.at | I: webshop.wko.at
€ 39,- inkl. 10% USt. zzgl. Versandkosten, 630 Seiten, ISBN: 978-3-90298 -81-1

TAGEBUCH

→ UNSERE FRAU IN ...

... BELGRAD

WIE DIE ÖSTERREICHISCHE WIRTSCHAFTSDELEGIERTE IN BELGRAD, **ERIKA TEOMAN-BRENNER**, EINEN ARBEITSTAG IN DER SERBISCHEN HAUPTSTADT ERLEBT.



Veranstaltungen, Diskussionen, Besuche aus der Heimat - und auch das Verkosten von österreichischem Eis gehört zum Job der Wirtschaftsdelegierten.

7:00 Uhr

Ein guter Tag beginnt mit einem guten Kaffee. Der Blick aus dem Küchenfenster fällt dabei allmorgendlich auf ein Stück österreichische Baukunst: Die von der Fa. Porr gebaute Save-Brücke ist beeindruckend und mittlerweile ein neues Wahrzeichen Belgrads. Beim Anblick des täglichen Staus bin ich heilfroh, dass sich die Wohnung im gleichen Gebäude wie das AußenwirtschaftsCenter befindet.

8:15 Uhr

Mit dem Lift geht es 5 Stockwerke ins Büro, wo als erstes natürlich die Anfragen aus Österreich gesichtet werden und die Bearbeitung koordiniert werden muss. Interessant, was so dabei ist: von einer dringenden benötigten Transitgenehmigung für Wildtiere auf dem Weg nach Mazedonien bis zur Frage, ob man Bitcoin-Automaten in Belgrad aufstellen darf. Immer Neues, wo man schnell überlegen muss, wen man fragen kann. Wie gut, dass das Team so erfahren und einfallreich ist!

9:15 Uhr

Schnell werden die Pressemeldungen überflogen - eine Meldung sticht gleich ins Auge: Das erste Quartal verlief besser als erwartet für die serbische Wirtschaft. Hoffentlich schlägt sich dieser Aufschwung auch im Besucherandrang an unserem Gruppenstand bei der bevorstehenden Industriemesse nieder. 5-minütige Lagebesprechung mit dem Projektverantwortlichen Boris Kostic: Sind im Standdesign alle (Extra-)Wünsche der Firmen berücksichtigt worden? Haben wir alle potenziellen Kunden eingeladen?

9:45 Uhr

Für die tags darauf geplante Dienstreise zur feierlichen Eröffnung einer österreichischen Niederlassung noch eine kurze telefonische Abstimmung mit der Mutterfirma, da wir erfahren haben, dass Regierungsvertreter auch anwesend sein werden - also eine gute Gelegenheit für den Investor, noch schnell ein paar Anliegen anzusprechen. Danach muss auch die Verwaltung erledigt werden, wie Unterschriften für Banküberweisungen, Gehaltsabrechnungen und vieles mehr, und das auch für die zwei Büros in Mazedonien und Montenegro.

10:30 Uhr

Auf Absprung zur EU-Delegation, wo der neueste Fortschrittsbericht zu Serbien präsentiert wird. Auch eine gute Gelegenheit zu einem Informationsaustausch mit den Kollegen aus anderen EU-Ländern, schließlich haben wir oft ähnliche Anliegen, da hilft es manchmal, die Kräfte zu bündeln. Praktisch auch, dass im EU-Gebäude eine Filiale einer österreichischen Bäckerei ist, bei der ich mich noch schnell mit echtem Schwarzbrot eindecken kann.

12:00 Uhr

Zurück im Büro erwartet mich ein dringender Anruf aus Österreich. Ein schöner Montageauftrag für ein oberösterreichisches Unternehmen in Montenegro droht an der fehlenden Arbeitsgenehmigung für die Monteure zu scheitern. Da hilft nur noch ein Anruf bei unserem Vertrauensanwalt - und ihn gleich bei dieser Gelegenheit einladen, bei unserer nächsten Netzwerkveranstaltung in Podgorica zu diesem aktuellen Thema einen Kurzvortrag zu halten.

12:30 Uhr

Ich habe mich zum Mittagessen mit einem hiesigen Steuerberater verabredet. Nicht ganz uneigennützig, habe ich doch in meiner Tasche einige knifflige Steuerfragen mit, für die ich seine Hilfe brauche. Zwischen Suppe, Hauptspeise und Kaffee gelingt es mir, die Antworten dazu zu bekommen und gleichzeitig dabei auch zu erfahren, wo ausländischen Firmen am meisten der „Steuerschuh“ drückt.

14:00 Uhr

Mit diesem Wissen gewappnet, komme ich ins Büro zurück und bespreche mit der steuerlich sehr versierten Mitarbeiterin die Infos, die ich bekommen habe. So ist sie immer auf dem neuesten Stand und kann solche Anfragen kompetent beantworten.

14:30 Uhr

Jetzt geht es zu den Belgrader Heizwerken, wo wir in Kürze einen österreichischen Zuliefertag organisieren. Es war nicht leicht, dort einen Fuß in die Tür zu bekommen. Je näher aber die Veranstaltung rückt, desto kooperativer werden unsere Partner, weil sie nun sehen, dass unsere Firmen wirklich neue und innovative Produkte zu bieten haben.

16:00 Uhr

Mit diesem guten Gefühl wieder im Büro, heißt es jetzt mit meiner Stellvertreterin die Termine für die nächsten Tagen abzustimmen und die Mails, die darauf warten abgeschickt zu werden, durchzusehen. Vieles ist perfekt, bei manchen muss ich nachfragen oder etwas abklären. Heute haben wir auch eine umfassende Marktstudie über alle drei Märkte fertiggestellt, diese haben wir mit unseren Büros in Skopje und Podgorica koordiniert. Jetzt noch dem Ganzen inhaltlich und sprachlich den letzten Schliff geben und dann auf den Weg schicken.

18:00 Uhr

Heute steht noch unser Netzwerktreffen AUSTRIAN BUSINESS CIRCLE auf dem Programm. Diesmal hat uns ein österreichischer Immobilienentwickler in sein neues Bürogebäude im Herzen des Belgrader Büroviertels eingeladen. Ein willkommener Anlass für unsere Business Community, sich über das Angebot von Büroräumlichkeiten auf dem Laufenden zu halten, neue Kontakte zu knüpfen und den Tag mit einem herrlichen Blick über die Dächer Belgrads ausklingen zu lassen.

20:30 Uhr

Der letzte Gast ist gegangen und ich bin froh, mich auf den Weg nach Hause machen zu können. Viele anregende Gespräche mit österreichischen und serbischen Firmenvertretern heute Abend haben mir wieder einmal bestätigt, dass man in Serbien nicht nur gute Geschäfte machen kann, sondern auch immer Spannendes lernt und erlebt.



Erika Teoman-Brenner
Österreichische
Wirtschaftsdelegierte in Belgrad
belgrad@wko.at
wko.at/aussenwirtschaft/rs

EXPORT PREIS 2018

WELTMEISTER AUS ÖSTERREICH

Die Beratungen der elfköpfigen Expertenjury aus Unternehmen, Wirtschaftsexperten und Journalisten waren lang und diskussionsreich, nun stehen Österreichs beste Exporteure fest: Am 16. Exporttag der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA – der größten Export-Informationsveranstaltung des Landes, werden am Galaabend die renommierten Preise vergeben. So unterschiedlich die Gewinner im Einzelnen auch sein mögen: In ihrer Zusammensetzung spiegeln sie die volle Bandbreite der österreichischen Wirtschaft wider. Großkonzerne sind ebenso unter ihnen wie Start-ups oder traditionsreiche Familienbetriebe. Und sie alle repräsentieren eines der größten Assets, die Österreichs Wirtschaft zu bieten hat: Exportstärke und Internationalität. Die Sieger im Porträt.



GEWERBE & HANDWERK



Hannes Hecher - CEO Schiebel Elektronische Geräte:
Exportpreis in Gold für den Drohnenhersteller.

GOLD

Die Drohnenspezialisten Schiebel Elektronische Geräte GmbH

Das Flaggschiff dieses Unternehmens ist eine Drohne. Der Camcopter S-100, ein unbemannter Helikopter, kommt bei unzähligen Sicherheitsorganisationen der Welt zum Einsatz, er hilft bei Rettungsaktionen auf offenem Meer ebenso wie bei der Suche nach Vermissten oder bei Vermessungsaufgaben im unwegsamen Gelände. Als eine der neuesten Einsatzoptionen hat Schiebel kürzlich zusammen mit Airbus auch einen gemeinsamen Einsatz von bemannten Hubschraubern und unbemannten Drohnen vorgeführt, bei denen die Drohne die Hubschrauberpiloten mit Infos versorgt. Bei der Erkundung von gefährlichem Terrain ein unschätzbare Vorteil: Während die Drohne potenziell gefährliches Gelände sondiert, kann die Hubschraubercrew sicher im Hintergrund bleiben. 34 Kilogramm wiegt der Camcopter S-100 und kann sechs, mit einem optionalen Zusatztank sogar zehn Stunden in der Luft bleiben.

High-End-Qualität. 1951 gegründet, ist die Schiebel-Gruppe heute vor allem ein Spezialist für unbemannte Luftfahrt und Minendetektoren. Beide Produktgruppen sind bei Kunden im Ausland aufgrund ihrer High-End-Qualität sehr gefragt, die Exportquote der Schiebel Elektronische Geräte GmbH, die den Bereich Elektronik und unbemannte Luftfahrt repräsentiert, erreicht eine Exportquote von nahezu hundert Prozent. Die Schiebel-Gruppe unterhält Niederlassungen in den USA, den Vereinigten Arabischen Emiraten und Kambodscha.

Website: www.schiebel.net
Mitarbeiter: 240
Umsatz 2017: 57 Mio. Euro
Exportquote: 100 %
Auslandsmärkte: Asien - Mittlerer Osten, USA, Ozeanien, Europa

SILBER

FAAC

Die Systeme dieses Unternehmens sind inzwischen auf allen Passagierflugzeugen der Welt installiert. Der oberösterreichische Flugzeughersteller beliefert sowohl Boeing und Airbus als auch die chinesisch-russische Allianz, die an einem Flugzeugtyp arbeitet, der den rapid wachsenden innerchinesischen Markt bedienen soll. War FAAC bislang ein Produzent von Flugzeuginterieur, so hat unlängst ein Auftrag von Bombardier das Unternehmen auf das nächste Komplexitätslevel gehoben: Erstmals produziert das oberösterreichische Unternehmen Teile, die für den Flugbetrieb selbst kritisch sind.

Website: www.facc.com
Mitarbeiter: 3.402
Umsatz 2017: 750,7 Mio. Euro
Exportquote: 99,7 %
Auslandsmärkte: Deutschland, USA, Kanada, Frankreich, China, Indien

BRONZE

ECON GmbH

Der internationale Vorsprung dieses Unternehmens ist nicht zuletzt durch Patente dokumentiert. Rund dreißig Stück hat die ECON GmbH aus dem oberösterreichischen Traunkirchen angemeldet. Sie alle betreffen das Kerngeschäft des Unternehmens, den Bau von Maschinen, die Kunststoffgranulate herstellen. Neben Deutschland zählen auch die USA, Indien und China zu den Zielmärkten. Die Exportquote liegt bei 96 Prozent. Das stete Wachstum von ECON ergibt sich zuletzt aus der ungebrochenen Nachfrage nach Kunststoff. Pro Jahr werden rund hundert neue Kunststoffe entwickelt, für deren Produktion auch ein entsprechender Bedarf an Maschinen besteht.

Website: www.econ.eu
Mitarbeiter: 60
Umsatz 2017: 14,2 Mio. Euro (Konzernumsatz)
Exportquote: 97,4 %
Auslandsmärkte: USA, China, Indien, Japan, Deutschland, Israel, Italien, Mexiko, Kanada, Frankreich

HANDEL

SILBER

Audio Tuning Vertriebs GmbH

Guter Ton, ganz wie in alten Zeiten, macht das Geschäft der Audio Tuning Vertriebs GmbH aus. Deshalb vertreibt man unter dem Namen Pro-Ject-Audio Systems Plattenspieler, die Vinylscheiben in höchster Qualität wiedergeben können. Und ist dabei Weltmarktführer. Die Abnehmergemeinschaft reicht von Bangladesch über Norwegen bis nach Panama. In all diesen Ländern – und achtzig weiteren – sind daher Vertriebspartner von Pro-Ject zu finden. Eine weitere Expansion scheint nicht ausgeschlossen, denn der Unternehmensgründer Heinz Lichtenegger ist überzeugt: Vinyl wird bleiben, verschwinden werden hingegen die CDs. In der Zukunft, sagt er, werden 80 Prozent der Musikhörer gleich streamen, der Rest aber Vinyl hören.

Website: www.audiotuning.com
Mitarbeiter: 526
Umsatz 2017: 26,8 Mio. Euro
Exportquote: 95 %
Auslandsmärkte: USA, Australien, England, Deutschland, Frankreich und Skandinavien

BRONZE

Alumero Systematic Solutions GmbH

Die Leute aus Seeham, dem Sitz von Alumero, machen fast jedes erdenkliche Teil – solange es aus Aluminium besteht. 1992 wurde der Spezialanbieter für maßgeschneiderte Alu-Lösungen gegründet, inzwischen ist die Firma auch in Deutschland, Polen, den Niederlanden und Slowenien vertreten. Neben Strangpressprofilen und Baugruppen fungiert Alumero auch als Systemanbieter in den Bereichen Solar und Photovoltaik, Möbel- und Küchenindustrie, Metall- und Fassadenbau, Lärmschutz sowie Lkw-Ladeplattformen. Zu den vielen internationalen Projekten des Unternehmens gehören unter anderem die Ausstattung der Bahnhofshalle in Katar mit LED-Aluminium-Rahmen oder der Bau von Lärmschutzwänden in Polen.

Website: www.alumero.at
Mitarbeiter: 280
Umsatz 2017: 49,8 Mio. Euro
Exportquote: 66 %
Auslandsmärkte: Deutschland, USA, Schweiz, Polen, England, Slowenien, Holland, Frankreich



Günther Weissenberger, CFO und Gerald Hanisch CEO von
Rubblemaster: Mit Steinbrechern die Welt erobert.

GOLD

Die Recycler RUBBLE MASTER NMH GmbH

Und wieder ein Unternehmen, das Österreichs Ruf als Land der Top-Ingenieure bestätigt. Das Produkt, mit dem die RUBBLE MASTER NMH weltweit reüssiert, geht auf eine im Prinzip simple Idee zurück. Wie wäre es, dachte sich Firmengründer Gerald Hanisch vor inzwischen mehr als einem Vierteljahrhundert, wenn man Unternehmen die Möglichkeit bieten würde, ihren Bauschutt gleich vor Ort zu recyceln und so zu einem Teil der eigenen Wertschöpfungskette zu machen? Mit viel Tüfeln und einem entsprechenden Maß an Maschinenbau-Know-how wurde daraus der Rubble Master – eine Reihe von kompakten Brechanlagen –, der nicht nur Modelle zur Bauschuttzubereitung bietet, sondern auch für Naturstein. Zu den besonderen Stärken der Rubble-Master-Geräte zählt unter anderem ihre Wendigkeit. So lassen sie sich auf engen Baustellen einsetzen und machen auch bei komplizierten Rahmenbedingungen Vor-Ort-Recycling von Bauschutt möglich.

Fokus auf das Kerngeschäft. Im Einsatz sind die Geräte in insgesamt 110 Ländern der Welt, achtzig Vertriebspartner unterstützen die über den ganzen Globus verteilten Kunden. Niederlassungen außerhalb Österreichs gibt es schon länger in den USA und der Schweiz, seit einiger Zeit wird auch der chinesische Markt von einer Niederlassung vor Ort bearbeitet. Den internationalen Erfolg führt man in Linz, wo das Unternehmen seinen Sitz hat, darauf zurück, dass Rubble Master stets fokussiert auf den Kernbereich geblieben ist und so Entwicklung, Vertrieb und Service aus einer Hand bieten kann.

Website: www.rubblemaster.com
Mitarbeiter: 300
Umsatz 2017: 110 Mio. Euro (Summierter Umsatz RM Gruppe)
Exportquote: 97 %
Auslandsmärkte: Zentraleuropa, Nordamerika

INDUSTRIE



Sabine Herlitschka - Vorstandsvorsitzende der Infineon Technologies Austria AG: Exportpreis in Gold für den Weltmarktführer in vielen Chip-Bereichen.

GOLD

Die Vorantreiber

Infineon Technologies Austria AG

Als forschungsintensivstes Unternehmen Österreichs ist Infineon seit Jahren bekannt. 241 Patente hat man allein im Vorjahr angemeldet, rund 40 Prozent der Belegschaft sind in Forschung und Entwicklung tätig, 126 Diplomanden und Dissertanten haben im Vorjahr ihre Arbeiten in Kooperation mit dem Unternehmen geschrieben. Die in Villach dank dieser Ausrichtung produzierten 300-Millimeter-Wafer sind international derart nachgefragt, dass nun eine neue Fertigungslinie errichtet werden soll. Das Investitionsvolumen wird mit 1,6 Milliarden Euro beziffert und macht den Ausbau zum größten Neuprojekt in Österreich seit Jahren. Bis 2021 soll der Bau abgeschlossen sein. Dann wird die neue Produktionsstätte den Umsatz des Unternehmens um rund 1,8 Milliarden Euro pro Jahr erhöhen.

