

2/

# Hürden nehmen

Den Export im Blick: Eine Umfrage verrät Stärken und Schwächen der Positionierung von Baudienstleistern im Ausland.

TEXT: LUKAS KLAMERT

**A**ls Architekt oder Zivilingenieur im Ausland tätig zu sein: Das ist der Wunsch vieler. Ob man als österreichischer Baudienstleister jedoch auch bei internationalen Bauprojekten zum Zug kommt, wurde in einer aktuellen Online-Umfrage erhoben. Initiiert wurde diese vom Verband der Ziviltechniker- und Ingenieurbetriebe (VZI), der Aussenwirtschaft Austria und der Austrian Development Agency (ADA). Durch die Umfrage sollten unter anderem potenzielle Marktregionen, aber auch bestehende Probleme sowie Optimierungsbedarf offengelegt werden. Für die Präsentation der Ergebnisse wurde zu einem Diskussionsabend in der WKO geladen.

## Stichwort Export

Unter dem Stichwort „Export österreichischer Baudienstleistungen“, konnten im Hinblick auf die Umfrageergebnisse sowohl Stärken als auch Schwächen der bisherigen Positionierung von Baudienstleistern im Ausland ausgemacht werden. Die Ergebnisse verdeutlichen: Eine klare Stärke der österreichischen Bauwirtschaft liegt in ihrer breiten Aufstellung. Damit lassen sich viele Tätigkeitsbereiche auf internationaler Ebene bedienen. „Für uns war auffällig, dass 94 Prozent der Teilnehmer aus Klein- und Großunternehmen bereits im Export tätig waren, das ist ein sehr hoher Anteil“, erklärt Michael Otter, stellvertretender Leiter der Aussenwirtschaft Austria. Wenig überraschend ist, dass rund 80 Prozent den europäischen Raum als den bisher wichtigsten Exportmarkt im Ausland sahen. An der derzeitigen Spitze liegen Ost- und Südosteuropa sowie Zentraleuropa – allen voran Deutschland. Auffallend ist, dass mehr als 50 Prozent der Befragten mit Exportaufträgen in Asien erfolgreich waren – darunter Vorderasien, Fern- und Südostasien.

Künftige Marktinteressen werden vor allem für den Bereich Europa angegeben – die Spitzenplätze gehen an Deutschland, Skandinavien und die Schweiz. Fernmärkten wie Afrika stehen die Befragten hingegen mit Skepsis gegenüber. Überraschend ist, dass den Regionen in Ost- und Südosteuropa nur wenig Potenzial zugesprochen wird, wenn es um die künftigen Wunschgebiete innerhalb Europas geht. „Weniger optimistisch stimmt uns das Bild Südosteuropa – durch unseren Beitrag wollen wir den Zukunftspessimismus ein wenig weichen lassen“, erklärt ADA-Referatsleiter Gunter Schall.



„Die Challenge ist, dass viele unserer KMU es schwer haben, an große Dienstleistungsaufträge im Ausland heranzukommen.“

MICHAEL OTTER,  
 AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA



## Optimierung gefragt

Dass Tätigkeiten im Ausland auch für kleine Büros ein Thema sind, lässt sich aus der Umfrage entnehmen: Rund ein Drittel der befragten Unternehmen gab an, weniger als zehn Mitarbeiter zu beschäftigen. Doch gerade Klein- und Mittelunternehmen sehen sich gegenüber den größeren Marktkonkurrenten im Nachteil, wenn es um Bau- und Consultingprojekte im Ausland geht. „Die Challenge ist, dass viele unserer KMU es schwer haben, an große Dienstleistungsaufträge im Ausland heranzukommen“, erklärt Michael Otter.

Die größten Hürden bei internationalen Ausschreibungen sehen die Unternehmen in der Finanzierung von Projekten, den Bestimmungen des österreichischen Arbeitsrechts sowie den rechtlichen Standards, die im internationalen Wettbewerb nach Meinung vieler Befragter Nachteile bringen. Ein weiteres Manko sind die lokalen Rahmenbedingungen im Ausland – Stichwort Antikorrruption. Doch nicht immer sind die Probleme finanzieller oder rechtlicher Art: Schwierigkeiten ergeben sich auch im Bereich der Partnersuche für Auslandsprojekte. „Uns geht es nicht um die Finanzierung konkreter Projekte, sondern um die Vernetzung vor Ort und um den Ausbau unseres lokalen Netzwerkes“, erzählt einer der anwesenden Gäste. Ein anderer Gast sieht vor allem in der kurzfristigen Terminsetzung von Projekten eine Hürde. „Informationen über mögliche Partner bekommen wir von der Wirtschaftskammer häufig zu spät. Daher muss man sich diese Informationen meist in Eigenregie beschaffen“, schildert der Unternehmer. □

Quelle: Umfrage Export Baudienstleistungen, September 2016, n=46 Architektur-, Ingenieur- und Ziviltechnikerbetriebe, VZI, WKO, Geseamung: b.gipflinger@vzi.com | Grafik: M. Lederer