

Mit Dienstleistungen ins Ausland

VON BERND AFFENZELLER

Beim Export von Baudienstleistungen gibt es einige Hürden: ganz oben steht die Finanzierung des Projekts. Aber auch das österreichische Arbeitsrecht oder lokale rechtliche und technische Standards werden von den Unternehmen als Stolperfallen gesehen. Während in der Vergangenheit vor allem nach Ost- und Südosteuropa exportiert wurde, stehen laut einer aktuellen Studie des Verbands der Ziviltechniker- und Ingenieurbetriebe für die Zukunft Deutschland und Skandinavien ganz oben auf der Wunschliste.



Andreas Gobiet, VZI, Harald Waiglain, Wirtschaftsministerium, Gunter Schall, Austrian Development Agency, Ferdinand Schipfer, Österreichische Kontrollbank, Christoph Huter, Enterprise Europe Network, und Michael Otter, Außenwirtschaft Austria, bei der Studienpräsentation..

36

Immer mehr österreichische Architekten, Ziviltechniker und Ingenieure suchen ihr Glück im Ausland. Deshalb hat der Verband der Ziviltechniker- und Ingenieurbetriebe VZI gemeinsam mit der Austrian Development Agency und der Außenwirtschaft Austria eine Studie zum Thema „Export von Baudienstleistungen“ erstellt. 46 Betriebe haben an der Studie teilgenommen. Und die Ergebnisse sind teilweise durchaus überraschend.

Die wichtigsten Regionen im Ausland

(Mehrfachnennungen möglich)

Europa	81,4%
Asien	55,6%
Afrika	27,9%
Nordamerika	23,3%
Lateinamerika	18,6%
Ozeanien	11,6%

Quelle: Studie VZI

Die heute und in der Vergangenheit wichtigsten Länder

Regionen in Europa (Mehrfachnennungen möglich)

CEE/SEE-Region	72,1%
Deutschland	58,1%
Italien	20,1%
Großbritannien	18,6%
Frankreich	18,6%
Schweiz	9,3%

Quelle: Studie VZI

So war zwar zu erwarten, dass für 81,4 Prozent der befragten Architekten, Ziviltechniker und Ingenieure Europa die wichtigste Exportregion ist, auch, dass dahinter Asien mit 55,6 Prozent rangiert. Aber dass bereits auf Platz drei Afrika kommt, war wohl eher nicht zu erwarten. Geht es um die Wunschmärkte der Zukunft, liegt auch hier Europa ganz vorne. Interessant ist aber, dass es innerhalb

Europas zu deutlichen Verschiebungen kommt. Während bisher vor allem nach Ost- und Südosteuropa exportiert wurde, spielt diese Region in den zukünftigen Überlegungen kaum noch eine Rolle. Aufgrund der dort instabilen politischen Situation wollen sich die Unternehmen noch stärker dem deutschen Markt zuwenden und vor allem dem bisher vernachlässigten Skandinavien. Allzu positiv blicken die Unternehmen allerdings ohnehin nicht in die Zukunft. 44 Prozent der Unternehmen schätzen, dass es in Zukunft deutlich schwerer werden wird, an Aufträge im Ausland zu kommen. Nur 16 Prozent glauben an einen leichteren Zugang

Zukünftige Wunschmärkte in Europa

(Mehrfachnennungen möglich)

Deutschland	44,1%
Skandinavien	35,1%
Schweiz	26,5%
Großbritannien	17,6%
Italien	14,7%
Frankreich	14,7%
CEE/SEE-Region	8,8%

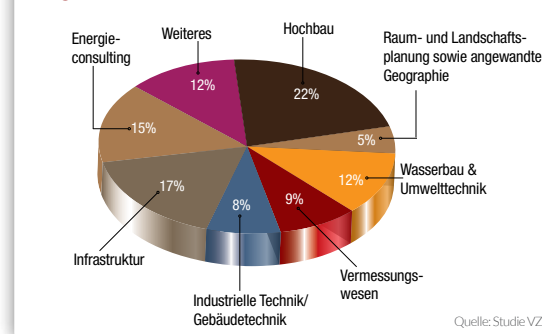
Quelle: Studie VZI

»Harte Worte«

Als häufigster Grund für eine Verschlechterung der Situation in Gegenwart und Zukunft wurde der erhöhte Konkurrenzdruck von Billigstanbiestern, insbesondere aus den Schwellenländern, genannt. Gleich weit oben liegt bei der Beurteilung der gegenwärtigen und der zukünftigen Situation die Einschätzung, dass österreichische Anbieter aufgrund von

Fotos: Leo Hagen

Tätigkeitsbereiche der Unternehmen



hohen Steuern und Abgaben, die das Honorarvolumen nach oben schrauben, im internationalen Wettbewerb oftmals benachteiligt sind.