Absoluter Champion. In vielen Bereichen ist Infineon absoluter Weltmarktführer. Und so befindet sich in rund der Hälfte aller Pässe und Ausweise weltweit ein Infineon Sicherheitschip, in jedem zweiten weltweit verwendeten Server regelt ein Infineon Energiesparchip die Stromwandlung und die Hälfte aller neuen Radarsysteme für Fahrzeuge sind mit Chips des Unternehmens ausgestattet. International ist aber auch die Belegschaft des Unternehmens. Die rund 3.800 Beschäftigten kommen aus sechzig Nationen und verleihen dem Konzern auch jene Internationalität, die sich in dem unglaublichen Exporterfolg des Unternehmens widerspiegelt.

Website: www.infineon.com/austria
Mitarbeiter: 3.875
Umsatz 2017: 2539,6 Mio. Euro
Exportquote: 100 %
Auslandsmärkte: Asien, Europa, Amerika

SILBER

RHI Feuerfest GmbH

Die RHI Feuerfest, eine Hundertprozent-Tochter des inzwischen österreichisch-brasilianisch-niederländischen Großkonzerns RHI Magnesita N. V., gehört zu den absoluten Weltmarktplayern bei Feuerfestmaterialien, die in der industriellen Fertigung überall dort zum Einsatz kommen, wo Temperaturen über 1.200 Grad Celsius entstehen. Neben Dolomit ist Magnesit der Grundrohstoff, aus dem diese Materialien entstehen, einen großen Teil davon baut die RHI selbst ab. Zu den Kunden des Unternehmens gehören Industrieabnehmer in mehr als 180 Staaten der Welt, die Exportquote aus Österreich liegt bei rund 97 Prozent. Als Teil des Konzern RHI Magnesita ist das Unternehmen Weltmarktführer.

Website: www.rhimagnesita.com
Mitarbeiter: über 14.000
Umsatz 2017: 2677,2 Mio. Euro
Exportquote: 98 %
Auslandsmärkte: Brasilien, China, Deutschland, Indien, Italien, Kanada, Mexiko, Russische Föderation, USA

BRONZE

WolfVision GmbH

Ein Bild sagt mehr als tausend Worte. Diese Erkenntnis ist inzwischen sowohl in der Welt der Wissenschaft als auch in jener von Unternehmen angekommen, theoretisch jedenfalls. Dafür, dass sie auch gelebte Wirklichkeit wird, sorgt das Vorarlberger Unternehmen WolfVision, indem es seine Kunden, darunter sehr viele internationale Universitäten und andere Bildungseinrichtungen, mit Soft- und Hardware ausstattet. Die erlaubt es, auch komplexe Sachverhalte nachvollziehbar in Bildern und Grafiken darzustellen. Seit über fünfzig Jahren auf dem Markt verfügt das Unternehmen inzwischen über Vertriebsbüros in den USA, Singapur, Japan, Kanada, England und Dubai.

Website: www.wolfvision.at
Mitarbeiter: 115
Umsatz 2017: 14,4 Mio. Euro
Exportquote: 99,2 %
Auslandsmärkte: USA, Deutschland, Schweiz, Großbritannien, Südkorea, Australien, Kuwait, Japan, Norwegen

INFORMATION UND CONSULTING

SILBER

ASQS GmbH

Webbasierte Sicherheitssysteme für die Luft- und Schifffahrt sowie für Bohrinseln bietet die Wiener ASQS. Das Unternehmen stattet rund 170 Flugunternehmen weltweit mit seinen Lösungen aus, von ganz kleinen Flugtaxiunternehmen bis zu großen Fluglinien wie zum Beispiel Emirates. Erst im April konnte ein weiterer großer Carrier als Kunde gewonnen werden, die Air Senegal, die das Qualitäts-, Reporting- und Risikomanagementmodul von ASQS verwendet. Die Module, von denen es insgesamt mehr als zwanzig gibt, können vom Anwender auf dessen individuelle Wünsche angepasst werden, ein weiterer Grund für die internationale Beliebtheit.

Website: www.asqs.net
Mitarbeiter: 27
Umsatz 2017: 1,5 Mio. Euro
Exportquote: 84,2 %
Auslandsmärkte: Europa, Asien, Afrika

BRONZE

Bruck Consult

Das härteste Radetappenrennen der Welt geht über läppische 9.000 Kilometer, von Moskau bis Wladiwostok. Und es dauert bloß 24 Tage. Die Organisation der von Red Bull mitveranstalteten Monster Challenge besorgt eine österreichische Firma, die in Wien ansässige Bruck Consult, die Russland zu ihrem Kerngeschäft gemacht hat. Hauptinhalt des Angebots von Bruck Consult: ein komplettes Markteinstiegsservice für Russland, von der strategischen Planung über Marktanalysen bis hin zur Unternehmensgründung und Marktbegleitung. Aus diesem Grund ist die Kanzlei auch mit einem ständigen Büro in Moskau vertreten.

Website: <https://bruckconsult.com/news/rbtse2018/>
Mitarbeiter: 1 (Österreich), 10 (Russland)
Umsatz 2017: 0,25 Mio. Euro (Österreich)
Exportquote: 100 %
Auslandsmarkt: Russische Föderation



Christian Huber, Executive VP IT & Logistics und Bernhard Kathrein, Head of Finance Southern Europe Middle East and Africa bei Vizrt Austria: Vom ORF bis zu China Central Television vertraut man auf die Tiroler.

GOLD

Die Grafikprofis

Vizrt Austria GmbH

Man sieht sie weltweit und nahezu permanent. Egal ob CNN, ORF oder China Central Television, wann immer eine anspruchsvolle 3D-Grafik, Animation oder eine virtualisierte Analyse von Sportereignissen über die Bildschirme läuft, steckt dahinter Software von Vizrt. Dass hinter Vizrt wiederum ein genuines Tiroler Unternehmen steckt, wissen allerdings die wenigsten. Inzwischen agiert Vizrt, Gründungsjahr war 1996, Gründungsort die Tiroler Marktgemeinde Vomp, allerdings international, gemeinsam mit Partnern aus Norwegen und Israel.

Weltstandard aus Tirol. Den Durchbruch für den steilen Weg des Unternehmens nach oben bildete die Überlegung, dass Fernsehstationen nicht nur 3D-Grafiken brauchen, sondern diese auch in Echtzeit steuern wollen. Die Marktnische war entdeckt: Statt fertiger Produkte hat Vizrt ein Tool entwickelt, mit dem der Fernsehjournalist bzw. Redakteur selbst individualisierte 3D-Grafiken erstellen kann. Inzwischen ist das aus mehreren Komponenten bestehende System so ausgereift, dass es in der Fernsehwelt de facto als Weltstandard gilt. Weil Stillstand aber tödlich ist, widmet sich Vizrt derzeit verstärkt dem Projekt, auch bei Online- und Internetpublishern zur Marke der Wahl aufzusteigen. Ja sogar Einzeluser geraten in den Fokus der Vizrt-Strategen. Ihnen will man mit dem Slogan „World-class graphics for everyone“ sogar einen kostenfreien Einstieg in die Vizrt-Welt bieten.

Website: www.vizrt.com
Mitarbeiter: 600 (Konzern)
Umsatz 2017: 104,6 Mio. Euro (Konzern)
Exportquote: 95 %
Auslandsmärkte: Deutschland, Schweiz, Norwegen, Italien, Ungarn, Frankreich, Australien, Türkei, Rumänien, Slowakei

TOURISMUS UND FREIZEITWIRTSCHAFT



Harald Neumann – Vorstandsvorsitzender der Novomatic AG: Exportpreis in Gold für den Weltmarktführer bei serverbasierten Glücksspielangeboten.

GOLD Die Spielfreudigen Novomatic AG

Auf 120.000 Quadratmetern befindet sich das Firmen-Headquarter im niederösterreichischen Gumpoldskirchen. Andere Zahlen zeigen ebenfalls, wie groß die 1980 als Spielautomaten-Hersteller gegründete Novomatic längst geworden ist: Nummer eins in Europa, rund 30.000 Mitarbeiter weltweit, Standort in 50 Ländern der Welt, Kunden in 75 – Novomatic ist einer der erfolgreichsten heimischen Unternehmen in der globalen Tourismus- und Freizeitwirtschaft. Als seinen Kernmarkt sieht das Unternehmen nach wie vor Europa, seit einigen Jahren expandiert man aber auch nach Lateinamerika, Asien und in die USA. Exportorientierung ist der Novomatic übrigens von Beginn an eingeschrieben: Schon ein Jahr nach der Gründung gab es erste Geschäftsversuche in Deutschland, Holland, Frankreich und der Schweiz. Heute liegt die Exportquote bei 98 Prozent. Novomatic ist mit Standorten unter anderem in Deutschland, Großbritannien, Ungarn, Polen, Russland, den Niederlanden, Island, Spanien, Argentinien, Kanada und den USA vertreten.

Technologieführer. Die eindeutige Marktführerschaft innerhalb Europas ergibt sich vor allem aus der Positionierung als Omni-Channel-Anbieter. Dementsprechend reicht das Angebot von klassischen Spielautomaten – man betreibt derzeit rund 270.000 Stück davon – bis zu Online-Gaming sowie Cash-Managementsystemen. Bei serverbasiertem Glücksspiel und Video-Lottery-Terminals ist das Unternehmen weltweiter Technologieführer und dementsprechend nachgefragt. Weiter Entwicklungsschwerpunkte liegen im Bereich von Spiele-Content und Applikationssoftware.

Website: www.novomatic.com
Mitarbeiter: 25536 (Konzern)
Umsatz 2017: 2527 Mio. Euro (Konzern)
Exportquote: 96,6 %
Auslandsmärkte: Deutschland, Spanien, Großbritannien, Italien, CEE

SILBER

WKE Konzert- & Eventagentur

Sie bringen internationalen Touristen die Kulturstadt Wien näher. Die WKE Konzert- & Eventagentur, ein Zusammenschluss des Touristikexperten Paul Blaguss mit dem Konzertveranstalter Peter Hosek, zeichnet seit zwei Jahren für die Schloss Schönbrunn Konzerte verantwortlich, die für viele Touristen zu einem Höhepunkt ihres Wien-Aufenthalts zählen. Zugleich ist das Schloss Schönbrunn Orchester aber als kultureller Botschafter Österreichs immer wieder auf Tournée in der ganzen Welt unterwegs. Seit seiner Gründung gab es weit mehr als 7.000 Auftritte, unter anderem in Japan, den USA, Brasilien, Griechenland, Russland, Kroatien, Deutschland, der Schweiz, Tschechien, Rumänien, Bulgarien, Italien, Spanien und Skandinavien.

Website: www.imagevienna.com
Mitarbeiter: 65
Umsatz 2017: 4,2 Mio. Euro
Exportquote: 95 %
Auslandsmärkte: USA, Japan, China, Großbritannien, Deutschland, Frankreich

BRONZE

Euroscope Incoming & Events Touristik

Die Euroscope Incoming & Events Touristik ist mehr als ein Reisebüro im herkömmlichen Sinn. Touristen, die nach Europa kommen, bietet das Unternehmen ein Rundum-Paket, das sich an die ganz individuellen Wünsche des Kunden anpasst. Für Kulturinteressierte gibt es jede Menge österreichische Angebote samt, wenn gewünscht, Abstechern in die benachbarten, einst habsburgischen Länder Mitteleuropas. Für jene, die ihren Trip vor allem deshalb antreten, um Business- und Geschäftskontakte zu suchen, stellt Euroscope das entsprechende Programm an Meetings zusammen. Und wenn jemand auf Pilgerreise gehen will – auch in der Organisation solcher Reisevorhaben hat Euroscope Erfahrung.

Website: www.euroscope.at
Mitarbeiter: 24
Umsatz 2017: 26,6 Mio. Euro
Exportquote: 21,1 %
Auslandsmärkte: Südkorea, Japan, Thailand, USA

TRANSPORT UND VERKEHR



Jörg Philipp – Geschäftsführer Beat the Street: Hat schon Madonna und Rammstein befördert.

SILBER

VERAG Spedition AG

Transporte, die von der Europäischen Union in die Nicht-Mitgliedstaaten Südosteuropas gehen, ziehen immer noch eine ganze Reihe an bürokratischen Hürden nach sich. Die Geschäftsidee der VERAG Spedition AG besteht darin, selbst keine Transporte durchzuführen, Transporteure aber die Grenzübertritte zu erleichtern. Zu diesem Zweck arbeitet man mit einem Netz von neutralen Zollagenten an allen wichtigen Grenzübergängen der Region zusammen. Als ein ergänzendes Service-Paket bietet die VERAG Transporteure auch Unterstützung in den Bereichen Tanken, Parken, Fahrerversorgung und Mehrwertsteuer-Rückerstattung an.

Website: www.verag.at
Mitarbeiter: 84
Umsatz 2017: 12,5 Mio. Euro
Exportquote: 99 %
Auslandsmärkte: Deutschland, Rumänien, Serbien, Kroatien, Türkei, Bosnien

BRONZE

Stark Services GmbH

Die sogenannten Motorhomes gelten als die Aushängeschilder eines jeden Formel-1-Teams. An der Strecke aufgebaut dienen sie gleichermaßen als Strategiezentrum und Repräsentationspalast. Zwei ganz große Namen des Rennsports, zum Beispiel Sauber, lassen ihre Motorhomes von Österreich aus durch die Tiroler Eventagentur Stark Services betreuen. Auch bei anderen Events taucht Stark vor allem, aber nicht ausschließlich als Organisator auf. Dementsprechend üppig nimmt sich auch die Fahrleistung des Unternehmens aus: 350.000 Kilometer mit Pkw und Lkw pro Jahr.

Website: www.stark-services.at
Mitarbeiter: 30
Umsatz 2017: 1,2 Mio. Euro
Exportquote: 80 %
Auslandsmärkte: Deutschland, Schweiz, Italien

GOLD

Die Edelchauffeure BEAT THE STREET Jörg Philipp Touring Services GmbH

Rockbands, nein Musiker und Künstler generell neigen zu Extravaganz. Dieser Gedanke stand Pate bei der Gründung eines Tiroler Spezialunternehmens, das die Stars des Showbiz on tour befördert: von Madonna bis Rammstein, von Drake bis Rolling Stones, von U2 bis Julio Iglesias. Denn BEAT THE STREET betreibt eine umfangreiche Flotte von Spezial-, Superhigh- und Doppeldeckerbussen, die exklusiv für die Unterhaltungsindustrie entwickelt wurden. Für Künstler, die auf Tour gehen, kann der Bus so zu einem rollenden Hotel werden – mit fast so edler Ausstattung wie jene der Airforce One: Lederinterieur, Schlafmöglichkeit, Duschen, Küche – die Variantenvielfalt, die das Unternehmen bietet, ist beachtlich. Damit es den Stars auch nicht langweilig werden kann, ist außerdem modernste Unterhaltungselektronik an Bord.

Breites Angebot. Inzwischen hat das in Fritzens ansässige Unternehmen seine Flotte aufgestockt und betreibt nicht nur Tour-Busse, sondern auch Busse, die für Tageseinsätze gedacht sind und eine edle Pkw-Flotte für diverse Shuttle-Dienste, etwa Flughafentransfers. Je nach Typ können zwölf bis siebzig Personen befördert werden, die Flotte ist in ganz Europa buchbar. Niederlassungen gibt es außer in Österreich auch in Großbritannien. Und nebenbei: Nicht nur internationale Musiker wissen die Leistungen von BEAT THE STREET zu schätzen, das Unternehmen wird gern auch von Sportgrößen gebucht.

Website: www.beatthestreet.net
Mitarbeiter: 197
Umsatz 2017: 32 Mio. Euro
Exportquote: 98,7 %
Auslandsmärkte: USA, Großbritannien

GLOBAL PLAYER AWARD



Global Player Award 2018:
Fronius Geschäftsführung
Volker Lenzeder, Elisabeth Engelbrechtsmüller-Strauß,
Thomas Herndler, Herbert Mühlböck.

GOLD
Die Energiesteuerer
Fronius International GmbH

Mit 28 Tochtergesellschaften auf vier Kontinenten ist Fronius ein Weltmarktplayer. In weiteren 60 Ländern gibt es Vertriebspartner und Repräsentanten. Das Welsener Unternehmen hat sich vor allem in den Bereichen Schweißtechnik, Photovoltaik und Batterieladetechnik positioniert, wo man innovative Methoden zur Kontrolle und Steuerung von Energie entwickelt. Und natürlich ist Fronius inzwischen längst auch in der Robotik-Welt angekommen: Beim Roboterschweißen ist das Unternehmen globaler Marktführer. Bei der Technologie für Lichtbogen- und Widerstandspunkt-Schweißen gilt die Fronius-Technologie als das weltweit am weitesten entwickelte System.

Internationales Familienunternehmen. Der internationale Siegeszug des Unternehmens begann in den frühen neunziger Jahren mit der Gründung von Tochtergesellschaften in Deutschland, Norwegen und der Schweiz. Nach der Jahrtausendwende kam die USA hinzu, dann Brasilien und dann folgte ein ganzer Reigen weiterer Länder, zuletzt die Vereinigten Arabischen Emirate, die Niederlande, Japan und Hong Kong. Bei all seiner internationalen Ausrichtung ist das Unternehmen nach wie vor Eigentum der Gründerfamilie und wird heute von der Enkelin des Unternehmensgründers geführt. Der begann 1945 damit, Batterieladegeräte zu produzieren, als Unternehmenssitz diente eine alte Militärbaracke in Rankleiten bei Pettenbach.

Website: www.fronius.com
Mitarbeiter: 4550
Umsatz 2017: 647 Mio. Euro
Exportquote: 91 %
Auslandsmärkte: Deutschland, Italien, Australien, China, USA, Brasilien

EXPAT AWARD

GOLD
Stefan Mugitsch
VAMED
General Manager Libyen

Im Herbst 2011 wohnte er schon wieder in seinem Haus in Tripolis. Zu diesem Zeitpunkt war die libysche Revolution alles andere als vorbei. In den Monaten zuvor, während der heftigsten Kämpfe, hat Stefan Mugitsch sein Team vor Ort, das er in Tripolis und Bengasi zurücklassen musste, rund um die Uhr vom tunesischen Djerba aus betreut und rund zehn Mal besucht. Mit verschiedenen Reisepässen für Tripoli und Bengasi, auf verschlungenen Wegen und mit einheimischen Beschützern, um so wenigstens ein Stück an Sicherheit zu gewinnen.

Seit 2004 ist der heute 49-Jährige für den Gesundheitsanbieter VAMED und den Hersteller von Gehörimplantaten MED-EL im Land. Als VAMED Teil-Projektleiter entsandt, steigt er schon bald zum General Manager auf. „Damals war Libyen, weil es ein Überwachungsstaat war, für Expats eine der sichersten Destinationen im ganzen afrikanischen Raum“, erinnert er sich.

Wirren der Revolution. Das hat sich nach der Revolution massiv geändert. Bis heute stehen beim Tagesgeschäft von Stefan Mugitsch Fragen der Sicherheit an oberster Stelle: In welche Straße sollte man sich momentan eher nicht wagen? Welche Miliz kontrolliert gerade welchen Bezirk? Sind meine Leute sicher? Für 85 Mitarbeiter vor Ort ist Mugitsch verantwortlich. Und dafür, dass die VAMED- und MED-EL-Projekte im Land allen Wirren zum Trotz dennoch weiterlaufen und funktionieren.

Mugitsch macht seine Sache offenbar gut. Gerade eben ist der Vertrag der VAMED für die Wartung der Geräte und die Schulung des einheimischen Personals am Medical Center



Dealmaker:
Der 49-jährige General Manager der VAMED in Libyen trotz allen Widrigkeiten.

in Tripolis, dem größten Spital in Nordafrika, um weitere vier Jahre verlängert worden, angesichts der Lage im Land alles andere als eine Selbstverständlichkeit. Dass es funktioniert, ist Mugitsch auch ein persönliches Anliegen: „Wäre ich in einer anderen Branche, würde ich die Mühen und Gefahren, die es in Libyen gibt, nicht auf mich nehmen. Das stünde nicht dafür. Im Gesundheitssektor habe ich aber das Gefühl, dass ich etwas Sinnvolles mache und den Menschen wirklich helfen kann.“

Jetzt #einsetzen

schulterwurf

Es gibt viele Wege, sich für
Ärzte ohne Grenzen einzusetzen:
www.einsetzen.at

Jeder Beitrag macht
unsere Hilfe stärker.



WECKRUF
→ KOMMENTAR VON INNEN

AFRIKA IST ANDERS!

INNOVATION, HIGHTECH, START-UPS: ÖSTERREICH LÄUFT GEFAHR, CHANCEN AUF DEM WACHSTUMS- UND ZUKUNFTSKONTINENT AFRIKA ZU VERGEBEN, FINDET **RUDOLF THALER** REGIONALMANAGER AFRIKA / NAHOST.

Die Exporte in unseren Nachbarkontinent sind etwa ein Viertel so groß wie die Exporte in unser Nachbarland Schweiz. Ein Kontinent mit 54 Staaten, in dem flächenmäßig die USA, China, Indien, Japan und einige Staaten mehr Platz haben und welcher mit über einer Milliarde Einwohner nur 1,7 Milliarden Euro an österreichischen Produkten abnimmt. Nur ein Prozent der österreichischen Exporte gehen in den aufstrebenden Kontinent. Das sind vergleichsweise unsere Exporte nach Schweden. Das muss sich ändern.

Was ist der Grund für das mangelnde Engagement? Ist Afrika nicht attraktiv? Gibt es keine Absatzchancen? Sind österreichische Unternehmen dort nicht erfolgreich? All diese Fragen sind mit NEIN zu beantworten. Die Antwort ist einfach: Afrika ist zu wenig auf dem Exportradar der österreichischen Exportwirtschaft und wird von China, Frankreich und den USA dominiert. Es hat den Ruf eines schwierigen Marktes. Wo gibt es leichte?

Mein Anliegen als Afrika-Verantwortlicher in der AUSSENWIRTSCHAFT ist, auf die riesigen Chancen am Nachbarkontinent hinzuweisen und für das „andere“ Afrika zu begeistern. Denn nur der Blick auf dieses andere Afrika eröffnet die riesigen Chancen. Vielleicht hat es mit meinem früheren Einsatz als österreichischer Wirtschaftsdelegierter in Los Angeles zu tun, dass ich in Afrika mit der „Silicon Valley“-Brille vor allem Innovation, Hightech und Start-up-Ecosysteme sehe. Afrika ist dabei, Technologiestufen zu überspringen. Vom fehlenden Bankkonto zum Mobile Wallet. Von der Energiearmut direkt zur Solarenergie. Afrika entwickelt sich zur Testregion innovativer Technologien. Die Zahl der Tech-Hubs ist in den vergangenen zwei Jahren um 40 Prozent gestiegen.

Wussten Sie beispielsweise, dass

- Afrika – und nicht das kalifornische Silicon Valley – führend bei FinTech-Innovationen ist?
- in Ruanda der erste Drohnenflugplatz gebaut wurde, um Medikamente in entlegene Gebiete zu transportieren? Täglich werden 500 Lieferungen mit der schnellsten Drohne der Welt zugestellt.
- in Afrika die am schnellsten wachsenden Volkswirtschaften der Welt liegen? Nr. 1 ist Äthiopien, Nr. 5 Tansania und Rang 6 belegte vergangenes Jahr

Djibouti. Ruandas Wirtschaft ist beispielsweise in den letzten zehn Jahren durchschnittlich um über 8 Prozent gewachsen. Ghana soll 2018 das weltgrößte Wirtschaftswachstum erzielen.

- in Kenia Afrikas größte Windfarm entsteht, die ein Fünftel der Energie des Landes abdecken wird?
- es eine dynamische Start-up-Szene gibt und kalifornische Tech-Giganten Afrika zunehmend auf den Radar der Venture Capital Szene setzen? Das Start-up-Funding stieg 2017 um die Hälfte und erreichte einen Rekordwert von 560 Millionen USD. Die Start-up Hotspots sind Südafrika, Kenia und Nigeria – aber nicht nur. Die Investoren sind vor allem an FinTech, e-Commerce und e-Health interessiert.

Jetzt ist die Zeit, die Chancen vor Ort zu sondieren. Chancen liegen im Bereich der Erneuerbaren Energien, Umwelttechnologien, Wasserversorgung, Agrobusiness, Gesundheit, Medizintechnik, Ausbildung, Infrastruktur und Tourismus – die Liste ließe sich endlos fortsetzen. Handeln Sie jetzt, früher oder später werden die Markteintrittsbarrieren in afrikanischen Ländern erheblich höher sein.

TIPPI!

Reisen Sie virtuell mit AUSSENWIRTSCHAFT-Wirtschaftsforen nach Afrika. Bekommen Sie aus erster Hand Marktinformationen und führen Gespräche mit potenziellen Geschäftspartnern aus Afrika – ohne Geld und Zeit in einen einzigen Auslandskilometer investiert zu haben.

AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA unterstützt rot-weiß-rote Unternehmen mit der Veranstaltungssafari 2018, um die riesigen Chancen am Wachstumskontinent Afrika zu sondieren. Zur Auswahl stehen neben klassischen Formaten wie Wirtschaftsmissionen und Messebeteiligungen auch innovative Zukunftsreisen und Start-up-Challenges.



Weitere Informationen:

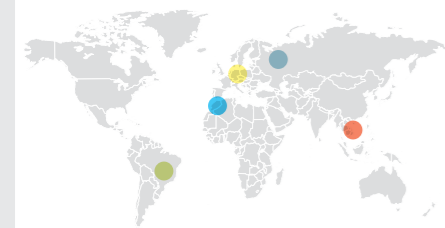
Rudolf Thaler
AUSSENWIRTSCHAFT Afrika Nahost
Telefon +43 5 90 900 4389
Fax +43 5 90 900
E-Mail: aussenwirtschaft.afrikanahost@wko.at

EXPORT-EXPERTS

UNSERE PROFIS BEANTWORTEN IHRE FRAGEN



5 FRAGEN,
5 ANTWORTEN.
AKTUELLE INFOS
ÜBER DIE LAGE
VOR ORT.



1 IST MAROKKO DAS NEUE HUB NACH AFRIKA?

MICHAEL BERGER. Die marokkanische Wirtschaft ist 2017 um 4,1 % gewachsen. Obwohl die Landwirtschaft mit 15 % des BIP 40 % der Arbeitnehmer beschäftigt, konnten die Industriesektoren Automobilproduktion und Aeronautik-Zulieferungen zweistellige Zuwächse erzielen und damit die Exporte um 9 % steigern. Auch in den nächsten Jahren werden diese Bereiche gemeinsam mit dem Tourismus, der Pharma- und Phosphatindustrie die Wachstumsträger sein, die auch die ausländischen Investitionen anziehen.

Die in den letzten Jahren entstandene Casablanca Finance City ist mittlerweile der größte Finanzplatz Afrikas. Mit über 130 Firmen aus 22 Ländern konnte sich Casablanca als Finanzdrehscheibe für die afrikanischen Märkte positionieren. Bis 2025 soll sich die Anzahl der Marktteilnehmer auf 500 erhöhen.

Marokko hat seit Herbst 2016 erfolgreiche Schritte zur außen- wie wirtschaftspolitischen Annäherung an seine afrikanischen Partner und Nachbarländer unternommen. So ist das Land Anfang 2017 wieder der OAU = Organisation der Afrikanischen Einheit beigetreten und hat im März des Jahres gemeinsam mit 44 anderen afrikanischen Ländern das Abkommen zur Gründung der AfCFTA, der Afrikanischen Kontinentalen Freihandelszone, unterzeichnet. Dieses stellt somit das größte Freihandelsabkommen seit Gründung der WTO dar. Anfang 2017 hat Marokko auch offiziell beantragt, der ECO-WAS (Westafrikanische Wirtschaftsgemeinschaft) beizutreten.

Die vergleichsweise hohe Wirtschaftsfreiheit für Unternehmen, die geringen Lohnkosten, die geographische Nähe und die gute Anbindung an Europa machen Marokko zu einer Drehscheibe für den Handel zwischen Europa und Westafrika. Marokko ist der größte afrikanische Investor im frankophonen Westafrika. Eine Rolle, die durch einen ECOWAS-Beitritt vertieft würde.



Michael Berger
Österreichischer
Wirtschaftsdelegierter in Casablanca
casablanca@wko.at
wko.at/aussenwirtschaft/ma

Sie haben eine Frage an einen
unserer Spezialisten weltweit?
aussenwirtschaft.magazine@wko.at

2 THAILAND 4.0 - WAS SOLL DAS BEDEUTEN?

GÜNTHER SUCHER. Thailand wird auch heute noch von vielen primär als tropisches Urlaubsparadies angesehen und weniger als moderner Hightech-Wirtschaftsstandort. Tatsache ist, dass die Thais weltweit Spitzenreiter sind, sowohl bei der durchschnittlichen täglichen Internetnutzung (mit 9,38 Stunden) als auch beim Surfen im mobilen Netz (4,56 Stunden pro Tag), und Bangkok die Stadt mit der weltweit höchsten Anzahl aktiver Facebook-User ist.

Auch die thailändische Regierung setzt nun verstärkt auf Innovation und Digitalisierung und hat dazu die Initiative „Thailand 4.0“ ausgerufen. Mithilfe ausländischer Investoren soll das Land zum Hochtechnologie-Hub in der ASEAN-Region werden. Zu diesem Zweck werden gerade im „Eastern Economic Corridor“ EEC, der Küstenregion südöstlich von Bangkok, 40 Milliarden Euro in den Ausbau der Infrastruktur und die Schaffung von Industrieparks investiert. Dort sollen – unterstützt von Data und Cloud Services Centers, Softwareparks und Innovationszentren – Hightech-Unternehmen aus Bereichen wie Smart Electronics, Robotik & Automation, Biotechnologie, Luftfahrt und Digitalindustrie angesiedelt werden.

Die Strategie zeigt Wirkung: Im vergangenen April hat Alibaba im Rahmen einer strategischen Partnerschaft mit der Regierung Investitionen in der Region in Höhe von 300 Millionen Euro angekündigt: zur Errichtung eines Smart Digital Hubs, für Ausbildung im Bereich Digitaltechnologien und E-Commerce und für die Etablierung einer digitalen Tourismusplattform. In den nächsten fünf Jahren sollen die Investitionen von Alibaba in Thailand auf 3 Milliarden Euro ausgeweitet werden; und auch andere internationale Konzerne haben bereits Großinvestitionen avisiert.



Günther Sucher
Österreichischer
Wirtschaftsdelegierter in Bangkok
bangkok@wko.at
wko.at/aussenwirtschaft/th

3 BETRAGEN DIE IMPORT-ABGABEN IN BRASILIEN TATSÄCHLICH 75 %?

KLAUS HOFSTADLER. Die Höhe der Importkosten hängt von der Zolltarifnummer der Ware beziehungsweise der Art der Dienstleistung ab und auch davon, in welchem brasilianischen Bundesstaat der Importeur ansässig ist.

Neben dem eigentlichen Einfuhrzoll Imposto de Importação (II) fallen beim Warenimport nach Brasilien noch vier weitere Steuern an, die auch brasilianische Produzenten bei lokaler Produktion abführen müssen: Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), Programa de Integração Social (PIS), Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (COFINS) und die je nach Bundesstaat unterschiedliche Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS).

Obwohl der Einfuhrzoll (II) meist nur bei rund 15 % liegt, kommt es durch die weiteren Steuern häufig vor, dass man in Summe über 75 % des CIF-Wertes an Einfuhrabgaben berappen muss, um die Waren aus dem Zoll zu bekommen.

Beim Dienstleistungsimport fallen in Brasilien sechs verschiedene Steuern an, diese sind je nach Dienstleistungsart und Ort der Dienstleistungserbringung unterschiedlich. Addiert kommt es z. B. bei technischen Dienstleistungen meist zu Steuerabgaben von etwas über 40 %.

Erfreulich: Aufgrund eines Doppelbesteuerungsabkommens können sich österreichische Unternehmen die Quellensteuer (idR 15 %) in einigen Fällen anrechnen lassen. Anders als in der EU können die bezahlten Umsatzsteuern in Brasilien nicht als Vorsteuern zurückgeholt werden. Wenn Sie konkrete Importkostensimulationen benötigen, steht Ihnen das Team des AußenwirtschaftsCenter São Paulo jederzeit gerne zur Verfügung.



Klaus Hofstadler
Österreichischer
Wirtschaftsdelegierter in São Paulo
saopaulo@wko.at
wko.at/aussenwirtschaft/br

4 WAS IST BEI DEN RUSSLAND-SANKTIONEN ZU BEACHTEN?

RUDOLF LUKAVSKY. Trotz der seit 2014 verhängten Sanktionen bleibt Russland ein attraktiver Markt für österreichische Unternehmen. Es gibt kein generelles Handelsembargo, allerdings müssen alle Exportgeschäfte genauestens auf Legalität geprüft werden. Bei EU-Sanktionen unterscheidet man personenbezogene Sanktionen, die wirtschaftliche Interaktionen mit gelisteten natürlichen oder juristischen Personen verbieten sowie mit Unternehmen, die im Mehrheitseigentum oder unter Kontrolle eines Gelisteten stehen. Regionenbezogene Sanktionen betreffen die Krim – es gilt ein generelles Importverbot sowie ein weitreichendes Export- und Investitionsverbot für die Halbinsel. Umfassend sind auch die sektoralen Sanktionen: Der Export von Ölindustrie-Gütern für Tiefsee-, Arktis- sowie Schieferölprojekte in Russland ist verboten, auch von Militärgütern oder Dual-Use-Gütern für militärische Endverwendung. Weiters ist die mittel- und langfristige Kapitalbereitstellung für einige staatliche Banken und Unternehmen verboten.

Grundsätzlich müssen österreichische Firmen nur das EU-Recht einhalten. US-Sanktionen können aber auch relevant sein, wenn sie ein Tochterunternehmen oder einen Zulieferer in den USA haben. Banken sind zur Einhaltung der US-Vorgaben angehalten, insbesondere bei Transaktionen in US-Dollar. Daher sollten Überweisungen in Euro durchgeführt werden. Ab 2017 gelten die US-Sanktionen auch für EU-Unternehmen – diese dürfen keine „signifikanten Transaktionen“ an US-gelistete russische Firmen ermöglichen. Bei Verstoß drohen Strafen durch die USA oder die eigene Sanktionierung. Das AußenwirtschaftsCenter Moskau prüft gerne jeden Fall einzeln.



Rudolf Lukavsky
Österreichischer
Wirtschaftsdelegierter in Moskau
moskau@wko.at
wko.at/aussenwirtschaft/ru

5 DIE DEUTSCHE WIRTSCHAFT BOOMT. WO GIBT ES CHANCEN FÜR ÖSTERREICHISCHE UNTERNEHMEN AUF DEM DEUTSCHEN MARKT?

HEINZ WALTER. Die deutsche Konjunktur läuft seit einigen Jahren sehr gut, und das sollte auch für die überschaubare Zukunft so bleiben. Insofern erwarten wir, dass der deutsche Markt für österreichische Lieferungen weiter wächst. Dies gilt auch für die deutsche Exportwirtschaft, die in hohem Ausmaß auf österreichische Zulieferungen setzt.