Als weitere Gründe für eine Verschlechterung in Gegenwart und Zukunft wurden die Euro- und EU-Krise sowie eine grundsätzliche Stagnation der internationalen Wirtschaftslage genannt. Auch die Größe der österreichischen Büros scheint im internationalen Wettbewerb als Nachteil gesehen zu werden. So sind einige der Befragten der Ansicht, dass Zugang zu internationalen Projekten nur über internationale Großbüros von mehr als 1000 Mitarbeitern möglich ist.

» Finanzierung und Rechtsunsicherheit «

Als aktuell größtes Problem beim Dienstleistungsexport wird die Finanzierung von Projekten gesehen. Auf Europa bezogen folgen dahinter die Bestimmungen des österreichischen Arbeitsrechts sowie die lokalen Rahmenbedingungen und die rechtlichen Standards. Auf den Fernmärkten spielen naturgemäß sprachlichen Barrieren und das Finden der richtigen Partner vor Ort eine größere Rolle, auch rechtliche Standards und die Einhaltung von Antikorruption werden, im Vergleich zu Europa, ebenfalls etwas häufiger genannt.

Bei Ausschreibungen in Europa liegen die größten Probleme bei ...

(Mehrfachnennungen möglich)

... der Finanzierung von Projekten	45,7%
... den Bestimmungen des österreichischen Arbeitsrechts	39,1%
... lokalen Rahmenbedingungen (Antikorruption)	30,4%
... den rechtlichen Standards (im Ausland)	30,4%
... den technischen Standards (im Ausland)	21,7%
... den finanziellen Anforderungen (Mindestumsatz)	21,7%
... den sprachlichen Barrieren	19,6%

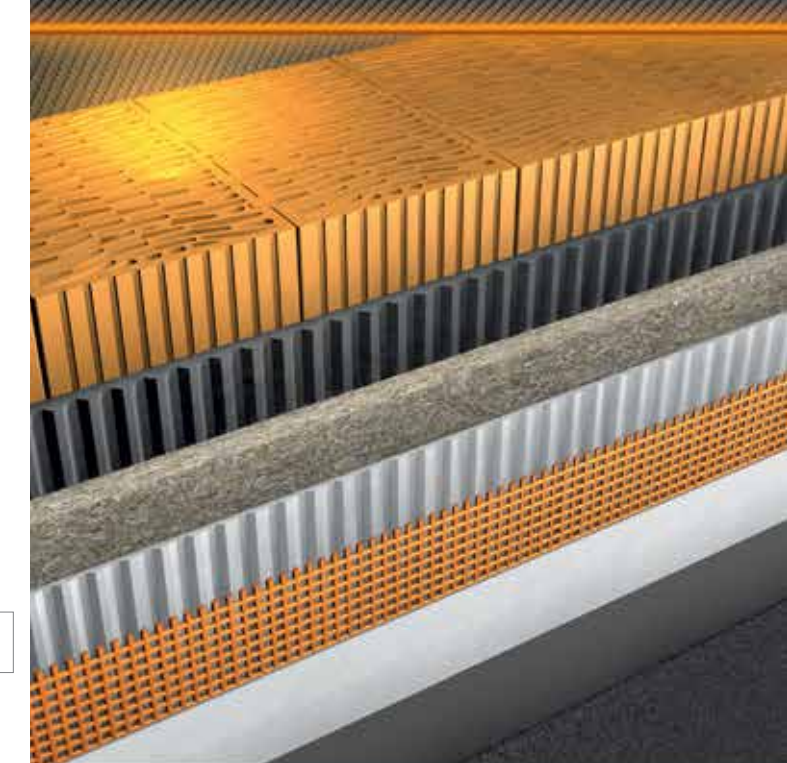
Quelle: Studie VZI

37



HANF MASSIV

Die intelligente Lösung für porosierete Ziegel



Hanf-Putzträgersystem für porosierete Ziegel

- Der verbesserte Aufbau verhält sich kostenneutral
- Verstärkter Hagelschutz
- Erhöhte Sicherheit vor Rissen
- Reduzierte Heizkosten und bessere Nutzung der Speichermassen
- Kriterien der Wohnbauförderung werden leichter erfüllt
- Hervorragender Schallschutz

Von führenden Ziegelherstellern empfohlen!



Ausgezeichnet mit dem Energie Genie 2015*