Die neue Bundesregierung plant für die nächsten vier Jahre hohe Investitionen: 146 Milliarden Euro. Im Bundesverkehrswegeplan sind bis 2030 sogar 270 Milliarden vorgesehen, davon die Hälfte für neue und verbesserte Straßen. Deutsche Bauunternehmen sind sehr stark ausgelastet. Alleine heuer sollen über 300.000 neue Wohnungen entstehen. Jedenfalls erwarten wir gute Chancen für österreichische Unternehmen in Baugewerbe und Bauindustrie, für Planer und Ingenieurbüros. Das AußenwirtschaftsCenter in Berlin plant im November eine Wirtschaftsmission zum Thema Holzbau.

Gute Chancen für österreichische Produkte und Dienstleistungen gibt es aber in praktisch allen Bereichen, solange Zuverlässigkeit und Qualität stimmen. Bei Konsumgütern wird noch genauer auf den Preis geschaut als bei technischen Neuheiten. Besonders interessant sind die Themen neue Materialien, erneuerbare Energien, Gesundheit und Medizintechnik, IKT und Sicherheit, aber auch für Maschinen, Automotive und Metallverarbeitung, unsere bisherigen Spitzenreiter, besteht weiterhin Nachfrage. Die sechs Stützpunkte der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA in Berlin, Dresden, Düsseldorf, Frankfurt, München und Stuttgart nehmen den österreichischen Exporteur gerne an der Hand. Und sehen Sie sich die Messlandkarte an: Deutschland ist mit Riesenabstand das Messland Nummer 1 weltweit!



Heinz Walter
Österreichischer
Wirtschaftsdelegierter in Berlin
berlin@wko.at
wko.at/aussenwirtschaft/de

MARSMENSCHEN AUS ÖSTERREICH

DER MARS LIEGT IM OMAN. BEI EINER SIMULATION IN DER WÜSTE VON DHOFAR ÜBTE DAS ÖSTERREICHISCHE WELTRAUM FORUM EINE BEMANNTE MARS-MISSION.

Von Piotr Dobrowolski

Eine echte Marslandschaft – treffender lässt sich die Wüste von Dhofar im Oman nicht beschreiben: Sand, ausgetrocknete Flussbetten, Steine und sonst nichts. Die nächsten menschlichen Siedlungen sind mehrere hundert Kilometer weit entfernt. Dass die internationale Marssimulation AMADEE-18 im Februar dieses Jahres hier über die Bühne ging, ist kein Zufall.

„Bis auf möglichen Regen und eine Atmosphäre, die man atmen kann, haben wir dort einen fast perfekten Mars vorgefunden“, sagt Gernot Grömer, der die Simulation, die vom Österreichischen Weltraum Forum (ÖWF) gemeinsam mit dem Oman Steering Committee for AMADEE-18 organisiert wurde, leitete. Durchgeführt von einer 15-köpfigen Crew vor Ort und vom Mission Support Center in Innsbruck gesteuert, konnte die Mission auch auf eine Reihe von Unterstützern aus der Wirtschaft zurückgreifen. Damit waren auch viele österreichische Unternehmen mit an Bord, indem sie als Industriepartner Sach- und Dienstleistungen zur Verfügung stellten.

Dass die Mission, deren Ergebnisse erst kürzlich bei einer Konferenz in Graz vorgestellt wurden, zu einem derartigen Erfolg geriet, war aber auch der perfekten Kooperation mit den omanischen Behörden zu verdanken. „Das ÖWF wurde von seinen lokalen Partnern erstklassig unterstützt und geradezu auf Händen getragen“, erzählt Gerhard Lackner, der österreichische Wirtschaftsdelegierte Stellvertreter in Maskat. Und auch vom Weltraum Forum selbst ist über die Zusammenarbeit mit den omanischen Behörden nur Gutes zu hören. Obwohl der organisatorische Aufwand für eine solche Mission naturgemäß gigantisch ist, habe man stets das Gefühl gehabt, dass die Verantwortlichen vor Ort die Abläufe so einfach wie nur irgendwie möglich gehalten haben.



Analog-Astronauten Iñigo Muñoz Elorza und Carmen Köhler beim Durchführen des „FieldSpec“-Experiments (Spektrometrie Experiment) der Italienischen Raumfahrtagentur (ASI)



Luftaufnahme der AMADEE-18 Basisstation mit einer Drohne.



Flight Director Laura Zanardini (Zweite von links) bespricht den Flugplan mit Nina Sejkora.



Analog-Astronauten Kartik Kumar und Stefan Dobrovoiny.

Erkenntnisse für die NASA. Im Zentrum der Mission standen Tests mit dem vom ÖWF entwickelten Marsanzug – das ÖWF ist eine von vier Institutionen weltweit, die an solchen Anzügen arbeitet, und die einzige in Europa. Durchgeführt wurden die Außeneinsätze im Anzug von speziell dafür ausgebildeten Wissenschaftlern, sogenannten Analog-Astronauten, die zwar keine Raumfahrer sind, aber in ausführlichen Ausbildungen und Trainings für Einsätze in solchen Anzügen geschult wurden. Denn ein Raumanzug gleicht in Wirklichkeit eher einer komplexen Fortbewegungsmaschine – einfach reinschlüpfen und losstapfen funktioniert nicht. Und: Ein solches Ding länger zu tragen, wie es Raumfahrer bei ihren Außeneinsätzen tun, ist auch reichlich anstrengend.

Unter derart realitätsnahen Rahmen-

bedingungen führten die Analog-Astronauten eine Reihe von Experimenten durch: von der Erkundung der Oberfläche mit einem Bodenradar, bei der auch ein verschüttetes Flussbett gefunden wurde, über psychologische Tests, bei denen anhand der Sprache das Ermüdungslevel der analogen Astronauten erhoben wurde, bis zur Erprobung der Kommunikation mit der Erde. Das Erdkommando befand sich in diesem Fall in Innsbruck, kommuniziert wurde mit einer zehnmütigen Verzögerung, wie sie bei einer echten Marsmission auch zu erwarten wäre.

Einige der Erkenntnisse aus den Versuchen in der Dhofar-Wüste finden schon jetzt Eingang in die Planung der realen Mission: So nützt die NASA Daten aus der ÖWF-Testreihe im Oman, um den Einsatz von Drohnen bei der Marserkundung vorzubereiten.

FACTBOX

Gesamtwert der Mission:

5,5 Millionen Euro

davon Realkosten:

1,5 Millionen Euro

Sachleistungen und Arbeitszeit

(durch Projektpartner

aufgebracht): 4 Millionen Euro

19 Experimente

104 Stunden Außenbordeinsätze

18 Teilnehmer aus 25 Nationen

Fieldcrew: 15 Personen,

davon 7 Österreicher

WIDESHOT

„WIE HABEN SIE DAS GEMACHT, HERR MÜCKE?“

JOHANNES MÜCKE ENTWIRFT RAUMSCHIFFE FÜR ROLAND EMMERICH-FILME, MISCHT IM GAMES-SEKTOR MIT UND GESTALTET INTERIOR DESIGN FÜR KUNDEN WIE BMW ODER RENAULT. WIE DER MITBEGRÜNDER DES DESIGNSTUDIOS WIDESHOT AUS DEM BEDÜRFNIS NACH ESKAPISMUS EIN ERFOLGSREZEPT MACHTE.

Johannes Mücke (rechts) mit Mitgründer Oliver Bertram: „Wir bedienen eine Nische zwischen gebautem Raum und ersonnener Welt.“





Bürowelten: Nicht nur Kapsch und Bank Austria setzen auf Wideshot.

Die fantastischen Science-Fiction-Ausstattungen der „Independence Day“-Reihe von Roland Emmerich kennen Blockbusterfans aus aller Welt. Weitaus weniger bis gar nicht bekannt ist, dass etwa das Raumschiff „Moon Tug“ aus „Independence Day: Resurgence“ ausgerechnet in Wien erdacht wurde – längst setzt auch Hollywood auf den globalen Wettstreit der besten Ideen. Für den Raumschiffentwurf verantwortlich war anno 2016 das Architektur- und Designstudio Wideshot, das knapp 30 Mitarbeiter beschäftigt und im Jahr 2010 von den Architekten und Designern Johannes Mücke und Oliver Bertram gegründet wurde. Die bisherige geschäftliche Bilanz der beiden gebürtigen Deutschen ist bemerkenswert. Mit einer großen Bandbreite an Filmausstattungen über Interior und Games- bis hin zu Produktdesign feiert Wideshot internationale Erfolge von den USA bis nach Russland, ist aber genauso in Großbritannien und für Kunden in China tätig. Im vergangenen Jahr hat Wideshot den German Design Award gewonnen. Mücke über sein hochspezialisiertes berufliches Metier: „Wir bedienen eine Nische zwischen gebautem Raum und ersonnener Welt.“

Der Beginn im Weltall

Dementsprechend war die Mitarbeit am Emmerich-Film ein Projekt, das die Kernkompetenzen unmittelbar angesprochen

hat. Bereits der allererste große gemeinsame Auftrag hat Mücke und seinen Geschäftspartner Ende der 2000er-Jahre ins Weltall geführt: „Ein Vergnügungspark in der Nähe von Stuttgart hat binnen drei Monaten ein riesiges Raumschiff benötigt – von der Serviettenskizze bis zur Eröffnung“, beschreibt Mücke die Anfänge. Die Realisierung des 900 Quadratmeter großen Raumkreuzers war damals auf große Begeisterung gestoßen. Letztlich hat das Projekt die Initialzündung für die Gründung von Wideshot bedeutet.

Mückes Raumschiffkompetenz treibt bemerkenswerte Blüten. Unmittelbar nach dem Interviewtermin wird er einen Vortrag über Raumschiffdesign halten. Wobei für gutes Raumschiffdesign genau dasselbe gelte, erklärt Mücke, wie für Design im Allgemeinen: „Ich glaube, dass es gutes Design nur geben kann, wenn du eine Geschichte damit erzählst.“ Was Mücke damit genau meint, zeigen seine Erklärun-

„ES HILFT UNS, SCHEU VOR EINER SCHWER ERFASSBAREN ZUKUNFT IN VORFREUDE AUF DAS, WAS KOMMT, ZU WANDELN.“

Johannes Mücke

gen hinsichtlich des exzentrischen Raumfahrzeugs „Moon Tug“ aus „Independence Day“, mit dem Hollywoodstars wie Jeff Goldblum und Liam Hemsworth durch die Galaxie gleiten. Der Architekt spricht von einem Weltraumgabelstapler, in dem sehr viel Charakter steckt: „Moon Tug ist auch das hässliche Entlein, das aber bei den Leuten Empathie auslöst und so zum Un-sung Hero wird“, erklärt Mücke das Raumschiff als einen namenlosen Helden: „Das Design lässt die Geschichte in den Köpfen weiterwachsen.“ Dass es hier mit sehr viel Herzblut zur Sache geht, bestätigt Mücke in aller Deutlichkeit: „Die Arbeit bedeutet für mich einen Flächenbrand von Leidenschaft.“ Das Erdenken der Welten von morgen, in Form von Narrativen für Filme, Computerspiele und Inneneinrichtungen, sei tief in seiner Persönlichkeitsstruktur verankert.

Das Büro als Showroom

Dass bei Wideshot in etwas anderen Kategorien gedacht wird, zeigen insbesondere die Räumlichkeiten des Architektur- und Designbüros. Das Unternehmen residiert auf rund 500 Quadratmetern im Palais Collalto im ersten Wiener Gemeindebezirk. Ein Haus, das ganz im Sinne der Design-Ansätze Mückes viele Geschichten zu erzählen hat: „Wolfgang Amadeus Mozart hat hier als Sechsjähriger sein allererstes Konzert vor Publikum in Wien gespielt“, weiß Mücke dem historischen Gebäude zusätzliche Bedeutung zu verleihen. Das war im Oktober 1762. Heute gibt es im Palais Collalto statt genieverdächtigter Musik ein außerordentlich bemerkenswertes In-

BEGESTELLT



Independence Day: Hollywood setzt auf Design made in Austria

terior Design-Konzept zu bestaunen: eine Wunderwelt im Zeichen des kreativen Arbeitens, das die Philosophie von Wideshot deutlich nach außen kommuniziert. Das eigene Büro wird hier zum Showroom der kreativen Kompetenz. Das Schlagwort lautet Work-U-Tainment.

Gegliedert in Arbeits-, Rückzugs- und Begegnungszonen steht ein sogenannter „Fight Club“ mit Sandsäcken, auf die herzhafte eingedroschen werden kann, den Mitarbeitern ebenso zur Verfügung wie die paar Räume, in denen gediegene Stimmung herrscht. Ein im Kolonialstil eingerichtetes Zimmer mit schweren Ledersesseln und dunklem Holz gemahnt an Zigarrenclubs und Herrenzimmer der alten Schule. Der Besprechungsraum strahlt durch und durch in Weiß und ist bis in den letzten Winkel taghell ausgeleuchtet. In anderen Bereichen herrscht WG-Atmosphäre. Offensichtlich ist: Wideshot spielt auf der Klaviatur der mittels Raumgestaltung erzeugten Stimmungen und Gefühle ein virtuoses Spiel, was ungemein gefragt ist.

Der gute Ruf als Geschäftsturbo

Interior Design für Büros machen mittlerweile einen beträchtlichen Teil des Geschäfts aus. Für die Bank Austria designt Wideshot rund 60.000 Quadratmeter Bürofläche. Auch für ein neues BMW-Gebäude in Salzburg wird derzeit geplant. Der österreichische Markt hat lange auf sich warten lassen. Den guten Ruf haben sich Mücke und seine Partner im Ausland erarbeitet. In den ersten sechs Jahren haben die internationalen Aufträge bis zu Dreiviertel des Umsatzes ausgemacht. „In Österreich ist

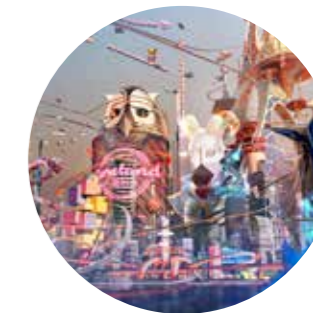
es erst in den vergangenen Jahren richtig losgegangen.“

Wobei Wideshot mitunter große Bubenträume wahr werden lässt – nicht nur was das Games-Design für Spiele wie Assassins Creed und Warhammer 40K oder Pläne für den Formel-1-Zirkus betrifft. In der Nähe von Sochi in Russland war das Unternehmen mit dem Entwurf des Bogatyr Hotel mit angeschlossenem Themenpark beauftragt – eine Fantasiewelt mit einem großen Schlossneubau in der Tradition von Ludwig II. von Bayern und Walt Disney. Historisierende Architektur sei insbesondere in Russland sehr gefragt, sagt Mücke hinsichtlich des ungewöhnlichen Großauftrags, der vor vier Jahren fertiggestellt wurde.

An Arbeit mangelt es in keiner Hinsicht. In Bezug auf die Designberatung für eine Autofabrik in Shanghai ist Wideshot im Augenblick ebenso im Einsatz wie in Großbritannien, wo Gemeinsames mit Jaguar Landrover ansteht. In der Mongolei realisiert Wideshot eine Villa. Auch für einen neuen Roland Emmerich-Film, der im kanadischen Montreal gedreht wird, ist Mücke im Moment kreativ. „Science Fiction verkauft sich derzeit wie geschnitten Brot“, resümiert Mücke und liefert die Erklärung gleich dazu: „Es hilft uns einfach, Scheu vor einer schwer erfassbaren Zukunft in Vorfreude auf das, was kommt, zu wandeln.“

KONTAKT

Reanne Leuning
AUSSENWIRTSCHAFT Creative Industries
ausseiwirtschaft.creative@wko.at



Computeranimation: Spiele wie Assassins Creed und Warhammer kommen aus der Werkstatt Mückes.

WIDESHOT

International gefragtes
Zukunftsdesign aus Wien

Wideshot wurde im Jahr 2010 von Johannes Mücke und Oliver Bertram gegründet. Das Unternehmen ist als Architekturbüro und Designstudio ebenso zu verstehen wie als Ideenschmiede für Narrative aller Art. Dementsprechend breit gestreut sind die Tätigkeitsbereiche des Kreativunternehmens mit Sitz in Wien.

Ausstattungen für Science-Fiction-Filme gehören ebenso zum Geschäftsfeld wie Games-Design, Produktdesign und insbesondere die Bürowelten, die Wideshot für Kunden wie die Bank Austria entwirft, sind Kern des kreativen Geschäfts. Der Zugang von Mücke und Bertram ist ein durch und durch künstlerischer.

Die beiden Deutschen aus Leipzig und München haben die Universität für angewandte Kunst in Wien absolviert, wo Bertram auch als Assistent des US-amerikanischen Architekten, Philosophen und Science-Fiction-Autors Gregg Lynn tätig war.

Mit Sebastian Kaus haben sich Mücke und Bertram einen dritten Geschäftsführer ins Boot geholt. Mit knapp 30 Mitarbeitern erwirtschaftet Wideshot jährlich rund 2,4 Millionen Euro – den Großteil davon machen Aufträge im internationalen Bereich aus.



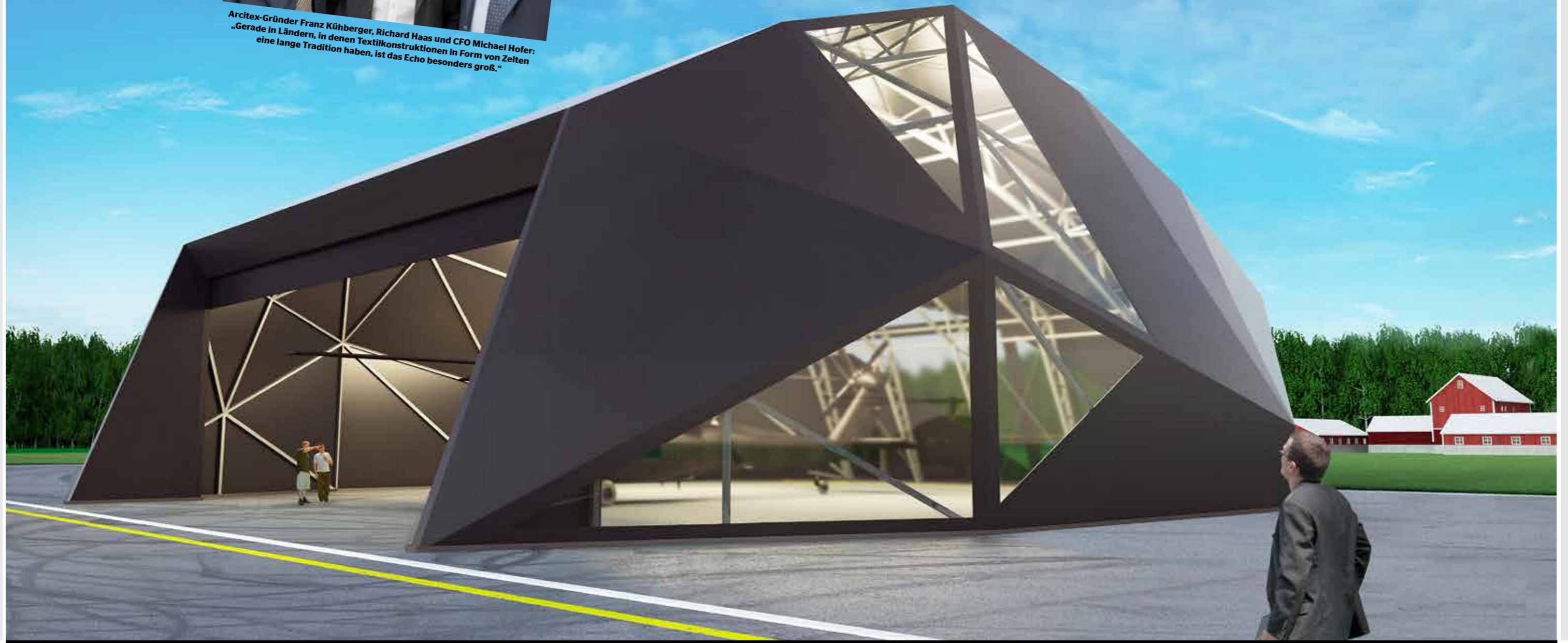
Sebastian Kaus, Oliver Bertram, Johannes Mücke: Mit knapp 30 Mitarbeitern erwirtschaftet Wideshot jährlich rund 2,4 Millionen Euro

ABGEHOBEN!



Arcitex-Gründer Franz Kühberger, Richard Haas und CFO Michael Hofer:
„Gerade in Ländern, in denen Textilkonstruktionen in Form von Zelten
eine lange Tradition haben, ist das Echo besonders groß.“

UNTER DER MARKE FABSPACE
HAT DAS OBERÖSTERREICHISCHE ARCHITEKTUR-
UND DESIGNUNTERNEHMEN ARCITEX EINE
AUSSERGEWÖHNLICHE HANGAR-LÖSUNG
ENTWICKELT, DIE DRAUF UND DRAN IST, DEN
INTERNATIONALEN MARKT ZU EROBERN.



Der Werkstoff Textil hat es dem oberösterreichischen Architekten und Designer Franz Kühberger bereits seit den frühen 1990er-Jahren angetan. Fassadenbespannungen und 3D-Fassaden aus speziellen Kunststoffen, aber auch Sonnensegelanlagen und Speziallösungen für Beschattungen aller Art bilden seit jeher den Kern des Geschäfts von Arcitex. Doch vor knapp zehn Jahren ist große Bewegung ins Betätigungsfeld des Unternehmens gekommen, was Arcitex nun im Ausland mitmischen lässt. Das Unternehmen baut mit der Marke Fabspace vielseitig einsetzbare Hangars – Design-Objekte, um Flugzeuge oder anderweitig großdimensioniertes Gerät vor Wind, Wetter und Blicken zu schützen. Kühberger über die Initialzündung hinsichtlich der Innovation aus Oberösterreich: „Wir haben 2009 eine Anfrage der Luftstreitkräfte des österreichischen Bundesheeres hinsichtlich leichter und mobiler Objekte speziell für die Auslandseinsätze des Bundesheeres erhalten.“ Was für Kühberger und seinen langjährigen Geschäftspartner Richard Haas zu einer intensiven Auseinandersetzung mit Material und statischen Fragen für solche Speziallösungen geführt hatte. Aus dem Auftrag für das Heer ist damals zwar nichts geworden. Dafür war die Begeisterung im großen Stil geweckt worden.

Tarnkappentechnik als Designansatz
Was folgte, war eine intensive Entwicklungsarbeit, in die im Jahr 2012 der Wiener Produktdesigner Rainer Mutsch miteinbezogen wurde. Mutsch lieferte einen Entwurf ab, der mit seinen kristallförmigen Linien an das Design der Tarnkappentechnik von US-Militärflugzeugen erinnert. Die markante Formensprache ist

„UNSERE HANGARS HALTEN WINDGESCHWINDIGKEITEN VON BIS ZU 250 KILOMETER PRO STUNDE AUS.“

Franz Kühberger

das Markenzeichen der Fabspace Hangars, deren erste Präsentation vor fünf Jahren außerordentlich publikumswirksam über die Bühne gegangen ist. Im Rahmen des vom Bundesheer veranstalteten Luftfahrtspektakels Airpower in Zeltweg präsentierte Red Bull anno 2013 im Fabspace Hangar erstmals in Europa offiziell das erfolgreich absolvierte Stratos-Projekt unter Anwesenheit von Felix Baumgartner – die Bilanz bedeutete 40.000 Besucher und gut drei Dutzend internationale TV-Sender, die an einem Wochenende in den vielseitig einsetzbaren Hangar geströmt waren. Red Bull war damals auf die Oberösterreicher zugekommen. Ein Start, auf den Kühberger aufbauen konnte. Hinsichtlich der Firmenstruktur wurden die Weichen im vergangenen Jahr neu gestellt. Aus der OG wurde die Arcitex GmbH. Michael Hofer ist als neuer Mitgesellschafter an Bord gekommen.

Privatmaschinen und Hubschrauber
Wobei die Aufbauarbeit der vergangenen Jahre eine ungemeine Herausforderung bedeutet hat. Kühberger besuchte Luftfahrtmessen in aller Welt, um ein entsprechendes geschäftliches Netzwerk aufzubauen. Denn die Zielgruppe für die Fabspace Hangars ist eine höchst exklusive: „Wir richten uns insbesondere an private Flugzeugbesitzer und den Hubschrauberbereich“, sagt Kühberger. Aber auch der militärische Sektor sei überaus interessant. Denn was den Fabspace Hangar überaus attraktiv macht, ist nicht nur sein an die Stealth-Technik gemahnendes Design.

„Unsere Hangars halten Windgeschwindigkeiten von bis zu 250 Kilometer pro Stunde aus“, beschreibt der Architekt die besonderen Eigenschaften der Hangars, die im Grunde in allen möglichen Formen, Größen und Spezialvarianten hergestellt werden können. In betriebswirtschaftlicher Hinsicht leitet sich daraus eine Erkenntnis ab: Dort, wo es regelmäßig heftige Wetterkapriolen gibt, leisten die Hangars besonders gute Dienste. „Herkömmliche Hallen bestehen meistens aus Metallstehern und dünnen Blechwänden. Bei Stürmen wie auf den Philippinen fliegen solche Konstruktionen regelmäßig davon.“

Die Fabspace Hangars werden mittels eines Verfahrens mit Injektionsbeton entsprechend verankert, was prinzipiell auf jedem Untergrund möglich ist – egal ob Sand, Beton oder Asphalt. Eine Leichtbaukonstruktion aus verzinktem Stahl und spezielle Formrohre sorgen für entsprechende Eigenschaften. Kühberger: „Unsere Hangars sind statisch genau geprüfte Objekte, bei denen jedes Bauteil zertifiziert ist.“ Die Materialien für die Bespannungen werden vom namhaften Schweizer Unternehmen Serge Ferrari gefertigt. Kühberger: „Die Hangars besitzen auch in brandschutztechnischer Hinsicht hervorragende Eigenschaften.“ Die kleinste Variante der mobilen Leichtbaukonstruktion ist für etwa 80.000 Euro zu haben. Nach oben sind keine Grenzen gesetzt.

Sag niemals Zelt zu ihm

Die nationale und internationale Resonanz ist groß. Unternehmen wie der ÖAMTC und das Hubschrauberunternehmen Helifly zählen ebenso zu den Interessenten wie etwa das belgische Heer, das nach Lösungen für die Black Hawk-Hubschrauber sucht. „Aus dem militärischen Bereich erhalten wir generell viele Anfragen. Kaum eine gleicht der anderen“, freut sich Kühberger über die universellen Einsatzmöglichkeiten, und dass diese von potenziellen Kunden auch erkannt wurden.

Besondere Aufmerksamkeit wird dem südostasiatischen Raum gewidmet, wo Kühberger besonders gute Absatzchancen sieht, aber auch Dubai ist interessant. Kulturelle Eigenheiten spielen hier den Fabspace Hangars in die Hände: „Gerade in Dubai, wo Textilkonstruktionen in Form von Zelten eine lange Tradition haben und sehr positiv besetzt sind, war das Echo besonders groß. Woanders hat der Werkstoff Textil einen spürbar geringeren Stellenwert.“ Wobei Kühberger aber keine Missverständnisse entstehen lassen möchte: „Angesichts der komplexen Leichtbaukonstruktion und der Eigenschaften hinsichtlich heftiger Wetterereignisse haben die Fabspace Hangars mit einem Zelt aber rein gar nichts zu tun.“

„DIE HANGARS BESITZEN AUCH IN BRANDSCHUTZ-TECHNISCHER HINSICHT HERVORRAGENDE EIGENSCHAFTEN.“

Franz Kühberger

MEMBRAN-ARCHITEKTUR als moderner Klassiker

Textilien und Gewebe zählen zu den ältesten Baustoffen überhaupt und haben in Form von Zelten, Jurten und ähnlichen Konstruktionen die Entwicklung der Menschheit maßgeblich geprägt.

An textiler Architektur und ihrer Historie besonders interessiert war die deutsche Architektin Gottfried Semper (1803 - 1879). Semper hat Zeit seines Lebens auf die ungeheure Relevanz des Textils für die Entwicklung anderer Künste hingewiesen. In Form des modernen Membranbaus erlebt textile Architektur seit Jahrzehnten einen sichtbaren Boom.

Als wichtigster Protagonist gilt der 2015 verstorbene deutsche Architekt Frei Otto, dessen Überdachung des Hauptstadionsbereichs des Münchner Olympiastadions zu Beginn der 1970er-Jahre für Furore gesorgt hatte. Die Entwicklung neuer Kunststoffe, Spezialfasern und Verfahrenstechniken bietet nun vollkommen neue Möglichkeiten für den Membranbau. Österreichische Anbieter in diesem Bereich sind etwa Lenzing Plastics, die mit hochfester PTFE und PVDF Webgarnen weltweit reüssieren.

ARCITEX

Erfolg dank Spezialisierung

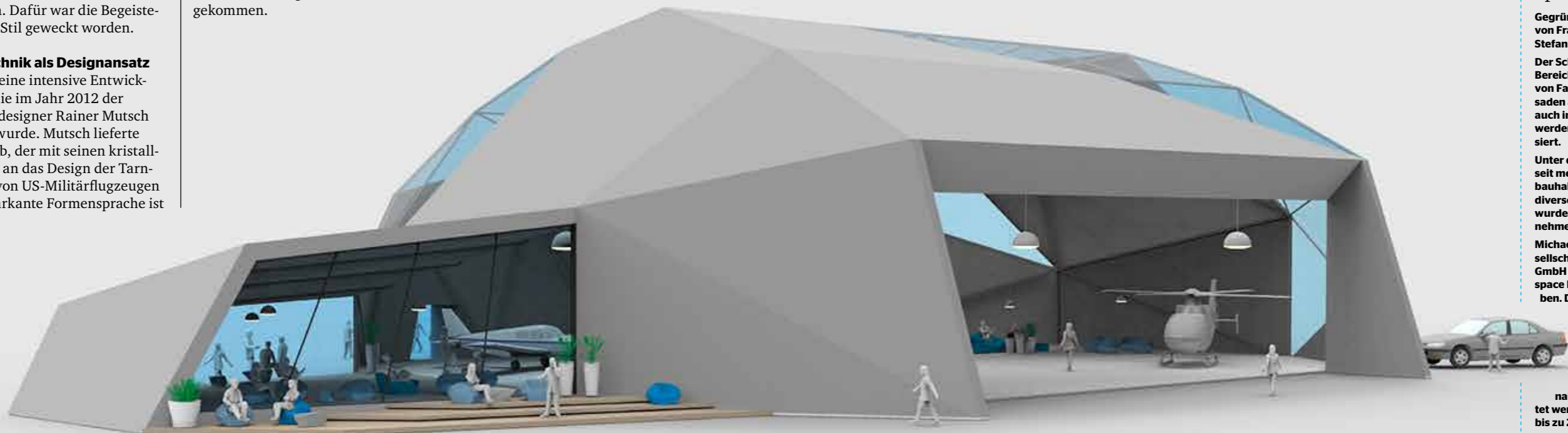
Ge gründet wurde Arcitex im Jahr 2009 von Franz Kühberger, Richard Haas und Stefan Berger in Steyr in Oberösterreich.

Der Schwerpunkt lag von Beginn an im Bereich der textilen Architektur in Form von Fassadenbespannungen und 3D-Fassaden aus technischen Geweben, aber auch individuelle Beschattungslösungen werden von Arcitex entworfen und realisiert.

Unter der Marke Fabspace setzt Arcitex seit mehreren Jahren auf mobile Leichtbauhallen und Flugzeughangars aus diversen Membranmaterialien. Dafür wurde im vergangenen Jahr das Unternehmen neu strukturiert.

Michael Hofer wurde zum neuen Mitgesellschafter. Aus der OG ist die Arcitex GmbH entstanden - mit dem Ziel, die Fabspace Hangars international zu vertreiben. Das Unternehmen richtet sich dabei insbesondere an private Flugzeughalter, Helikopterunternehmen und den militärischen Bereich.

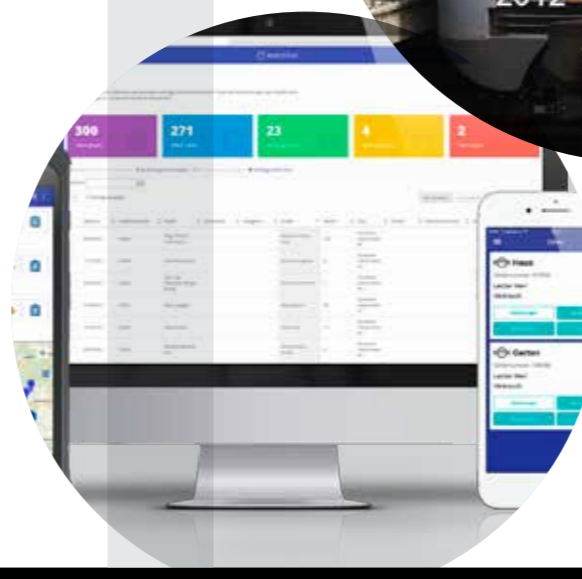
Die Fabspace-Objekte sind vielseitig nutzbar. Sie können nahezu auf jedem Untergrund errichtet werden und halten Windspitzen von bis zu 250 Kilometer pro Stunde stand.





DINGE, DIE STÄDTE SCHLAU MACHEN

Vernetzte und intelligente Technologien sind ein entscheidender Faktor für die Lebensqualität in den Städten der Zukunft. Dementsprechend riesig ist der Bedarf an innovativen Ideen und Produkten, die Städte in Smart Cities verwandeln. Auch viele österreichische Unternehmen lassen sich das Geschäft mit den Urban Technologies nicht entgehen. Heimische Entwicklungen tragen in aller Welt dazu bei, dass das städtische Zusammenleben nachhaltiger, komfortabler und sicherer wird. Den Ideen sind dabei keine Grenzen gesetzt: Ein kabelloses Ladesystem für E-Autos zählt ebenso zu den österreichischen Exportschlägern wie Online-Netzwerke zum Messen der Wasserqualität in Echtzeit, und genauso sind digitale Mobilitätslösungen und Wasserzähler groß im Kommen – in Südkorea ebenso wie in Australien, Indien, den USA, aber auch in Katar.



GF Michael Kieslinger



Weniger Autoverkehr in Stockholm

Im Zeichen der Mobilität steht das Engagement des Wiener IT-Unternehmens Fluidtime, das mit dem schwedischen Start-up UbiGo kooperiert. UbiGo kombiniert auf Basis einer App öffentliche Verkehrsmittel, Carsharing, Mietwagen und Taxis in einem intermodalen Mobilitätsdienst. Jeder Haushalt wählt ein flexibles monatliches Abonnement, das alle Familienmitglieder über denselben Zugang nutzen können. Fluidtime ist für die gesamte technische Umsetzung zuständig – sowohl das Datenmanagement als auch die Entwicklung der IT-Infrastruktur betreffend. Seit dem Frühjahr befindet sich das in Stockholm realisierte Projekt in der Pilotphase.

Name der Lösung: UbiGo
Name der Firma: Fluidtime
Problem: Hoher städtischer Autoanteil
Lösungsansatz: App zur Kombination diverser Mobilitätsformen
Umsatzerwartung: nicht angegeben
Exportland: Schweden

Brandschutz für Seouls U-Bahn

Brandbekämpfung mittels Hochdruckwassernebel für Gebäude, Industrie, Tunnel und Schienenfahrzeuge hat das Linzer Unternehmen Aquasys zum globalen Player werden lassen. Eines der Vorzeigeprojekte des Unternehmens war die Realisierung der Incheon Metro Line 1 und 2, die mit jeweils einer Länge von knapp 30 Kilometern das Zentrum von Seoul mit einem Vorort verbindet. Die 34 + 37 Metrogarnituren wurden mit dem hochtechnologischen Brandbekämpfungssystem aus Linz ausgestattet. Zuletzt war Aquasys unter anderem im estnischen Tallinn in ein Hochhausprojekt involviert und hat in Großbritannien eine Recycling-Anlage brandsicher gemacht.

Name der Lösung: Hochdruckwassernebel-Brandbekämpfungssystem
Name der Firma: Aquasys Technik GmbH
Problem: Brandgefahr in Schienenfahrzeugen mit Fokus auf Personenschutz
Lösungsansatz: Wassernebelbasierendes Brandbekämpfungssystem zur sicheren Evakuierung der Passagiere im Brandfall
Umsatzerwartung: keine Angabe
Exportländer: Südkorea, Baltikum, Großbritannien, DE, HU, TUR, CZ, SLO, VAE, IN, ...

Einfach zu verwaltende Wasserzähler

Mit der Softwarelösung Waterloo setzt das Kärntner Start-up Symvaro auf vollkommen neue Wege hinsichtlich der Verwaltung von Wasserzählern. Die digitale Lösung zielt in erster Linie darauf ab, Zeit zu sparen und die Bürokratie einzudämmen. Dass das Geschäftsmodell mehr als zukunftsfruchtig ist, hat Symvaro im Zuge des Central European Start-up-Award bewiesen, wo das Klagenfurter Unternehmen zum österreichischen Start-up des Jahres 2017 gewählt wurde. Eine treffsichere Wahl: Im Februar hat Symvaro aufgrund eines siebenstelligen Investments der deutschen Diehl Venture GmbH aufhorchen lassen.

Name der Lösung: Waterloo
Name der Firma: Symvaro
Problem: Administrativer Aufwand bei Wasserzählern
Lösungsansatz: Digitalisierung der Prozesse
Umsatzerwartung: nicht angegeben
Exportland: Deutschland



Konferenz der guten Ideen

Technik allein macht eine Stadt noch nicht zukunftsfähig, lautet der Ansatz der Urban Future Global Conference, die im Vernetzen von Menschen mit guten Ideen einen wichtigen Lösungsansatz für eine nachhaltig funktionierende Stadt sieht. 2018 hat die Konferenz in Wien 3.000 Menschen aus 400 Städten, 50 Ländern und vier Kontinenten zusammengebracht, um Stadtplanung, Mobilität und eine zeitgemäße Form der Kommunikation mit den Bürgern zum Thema zu machen. Mit Erfolg: Im kommenden Jahr wird die Konferenz in Oslo in Norwegen stattfinden.

Name der Lösung: Urban Future Global Conference
Name der Firma: UFGC GmbH
Problem: Implementierung urbaner Nachhaltigkeit
Lösungsansatz: Internationale Vernetzung und Ideenaustausch
Umsatzerwartung: 1,5 Millionen Euro
Exportland: Norwegen

Orientierung für australische Lenker

Im Großstadtverkehr gilt es, die Übersicht zu bewahren. Dabei behilflich ist die LED-basierte Signal- und Beleuchtungstechnik von Swarco Futurit, deren Betrieb besonders effizient ist. Das Unternehmen verkauft die speziellen Lösungen in über 70 Ländern weltweit. Zu Beginn des Jahres hat Swarco Futurit im australischen Sydney eines der größten Wechselverkehrszeichen überhaupt in Betrieb genommen. Es ist 22 Meter breit, 4 Meter hoch und besteht aus 750.000 LEDs.

Name der Lösung: LED-Signal und Beleuchtungstechnik
Name der Firma: Swarco Futurit
Problem: Effizienter Betrieb von Ampeln, Wechselverkehrszeichen und Straßenbeleuchtung
Lösungsansatz: LED-basierte Technik
Umsatzerwartung: 55 Millionen Euro
Exportländer: Australien und überall 70 Länder weltweit



Artur Pesendorfer

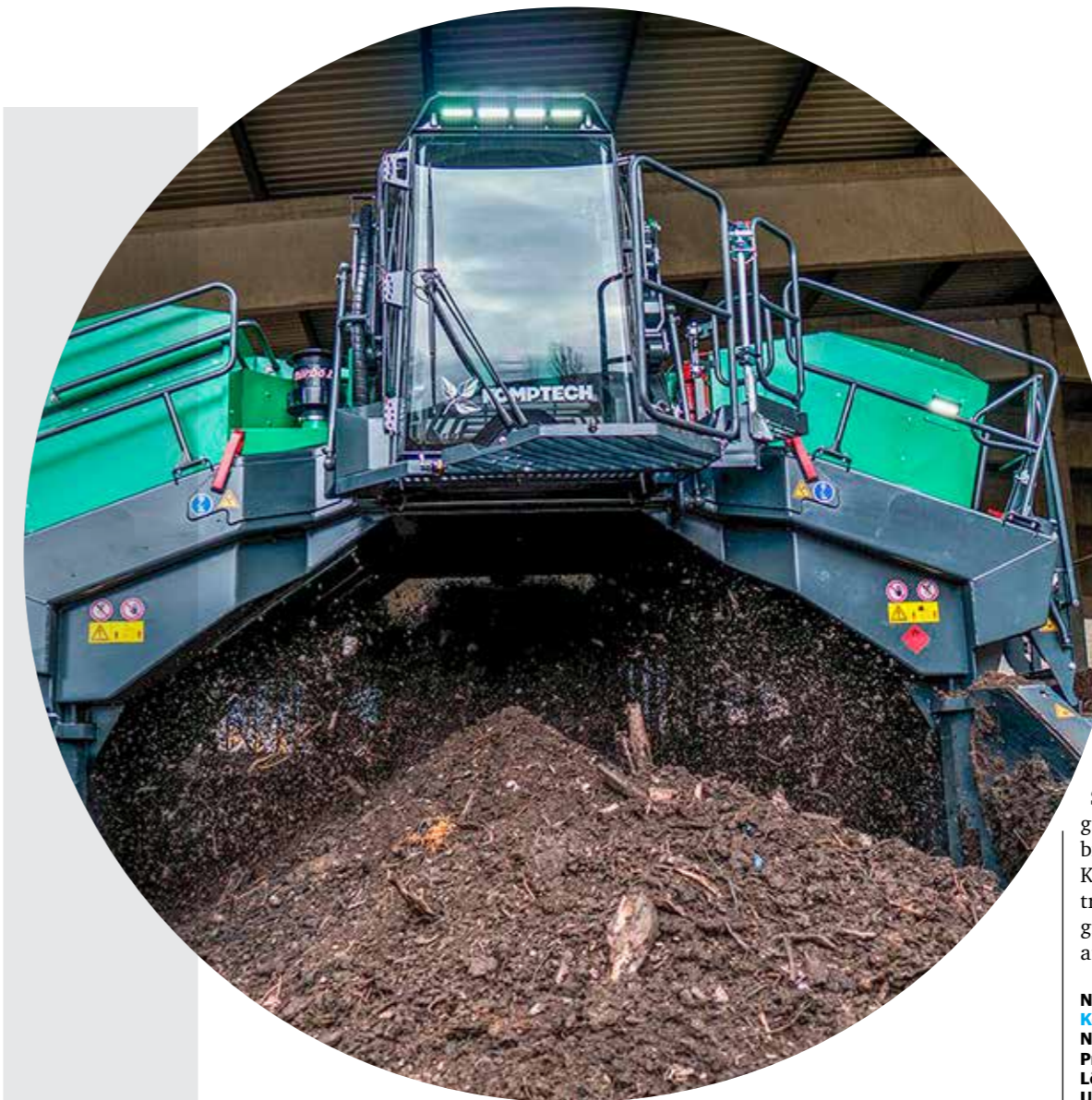


Andreas Wingartner

Sauberer Ganges dank Technik aus Wien

Das Wiener Messtechnik-Unternehmen s::can sorgt in Indien für die Gesundheit von Millionen, indem es entlang des Ganges ein Netzwerk von Messstationen errichtet hat, um die Wasserqualität vom Himalaya bis zur Mündung zu überwachen. Überprüft werden der Ursprung der Verschmutzungen sowie die Wirkung der Maßnahmen zur Eindämmung unbehandelt eingeleiteter Abwässer. Insbesondere Industrieabwässer im Zentralbereich des Ganges führen zu enormen Herausforderungen für staatliche Behörden und gefährden die Gesundheit von Millionen von Menschen. Das Netzwerk überwacht den Ganges in Echtzeit. s::can betreibt die Messstationen selbst und verkauft Wasserqualitätsdaten an den staatlichen Central Pollution Control Board (CPCB).

Name der Lösung: Data as a Service for River Water Quality Monitoring
Name der Firma: s::can Messtechnik GmbH
Problem: Verschmutztes Wasser
Lösungsansatz: Überwachung mittels innovativer Online-Messtechnik
Umsatzerwartung: 10 bis 20 Millionen Euro
Exportländer: Weltweit - Fokus auf Indien, Mexiko, USA, China, ganz Europa



Ghanas Müllproblem lösen

Die Maschinen von Komptech zerkleinern, kompostieren, sieben und separieren. Sie sorgen für die mechanische und biologische Behandlung von festen Abfällen und von Biomasse. Das steirische Unternehmen zählt in dieser Sparte zu den führenden internationalen Technologieanbietern. Einen geschäftlichen Coup konnte das von Heinz Leitner geführte Unternehmen im April landen. Weil es in Ghana große Schwierigkeiten mit der Müllbeseitigung gibt, setzen die Verantwortlichen auf mobile Aufbereitungsanlagen aus dem Haus Komptech. Das Volumen des Auftrags beträgt satte 13 Millionen und bedeutet den größten Auftrag, den Komptech bis dato an Land ziehen konnte.

Name der Lösung: Komptech-Topturn, Komptech-Terminator
Name der Firma: Komptech
Problem: Abfallbeseitigung
Lösungsansatz: Mobile Aufbereitungsanlagen
Umsatzerwartung: nicht angegeben
Exportland: Ghana



Heinz Leitner

Kabelloses Laden für China

Das Start-up Easelink aus Graz setzt den Standard für die Ladetechnik der Zukunft und hat dabei mit dem zum GWM-Konzern gehörenden chinesischen Autohersteller WEY einen prominenten Partner gefunden. Die Entwicklung von Easelink nennt sich Matrix Charging. Ladekabel für E-Autos werden damit überflüssig. Geladen wird mittels eines Konnektors und einer Bodenplatte, die sich berühren. Das verspricht im Gegensatz zu anderen Lade-Verfahren hohen Komfort und maximale Skalierbarkeit. Ein von WEY entwickeltes – auf Matrix Charging-basierendes – Konzeptfahrzeug wurde im Rahmen der Beijing Auto Show 2018 präsentiert.

Name der Lösung: Matrix Charging
Name der Firma: Easelink
Problem: Unkomfortables kabelgebundenes Laden
Lösungsansatz: Automatisierte Konduktion
Umsatzerwartung: nicht angegeben
Exportland: China



Hermann Stockinger



Mehr Infos zu Urban Technologies:
wko.at/aussenwirtschaft/urban

DAS GEFÜHL, AUF DEN EIGENEN BEINEN ZU STEHEN.

Zukunft
schaffen ist
Chefsache.
Gestalten Sie
jetzt mit.

licht-fuer-die-welt.at

EIN MARKT ...

→ ... UND SEINE EIGENHEITEN: NEW YORK

DIE HERAUS- FORDERUNG

BUSINESS IN NEW YORK KANN EINEN AUSSER ATEM BRINGEN.
ABER DAS IST ES WERT.

Den ersten Anblick der Stadt, sagt Michael Friedl, vergesse niemand. Das grandiose Bild, das sich dem heutigen österreichischen Wirtschaftsdelegierten in New York bot, als er vor vielen Jahren mit dem Auto hier ankam, hat er abgespeichert wie jeder, der das erste Mal hier eintrifft. „New York ist eine Stadt, die man physisch spürt. Diese Stadt fordert einen heraus.“

Storytelling

Und sie gibt einem wenig Zeit. Auch das ist einer der ersten Eindrücke. Man merke es sogar am Gang, sagt Michael Friedl: „Langsam gehen hier nur die Touristen.“ Eine Eigenschaft, die auch das berufliche Miteinander triggert: „Man bekommt hier zwar Zeit von Menschen, die eigentlich keine Zeit haben – aber dann muss man auch eine Story erzählen können. Und zwar eine stringente.“ Wer nicht innerhalb von 15 Sekunden das Interesse des Gegenübers mit einer Lösung, einem Konzept und vor allem einem Nutzen geweckt hat, wird rasch am freundlichen Desinteresse des Gesprächspartners abprallen. „Die Menschen hier sind offen“, sagt Michael Friedl, „aber sie erwarten auch etwas.“

Sigi Möslinger kennt den Zeitmangel. Die Österreicherin arbeitet seit 24 Jahren in der Stadt, gemeinsam mit Masamichi Udagawa hat sie Antenna Design gegründet. „Es ist wirklich nicht schwierig, hier Kontakte zu knüpfen“, erzählt sie. „Sie kommen schnell an die Menschen heran und Sie bekommen auch einen Vertrauensvorschuss. Aber wenn Sie die erste Chance verpatzen, werden Sie höchstwahrscheinlich keine zweite erhalten.“

Direkt zum CEO

Dass es einfach ist, in Kontakt zu treten, kratzt natürlich hart am Bild vom ober-

flächlichen Amerikaner. Das grammatikalische Duzen, die Ansprache mit Vornamen, die oft phrasenhaft übersteigerte Begeisterung – all das, sagt Sigi Möslinger, dürfe man nicht mit Oberflächlichkeit verwechseln. „Natürlich soll man diesen spezifischen Enthusiasmus nicht missverstehen: Man ist nicht sofort gut befreundet und man wird auch sehr schnell wieder vergessen. Doch das initiale Interesse ist



**„NEW YORK
IST EINE STADT,
DIE MAN
PHYSISCH
SPÜRT.“**

in den meisten Fällen ein echtes.“ Hinzu kommt, dass Hierarchien in New York eine geringe Rolle spielen. Sigi Möslinger wird auch nach 24 New Yorker Jahren immer wieder davon überrascht, wie problemlos man an die Executive-Ebene herankommt. „Man kann auch Menschen in hohen Positionen direkt ansprechen, wenn man etwa Kontakte braucht. Die greifen dann einfach zum Telefon und bringen die Menschen zusammen. Auch Altersunterschiede spielen hier kaum eine Rolle.“

Eine Hilfsbereitschaft übrigens, die auch im Alltag spürbar wird, wie Michael Friedl gleich am ersten Tag erlebt hat. Sein Weg in die Stadt führte damals direkt in eine Gegeneinbahn – und in die Arme einer Polizeistreife. Deren Reaktion: Sperre der Straße mit Blaulicht, um dem Neuling ein sicheres Wenden zu ermöglichen.

„Zahllose Pockets“

Die wohl gängigste Zuschreibung ist in Michael Friedls Augen eine falsche: die Bezeichnung New Yorks als „Melting Pot“. Eine „Vermischung“ der zahlreichen Kulturen habe nur sehr beschränkt stattgefunden, „es sind eher zahllose Pockets von Kulturen. Was diese eint, ist in erster Linie das Streben nach Erfolg.“ Die kulturelle Vielfalt führt unbestritten zu gegenseitiger Befruchtung. „Sie finden in kaum einer anderen Stadt so viele kreative und technologisch versierte Menschen wie in

New York“. Gleichzeitig aber, betont Michael Friedl, erzwingt die kulturelle Vielfalt exakte Vorbereitung. „Man glaubt ja, diese Stadt zu kennen, weil man Englisch spricht und zahllose amerikanische Filme gesehen hat. Tatsächlich aber muss man sich für das Business so genau vorbereiten, als unternehme man eine Reise nach Bolivien oder Senegal. Man muss lesen und man muss lernen.“

Wo ist der Nutzen?

Es mag auch Folge dieser Multikulturalität sein, dass New Yorker im Allgemeinen wenig beeindruckt sind von der Herkunft eines Gesprächspartners. Auch Michael Friedl hat schon österreichische Firmenvertreter erlebt, die sich allzu sehr auf den guten Ruf des Landes und seiner Qualitätsprodukte verlassen haben. Die hat er diplomatisch an die Regel Nummer eins erinnert: Ein österreichisches Produkt wird hier nicht erfolgreich sein, weil es österreichisch ist, sondern ausschließlich deshalb, weil es dem Gegenüber einen Nutzen bringt.

Die Kosten seien hierbei ein wichtiges Kriterium, erzählt Sigi Möslinger: „Die Empfindlichkeit gegenüber dem Preis ist hier sehr hoch. Auch wenn dem Gesprächspartner klar ist, dass das vorgelegte Konzept das Beste ist – man braucht immer auch ein Argument für den Kostenvorteil.“ Für einen kreativen Menschen eine nicht unbedingt angenehme Lektion. Gleichzeitig nimmt auch sie die New Yorker gegen den Verdacht der Oberflächlichkeit oder der schlechten Bildung in Schutz: „Viele Menschen hier wissen sehr genau, welchen kulturellen Hintergrund Europa und Österreich haben. Das betrifft auch die geschätzte Design-Geschichte Österreichs.“

Letztlich, sagt Michael Friedl, entscheide jeder selbst, wie er sich in New York fühlen werde, „die Stadt ist neutral – oder etwas direkter ausgedrückt: The city doesn't give a fuck about you. Man muss sich sein Schicksal hier schon selbst basteln.“ Wer das schafft, auf den warten tatsächlich keine grenzenlosen, aber grenzenlos spannende Möglichkeiten.



Michael Friedl
Österreichischer Wirtschaftsdelegierter in New York
newyork@wko.at
wko.at/aussenwirtschaft/us

buch & mehr



Ihr neuer Webshop

Der Webshop der WKO für Unternehmer, KMU, EPU & Exporteure



Publikationen, E-Books und Veranstaltungen

Alle E-Books der AUSSENWIRTSCHAFT Austria zum sofortigen Download: Was immer Sie zur wirtschaftlichen Lage und Entwicklung auf internationalen Märkten benötigen finden Sie auf:

webshop.wko.at

EXPORT-SERVICE

AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA für Sie

S. 51-52 MARKTPLATZ ÖSTERREICH | S. 52-54 MESSE-HIGHLIGHTS 2019



DELIKATESSEN FÜR DIE WELT

ERLESENE KÖSTLICHKEITEN UND KONZENTRIERTE BUSINESS-MEETINGS: DER „MARKTPLATZ ÖSTERREICH“ WIRD AUCH BEI SEINER 13. AUFLAGE WIEDER EINE EINZIGARTIGE MISCHUNG SEIN. UND DIE GRÖSSTE BÜHNE DES LANDES FÜR HEIMISCHE QUALITÄTSHERSTELLER IM NAHRUNGSMITTEL- UND GETRÄNKEBEREICH.

Wenn sich rund 100 österreichische Firmen an einem Ort versammeln, um ihre Produkte zu präsentieren, muss der Anlass ein besonderer sein. Genau das ist der „Marktplatz Österreich für Nahrungsmittel und Getränke“, der im Oktober schon zum 13. Mal in der Wirtschaftskammer Österreich über die Bühne gehen wird. Mehr als 200 Unternehmensvertreter und Top-Einkäufer von internationalen Firmen aus über

40 Ländern werden erwartet. Und wie bewährt, gibt es auch am 17. Oktober 2018 wieder mehr als 1.000 B2B-Meetings: Gespräche zwischen österreichischen Anbietern und internationalen Interessenten, in denen Jahr für Jahr neue Geschäftskontakte entstehen und sich vielfach auch neue Absatzwege für die heimische Lebensmittel- und Getränkebranche öffnen. Der „Marktplatz Österreich“ hat sich in den vergangenen Jahren stark entwickelt.

Nicht nur hinsichtlich der Teilnehmerzahlen, sondern auch, was das Spektrum des Gebotenen betrifft: Der „Marktplatz“ ist längst der größte exportorientierte Treffpunkt des Landes für internationale Einkäufer im Nahrungsmittel- und Getränkebereich. Besonders ist auch das Flair der Veranstaltung: Einerseits ist das Ambiente wunderbar bunt, eine Präsentation der köstlichsten und hochwertigsten Feinschmeckereien aus dem In- wie Ausland.

STARKES MESSE-JAHR

CONSUMER GOODS, INDUSTRIE UND GESUNDHEIT: AUCH 2019 STEHEN WIEDER EINE REIHE INTERNATIONALER TOP-MESSEN VOR DER TÜR. WO UND WANN SIE STATTFINDEN. WELCHE SIE AUF KEINEN FALL VERSÄUMEN SOLLTEN. UND WO SIE ALLE INFORMATIONEN DAZU ERHALTEN.

ARAB HEALTH

Dubai, VAE

28.-31.01.2019

Die ARAB HEALTH bringt als Vorzeigevent in Dubai Produzentinnen und Produzenten, Großhändlerinnen und Großhändler, Verkäuferinnen und Verkäufer sowie Distributionsunternehmen mit den maßgeblichen Entscheidungsträgerinnen und Entscheidern des Mittleren Ostens zusammen.

AP: Katharina Staszczuk
AUSSENWIRTSCHAFT Health
aussenwirtschaft.health@wko.at

BioFach

Nürnberg, Deutschland

13.-16.02.2019

Die BioFach wird jährlich abgehalten. Sie ist die Weltmesse für Bio-Produkte.

AP: Franz Ernstbrunner
AUSSENWIRTSCHAFT
Food/Retail/Consumer Goods
aussenwirtschaft.consumergoods@wko.at

GULFOOD

Dubai, VAE

17.-21.02.2019

Die GULFOOD ist die wichtigste überregionale internationale Fachmesse für die Nahrungsmittelwirtschaft im Nahen Osten. Sie wird jährlich veranstaltet. Die Fachbesucher kommen aus dem Mittleren Osten, Nord- und Zentralafrika, dem indischen Subkontinent und vereinzelt aus Asien, Russland und den GUS-Staaten.



GULFOOD, Dubai, VAE, 17.-21.02.2019



ARAB HEALTH, Dubai, VAE, 28.-31.01.2019

AP: Franz Ernstbrunner
AUSSENWIRTSCHAFT
Food/Retail/Consumer Goods
aussenwirtschaft.consumergoods@wko.at

AGRO ANIMAL SHOW

Kiew, Ukraine

20.-22.02.2019

Die Agro Animal Show ist die wichtigste Messeveranstaltung für Technologien für Viehzucht, Futtermittelproduktion und Veterinärprodukte in der Ukraine und eignet sich zur Präsentation neuester Trends und Technologien im Agrarsektor.

AP: Markus Gumplmayr
AUSSENWIRTSCHAFT Energy / Sustainability / Natural Resources
aussenwirtschaft.sustainability@wko.at

FUTUREBUILD

London, UK

05.-07.03.2019

Futurebuild 2019 ist eine der größten Plattformen für neueste Innovationen im Greenbuilding-Bereich.

AP: Markus Gumplmayr
AUSSENWIRTSCHAFT Energy / Sustainability / Natural Resources
aussenwirtschaft.sustainability@wko.at



Middle East Electricity, Dubai, VAE, 05.-07.03.2019

Middle East Electricity

Dubai, VAE

05.-07.03.2019

Anfangen vom weltweit größten Photovoltaik- und CSP-Solarpark, der nach seiner Fertigstellung im Jahr 2020 bis zu 1.000 MW saubere Energie produzieren soll und dessen Erweiterung um 200 MW derzeit gerade stattfindet, arbeiten die VAE aktiv am Bau der ersten Kernreaktoren der Region. Diese sollen bis zu 5.000 MW Strom erzeugen und somit teilweise den Energiebedarf der Zukunft sichern, aber auch die nötige Baseload für die erneuerbaren Energieträger liefern. Einen Fixpunkt der Branche stellt die Middle East Electricity mit 1.500 Ausstellern dar, die jährlich ca. 20.000 Besucher aus 130 Ländern anlockt.

AP: Christian Kiene
AUSSENWIRTSCHAFT Industry, Machinery, Materials
aussenwirtschaft.industry@wko.at

ISH

11.-15.03.2019

Die ISH ist die Weltleitmesse für den Verbund aus Wasser und Energie. Wie kaum eine andere Messe steht sie für zukunftsweisende Themen wie die Schonung der Ressourcen und den Einsatz von erneuerbaren Energien. Gleichzeitig ist sie die führende Leistungsschau für Sanitäranlagen, intelligentes Wohnen und innovative Gebäudelösungen.

AP: Markus Gumplmayr
AUSSENWIRTSCHAFT Energy / Sustainability / Natural Resources
aussenwirtschaft.sustainability@wko.at

ProWein

Düsseldorf, Deutschland

17.-19.03.2019

Größte jährliche Fachmesse für Wein und Spirituosen und gleichzeitig der größte österreichische Gemeinschaftsstand der AUSSENWIRTSCHAFT Austria mit 350 Ausstellenden auf circa 3.500 m².

AP: Irene Braunsteiner
AUSSENWIRTSCHAFT Food/Retail/Consumer Goods
aussenwirtschaft.consumergoods@wko.at



Hannover Messe, 01.-05.04.2019

Hannover Messe

Hannover, Deutschland

01.-05.04.2019

In Hannover wird jährlich die größte Industriemesse abgehalten. Die Kernthemen der Messe reichen von Industrieautomation, IT, Energie- und Umwelttechnologien über industrielle Zulieferung bis hin zu Produktionstechnologien, Dienstleistungen sowie Forschung und Entwicklung. Vom 1. bis 5. April 2019 geben sich wieder 6.500 Aussteller aus 70 Ländern und 225.000 Fachbesucher ein Stelldichein.

AP: Christian Kiene
AUSSENWIRTSCHAFT Industry, Machinery, Materials
aussenwirtschaft.industry@wko.at

Mehr als 1.000 B2B-Meetings werden auch in diesem Jahr wieder österreichische Anbieter und internationale Einkäufer an einen Tisch bringen.

Gleichzeitig ist es eine B2B-Veranstaltung und damit ein hochkonzentrierter Tag, bei dem es um konkrete Verhandlungen und Abschlüsse geht. Eine Mischung also, wie man sie sonst eher selten findet.

Ermöglicht wird die Veranstaltung seit ihren Anfängen dank finanzieller Unterstützung aus der Internationalisierungs-offensive, einer Förderinitiative des Bundesministeriums für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort und der Wirtschaftskammer Österreich. Außerdem wird der „Marktplatz Österreich für Nahrungsmittel und Getränke“ vom Ministerium für Nachhaltigkeit und Tourismus, der AMA, dem Fachverband der Nahrungsmittelindustrie und der EEN unterstützt.

13. Marktplatz Österreich

Datum: 17.10.2018

Ort: Wirtschaftskammer Österreich, 1045 Wien

Anmeldung und Information: <https://food2018.b2match.io>

Rückfragen:

irene.braunsteiner@wko.at



ProWein, Düsseldorf, Deutschland, 17.-19.03.2019



BioFach, Nürnberg, Deutschland, 13.-16.02.2019



K 2019, Düsseldorf, Deutschland, 16.-23.10.2019



ANUGA, Köln, Deutschland, 05.-09.10.2019



PLMA, Amsterdam, Niederlande, 21.-22.05.2019

bauma

München, Deutschland

08.-14.04.2019
Alle drei Jahre findet der wichtigste Branchentreff für die Baumaschinen-industrie in München statt, wo erstmals eine österreichische Gruppenausstellung der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA geplant ist.
AP: Irene Braunsteiner
AUSSENWIRTSCHAFT
Construction/Infrastructure
aussewwirtschaft.construction@wko.at

Rail Solutions Asia

Kuala Lumpur, Malaysia

Mai 2019
Wichtigste jährliche Fachmesse für den Eisenbahn- und Schienenbau in Südostasien, die von den wichtigsten Entscheidungs-trägerinnen und Entscheidungs-trägern besucht wird.
AP: Irene Braunsteiner
AUSSENWIRTSCHAFT Mobility
aussewwirtschaft.mobility@wko.at

PLMA

Amsterdam, Niederlande

21.-22.05.2019
Die PLMA ist die Weltleitmesse für Handelsmarken und wird jährlich für internationale Fachbesucher veranstaltet.
AP: Franz Ernstbrunner
AUSSENWIRTSCHAFT
Food/Retail/Consumer Goods
aussewwirtschaft.consumergoods@wko.at

transport logistic

München, Deutschland

04.-07.06.2019
Die gesamte Wertschöpfungskette der Logistik-Branche präsentiert sich alle zwei Jahre auf dieser weltweit wichtigsten Messe in München.
AP: Irene Braunsteiner
AUSSENWIRTSCHAFT Mobility
aussewwirtschaft.mobility@wko.at



Luftfahrtsalon SIAE, Paris, Frankreich, 17.-23.06.2019

Luftfahrtsalon SIAE

Paris Le Bourget, Frankreich

17.-23.06.2019
Fast 2.400 ausstellende Unternehmen aus 48 Ländern und mehr als 150.000 Fachbesucherinnen und Fachbesucher (davon mehr als 30 % international) machten diese Fachmesse 2017 zur weltweit wichtigsten Messe der Luft- und Raumfahrt-industrie, die im 2-Jahres-Rhythmus abwechselnd mit der eher militärisch ausgerichteten Farnborough International Airshow in UK stattfindet.
AP: Katharina Staszczyk
AUSSENWIRTSCHAFT Health
aussewwirtschaft.health@wko.at



Rail Solutions Asia, Kuala Lumpur, Malaysia, Mai 2019

ANUGA

Köln, Deutschland

05.-09.10.2019
Die ANUGA Köln, die in einem 2-Jah-res-Rhythmus veranstaltet wird, ist unangefochten die Weltmesse der Ernährung und Umsatz- und Stim-mungsbarometer für die internationale Lebensmittelindustrie.
AP: Franz Ernstbrunner
AUSSENWIRTSCHAFT
Food/Retail/Consumer Goods
aussewwirtschaft.consumergoods@wko.at

K 2019

Düsseldorf, Deutschland

16.-23.10.2019
Bereits die K 2016 war geprägt von der außerordentlich guten Weltkonjunktur der Kunststoff- und Kautschukbranche. 232.000 Fachbesucher aus 161 Länder kamen, um Produkte von 3.200 Aussteller-firmen zu sehen. Die im 3-Jahres-Rhyth-mus stattfindende Leitmesse für die Kunststoff- und Kautschukindustrie K vom 16. bis 23. Oktober in Düsseldorf wird auch im kommenden Jahr der weltweite Treffpunkt der Branche sein, wenn visio-näre Entwicklungen Gestalt annehmen!
AP: Christian Kiene
AUSSENWIRTSCHAFT
Industry, Machinery, Materials
aussewwirtschaft.industry@wko.at



MEDICA & COMPAMED, Düsseldorf, 18.-21.11.2019

MEDICA & COMPAMED

Düsseldorf, Deutschland

18.-21.11.2019
Die MEDICA ist die internationale Leitmesse für Medizintechnik und Inno-vationsparameter der Branche. Sie wird jährlich veranstaltet. Im Rahmen der MEDICA findet ebenfalls die COMPAMED, das internationale Zulieferforum für die Medizinbranche, statt.
AP: Katharina Staszczyk
AUSSENWIRTSCHAFT Health
aussewwirtschaft.health@wko.at



Fotos: Tomas Alamo, Swedish Red Cross, CRK / Isabelle Grubert

WASSER FÜR OSTAFRIKA

NOTHILFE, PRÄVENTION UND INNOVATION

Dürren, Überflutungen, Epidemien und bewaffnete Konflikte bedrohen die Lebensgrundlage der Menschen in Ostafrika. Sie zerstören lokale Strukturen und zwingen Hunderttausende, ihre Heimat zu verlassen.

Das Österreichische Rote Kreuz unterstützt seit vielen Jahren die Arbeit der lokalen Rotkreuzgesellschaften. So können sie im Katastrophenfall und langfristig helfen.

Kernthema ist Wasser und Hygiene. Das Österreichische Rote Kreuz betreibt Trinkwasser-aufbereitungsanlagen, baut Brunnen, führt Hygieneschulungen durch und entwickelt innovative Ansätze im Einsatz in Kooperation mit Partnern aus der Wirtschaft.



Ihre Anfragen zu Kooperationen beantworten wir gerne

Mag. Manfred Kumer
Unternehmenskooperationen
+43 1 58 900-186
manfred.kumer@roteskruz.at

Unterstützen Sie die Aktivitäten des Österreichischen Roten Kreuzes:

Unser Spendenkonto: Erste Bank, IBAN: AT57 2011 1400 1440 0144,
BIC: GIBAAWXXX
Kennwort: Hilfe in Afrika
Online: spende.roteskruz.at



ÖSTERREICHISCHES ROTES KREUZ

Aus Liebe zum Menschen.

AUSTRIA IST ÜBERALL!

DIE SPANNENDSTEN VERANSTALTUNGEN UND DIE WICHTIGSTEN EVENTS DES FRÜHJAHR

Redaktion: Bernhard Fragner

KURZ & GUT



INNOVATIV IN MÜNCHEN

Ende April organisierte das AußenwirtschaftsCenter München die „Startup Innovation Days Automotive“ in München und Stuttgart. Beeindruckende Pitches der österreichischen Start-ups wie u. a. in der Arena 2036, begeisterten die Fachleute aus den Bereichen E-Mobility, Connectivity, Autonomes Fahren und Mobility Solutions. Die Folge waren zahlreiche Follow-up-Termine.



AGRARISCH IN MEKNÈS

Das AußenwirtschaftsCenter Casablanca organisierte im April die Beteiligung Österreichs an der internationalen Landwirtschaftsmesse SIAM in Meknès. Mit neun Hektar Ausstellungsfläche, einem Maschinenpark, einer Tierschau sowie rund 1.000.000 Gästen ist die Messe heute der wichtigste Treffpunkt des Landwirtschaftssektors in der gesamten Region und die führende Agrarmesse in Nordafrika. Der Agrarsektor ist ein wesentliches Standbein der marokkanischen Wirtschaft. 40 Prozent der landesweiten Arbeitsstellen finden sich in diesem Bereich.

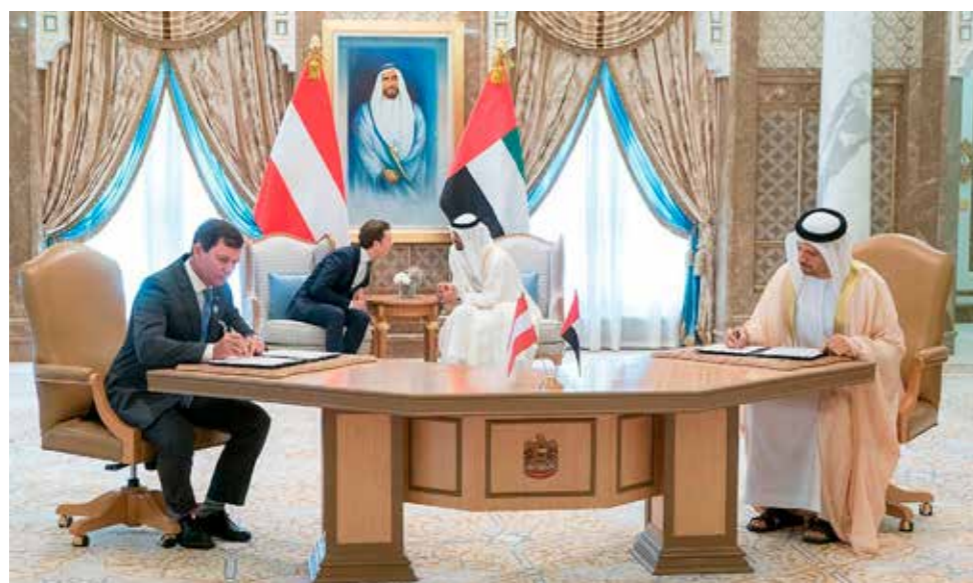


WEHRHAFT IN KUALA LUMPUR

Die Wehrtechnikmesse DSA - Defence Services Asia in Kuala Lumpur rangiert unter den fünf größten der Welt. Die überregionale Bedeutung dieser Sicherheits- und Wehrfachmesse hat die österreichischen Unternehmen aus dieser Branche nach Kuala Lumpur gelockt. Österreich war im April mit einem weithin gut sichtbaren Pavillon im brandneuen MITEC-Ausstellungszentrum präsent. Die österreichischen Wehrtechnologien trafen bei den Gästen aus Malaysia und den ASEAN-Anrainerstaaten auf reges Interesse und wurden auch vom malaysischen Verteidigungsminister Hishammuddin sowie anderen VIPs aus der Sicherheitsbranche anlässlich ihres Besuchs am Österreich Pavillon begutachtet.

Massenhaft Abschlüsse

Bundeskanzler Sebastian Kurz und Wirtschaftsministerin Margarete Schramböck besuchten die VAE – mit beachtlichem Ergebnis.



Richard Bandera, der österreichische Wirtschaftsdelegierte in Abu Dhabi, und Arif Sultan Al Hammadi, Executive Vice President der Khalifa University, vereinbaren das Abkommen. Im Hintergrund: Bundeskanzler Sebastian Kurz im Gespräch mit Scheich Mohammed bin Zayed Al-Nayan.

Bereits zum zweiten Mal innerhalb eines Jahres besuchte ein österreichischer Bundeskanzler die Vereinigten Arabischen Emirate. Während der Kern-Besuch die Weichen in Richtung einer Beteiligung der OMV an diversen Explorationslizenzen gestellt hat, konnten im Rahmen eines eintägigen Besuchs über 20 Verträge mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von 1,5 Milliarden Euro unterschrieben werden. Insgesamt wird die OMV drei Milliarden Euro über die nächsten 40 Jahre investieren und ein Vielfaches lukrieren können. Auch Vamed konnte ein Spitalsprojekt unterschreiben, bei dem das Wiener Unternehmen selbst erstmals auch Investor in der Region wird. Die Investitionen Österreichs in den VAE verdoppeln sich damit nahezu.

Im Anschluss an ein Arbeitsfrühstück mit einer 58-köpfigen Delegation einschließlich der 20 wichtigsten, am Markt bereits erfolgreich tätigen Unternehmen im Emirates Palace, wurde das OMV-MOU in Anwesenheit des Kronprinzen und seines Hofstaats, zahlreicher emiratischer Minister und Top-Vertreter emiratischer Institutionen unterschrieben.

Auch Richard Bandera, der Österreichische

Wirtschaftsdelegierte in Abu Dhabi, konnte in Vertretung der österreichischen Wirtschaft ein Abkommen zur Unterstützung der Khalifa-Universität unterschreiben (benannt nach dem derzeitigen Staatspräsidenten, der auch der Namensgeber für den Burj Khalifa war, an dem zahlreiche österreichische Unternehmen beteiligt waren). Studenten technischer Fakultäten sollen dabei unterstützt werden, mit österreichischen Unternehmen zusammenzukommen. Den VAE ist es ein besonderes Anliegen, durch die sogenannte Emiratisierung junge Absolventen in technischen Berufen zu verankern, um die Abhängigkeit von ausländischen Beratern und Fachkräften sukzessive abzubauen. Dem Abkommen kommt somit eine besondere Bedeutung zu.

Laut Wirtschaftsministerin Schramböck, die beim Privatissimum mit dem Kronprinzen die Themen angewandte Forschung und duale Ausbildung angesprochen hat, soll go-international nach Vorliegen der neuen Außenwirtschaftsstrategie fortgesetzt, vielleicht sogar ausgebaut werden. Das Instrument der Praktikantenförderung könnte hier ja sogar zu der Umsetzung des Abkommens beitragen.

Kreative Einigung

Die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA im Herzen des europäischen Designs.

Auf seiner letzten Reise Anfang Mai unterzeichnete Christoph Leitl, WKÖ Präsident und Präsident der Eurochambres, ein Abkommen zur strategischen Partnerschaft mit dem Istituto Europeo di Design (IED) in Mailand. Das IED ist eine der führenden Forschungs- und Lehrinrichtungen Europas im Designbereich. Es ist wesentlich an der – aus Tradition – herausragenden Rolle Mailands im Kreativbereich beteiligt. Das Abkommen mit dem IED soll die Weichen stellen, um kreatives Wissen in die heimische Wirtschaft zu transferieren und deren Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit auch in Zukunft zu stärken. Das Außenwirtschafts-Center Mailand organisierte anlässlich des Besuchs von Präsident Leitl, der auf seiner Reise von Michael Otter, Leiter der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA, und Michael Scherz, Leiter AUSSENWIRTSCHAFT Innovation, sowie österreichischen Medien begleitet wurde, einen „Milano Creative Day“. Der begann in den Räumlichkeiten der Triennale di Milano mit der Unterzeichnung des Kreativwirtschaftsabkommens. Die anschließende Round-Table-Diskussion zum Thema „Design Meets Industry: Creative Approaches to Inspire Success“ zeigte Erfolgsrezepte auf und regte zu neuen Kooperationen an. Ein Höhepunkt der „Creative Hotspot“-Tour war neben den Besuchen der Fondazione Achille Castiglioni und dem Studio de Lucchi das Treffen mit dem FIAT-Erben Lapo Elkann in seiner neu eröffneten Garage Italia Milano.



Emanuele Soldini, Direktor IED, und WKÖ Präsident Christoph Leitl unterzeichnen das Kreativwirtschaftsabkommen.



WKÖ Präsident Christoph Leitl und Michael Otter, Leiter der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA, in der neu eröffneten Garage Italia Milano.

Großaufgebot

Österreich präsentiert sich im Königreich Jordanien.

Anlässlich des offiziellen Besuchs von Bundespräsident Alexander Van der Bellen in Jordanien Ende April organisierte das AußenwirtschaftsCenter Amman unter Leitung von WKÖ-Vizepräsident Richard



Bundespräsident Van der Bellen während seiner Rede im Rahmen des Wirtschaftsforums.

Schenz die bislang größte Wirtschaftsmission in das Königreich. 19 Unternehmen mit insgesamt 26 Firmenvertretern traten die Reise in das haschemitische Königreich an. Unter den teilnehmenden Unternehmen waren auch österreichische Top-Unternehmen wie Rosenbauer, Vamed, Fronius, Backaldrin, Getzner Werkstoffe, Med-EL, Vamed und Doppelmayr.

Ein Highlight der zweitägigen Wirtschaftsmission war das österreichisch-jordanische Wirtschaftsforum, an dem über 100 Vertreter des jordanischen Privatsektors wie auch Ministerien und Institutionen teilnahmen, die enormes Interesse an den österreichischen Firmenvertretern hatten.

Gegen die Wasserkrise

Österreicher auf der Suche nach Lösungen für Kapstadt.

Das Finale der Agri-Water Innovation Challenge fand am 4. Mai in Kapstadt statt. Das Start-up fluvicon aus Leoben erhielt den von Andritz gesponserten Preis für den innovativsten Projektvorschlag. Der zweite Hauptpreis ging an das südafrikanische Unternehmen Kusini Water. Weitere Preisträger aus Österreich waren JR AquaCon-Sol aus Graz und PM Pumpmakers aus St. Veit an der Glan. Aus rund 70 Vorschlägen wurden die besten Projekte ausgewählt, insgesamt nahmen zwölf heimische Unternehmen an dem dreitägigen Programm in Kapstadt teil.



Seth Phalatshe (CEO Ritz Pumps), Thomas Grießler (Gründer fluvicon), Uwe Seebacher (Andritz AG) und Johannes Brunner, der österreichische Wirtschaftsdelegierte in Johannesburg (v.li).

Im Umbruch

Wirtschaftsmission Infrastruktur & alternative Energien in Saudi-Arabien.

Das AußenwirtschaftsCenter Riyadh und die Wirtschaftskammer Wien organisierten die Wirtschaftsmission Infrastruktur & alternative Energien in das Land, das wie wenige andere vor wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Veränderungen steht. 26 Unternehmensvertreter nahmen an dieser ersten offiziellen Wirtschaftsmission nach Saudi-Arabien teil. In Riyadh konnte die große österreichische Wirtschaftsdelegation unter anderem Informationen aus erster Hand zu den Mega-Projekten NEOM und Red Sea Islands einholen und in Jeddah die Baugiganten Saudi Binladin und NESMA besuchen.



Das Council of Saudi Chambers mit Saud Al Mashari (GS Saudische Handelskammer), Ahmed Al Rajhi (Präsident Saudische Handelskammer und Handelskammer Riyadh) sowie Wirtschaftskammer Wien-Präsident Walter Ruck.

Tiefe Einblicke

Zukunftsreise zur medizinischen KI in New York.

Wird Artificial Intelligence (AI) Ärzte ersetzen? Eine schlüssige Antwort versuchten Industrieexperten und Forscher bei der Zukunftsreise „Artificial Intelligence in Healthcare“ des AußenwirtschaftsCenters New York zu finden. AI beeinflusst bereits heute viele Bereiche der Medizin maßgeblich. Tiefe Einblicke in US-Innovationen erhielten zwölf österreichische TeilnehmerInnen am World Medical Innovation Forum und Massachusetts Institute of Technology in Boston sowie von Top-Spitälern und Unternehmen (Pfizer, IBM, Nvidia etc.) in New York.



WKÖ Vizepräsident Jürgen Roth (2.v.r.) und Delegationsmitglieder betrachten Sangbae Kims Cheetah im MIT Biomimetic Robotics Lab

SO WIRD'S GEMACHT

-----> ERFOLGREICH IN ...

... PORTUGAL

DIE ÖSTERREICHISCHE WIRTSCHAFTSDELEGIERTE STV. IN LISSABON, **BARBARA LEHNINGER**, ÜBER BUSINESS IN EINEM HÄUFIG UNTERSCHÄTZTEN LAND.



Frau Lehninger, Portugal erlebte im Vorjahr ein beachtliches Wirtschaftswachstum. Kommt das überraschend?

Völlig überraschend kommt es nicht, obwohl der Wirtschaftsaufschwung in dieser Form schwer vor auszusehen war. Selbst die Regierung korrigierte die Wachstumsprognosen einige Male nach oben. Nach Jahren drastischer Einsparungen und Strukturmaßnahmen, unter denen die Bevölkerung schwer zu leiden hatte, war es das Ziel der jetzigen Regierung, vor allem die Kaufkraft zu stärken. Auch in die exportorientierten Sektoren wurde viel investiert.

Erreicht wurde dadurch, dass sich die Stimmung im Land stark gewandelt hat und die Menschen wieder positiv in die Zukunft blicken. Man sieht, dass es aufwärtsgeht. Natürlich spielen dabei auch externe Faktoren eine große Rolle, wie die Niedrigzinspolitik der EU, eine gute globale Wirtschaftslage sowie der Tourismus-Boom, der Portugal selbst überrascht hat. Veranstaltungen mit internationaler Strahlkraft wie der Web Summit, eine Start-up-Konferenz, oder auch der Eurovision Song Contest trugen ein Übriges dazu bei, dass Portugal auch außerhalb des Landes von seiner besten Seite wahrgenommen wird.

Portugal hat den Ruf eines vergleichsweise armen Landes in der EU. Arbeitslosigkeit und Staatsverschuldung sind immer noch besorgniserregend. Ist der Ruf gerechtfertigt?

Portugal hat sich in vielen Bereichen zu einem Musterschüler entwickelt, so etwa auch im Bereich E-Government. Nichtsdestotrotz lässt sich die hohe Staatsverschuldung von 126% des BIP nicht schönreden. Die Arbeitslosenrate ist auf unter

acht Prozent gesunken und ist damit so gering wie seit zehn Jahren nicht mehr. Hier darf man aber nicht vergessen, dass sehr viele Menschen nur befristete Verträge haben. Der Mindestlohn wurde dieses Jahr auf 580 Euro brutto angehoben, wobei rund jeder Fünfte nicht mehr als den Mindestlohn erhält. Gleichzeitig steigen die Lebenshaltungskosten, vor allem die Preise für Wohnraum, stark an.

Und wie entwickelt sich unsere Handelsbilanz?

Österreich hat schon seit Jahren ein Handelsbilanzdefizit mit Portugal. Warum? Die Österreicher kaufen offensichtlich gerne Autos wie den VW Sharan, Seat Alhambra oder seit Kurzem auch den T-Roc, die alle im VW-Werk südlich von Lissabon produziert werden. Das erklärt die Differenz zwischen den Exporten und den Importen. Österreichische Unternehmen lieferten aber 2017 Waren im Wert von 397 Millionen Euro nach Portugal. Das ist ein Plus von 24 Prozent! Vor allem nach Maschinenbauerzeugnissen „made in Austria“ stieg die Nachfrage besonders stark an.

Auf welches bürokratische Umfeld treffen heimische Unternehmen denn in Portugal?

Eine Firma kann in Portugal innerhalb weniger Stunden online gegründet werden. Überhaupt wurden in den letzten Jahren viele Prozesse vereinfacht, und insgesamt denke ich, dass die Bürokratie besser als ihr Ruf ist.

Findet man hier die Mitarbeiter, die man benötigt?

Das kommt ganz auf das gewünschte Anforderungsprofil an. Junge Portu-

giesen haben allgemein ein sehr hohes Ausbildungsniveau. Doch seit einiger Zeit kämpfen auch portugiesische Firmen mit einem Mangel an qualifizierten Arbeitskräften, zum Beispiel im Kunststoff-, Metall- oder IT-Bereich. Bei letzterem spüren viele Unternehmen vor allem die Ansiedelungen von F&E-Zentren großer Firmen wie Google, Bosch oder Volkswagen, die im gleichen Talente-Pool fischen und oft attraktivere Konditionen bieten können. Nachdem das Lohnniveau steigt und ihnen berufliche Perspektiven geboten werden, kommen aber auch vermehrt ausgewanderte Portugiesen ins Heimatland zurück.

Kann man das Land als Hub in Richtung Afrika nutzen?

Ja, Portugal ist tatsächlich eine Brücke Europas nach Afrika. Bis heute hat die ehemalige Entdecker- und Seefahrernation familiäre und geschäftliche Beziehungen mit Afrika, die weit über die portugiesischsprachigen Länder hinausgehen. Auch österreichische Firmen können davon profitieren. So haben wir im AußenwirtschaftsCenter etwa gute Kontakte zu portugiesischen Baufirmen, die bei großen Infrastrukturprojekten in afrikanischen Märkten ganz vorne mitspielen. Wir stellen immer wieder den Kontakt für österreichische Unternehmen her, die hier zum Beispiel spezielle Technologien oder Produkte zuliefern können.



Barbara Lehninger
Österreichische Wirtschaftsdelegierte Stv. in Lissabon
lissabon@wko.at
wko.at/aussenwirtschaft/pt

FOTOLIA



So macht die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA ihre Kundinnen und Kunden zu Innovation Leaders:

- 1** Wir beobachten globale Trends und verfügen über extensive Partnernetzwerke an den wichtigsten Wissensknoten, Technologie- und Innovationszentren der Welt.
- 2** Wir vermitteln WISSEN an österreichische Firmen, schaffen die PLATTFORMEN und finden die PARTNER, mit denen aus Ideen Erfolge werden.
- 3** Wir unterstützen Unternehmen bei der weltweiten Vermarktung innovativer Produkte, Dienstleistungen und Verfahren.

wko.at/aussenwirtschaft/innovation



**Die starke
Bank, die
Welten
verbindet.**

**UNTERNEHMEN
WIR ETWAS
GEMEINSAM
FÜR IHRE
ERFOLGREICHEN
EXPORTGESCHÄFTE!**

Besuchen Sie uns!
EXPORTTAG 2018
21. Juni 2018, Wien