

257

# Dienstleistungsexport Fernweh mit Bauchweh

Viele Köche, wenig Brei. Diesen Eindruck vermittelte die Diskussion über den Export von Dienstleistungen von Ingenieuren und Ziviltechnikern. Es gibt eine Reihe von Institutionen, aber wenig Koordination, so das Resümee eines Abends in der Wirtschaftskammer.

„Stichwort Export – die Positionierung österreichischer Architektur-, Ziviltechniker- und Ingenieurbetriebe bei internationalen Bau- und Consultingprojekten“: Das ist der Titel eines Endberichts über eine Umfrage, die der Verband der Ziviltechniker und Ingenieurbetriebe **VZI** in Kooperation mit der Austrian Development Agency Ende September vorgelegt hat. Gleich vorweg – viele Büros haben die verschickten Online-Fragebögen nicht retourniert – exakt 46 vollständig ausgefüllte und zur Auswertung geeignete Interviews langten ein. 43 davon kamen aus Firmen, die selbst im Ausland tätig sind oder waren. Rund 80 Prozent davon betrachten den europäischen Raum als wesentliche Auslandsregion, aber immerhin mehr als die Hälfte dieser Büros ist oder war zudem im asiatischen Raum tätig. Ein Drittel der Befragten hat Erfahrungen mit Projekten in Afrika und Nordamerika. Nach Sparten dominieren der Hoch- und Tiefbau, das Energieconsulting, gefolgt vom Wasserbau und der Umwelttechnik. Etwas weniger Bedeutung haben die Sparten Gebäudetechnik/Industrielle Technik und das Vermessungswesen.

Was die Einschätzung der Marktchancen für künftige Bau- und Consultingaufträge betrifft, so sind 40 Prozent der Befragten der Meinung, dass es künftig deutlich schwieriger wird, Aufträge im Ausland zu generieren. Die Gründe dafür sehen die heimischen Unternehmen im erhöhten Konkurrenzdruck durch Billigstbieter und die Stagnation der internationalen Wirtschaftslage. Eine weitere Ursache sei die Größe der österreichischen Büros, die im Vergleich zu jener anderer Länder eher bescheiden sei. Manche der Befragten waren gar der Ansicht, dass der Zugang zu internationalen Projekten nur über Großbüros von mehr als tausend Mitarbeitern möglich sei.

Am Abend des 20. September diskutierte eine hochkarätige Runde in der Wirtschaftskammer Österreich vor qualifiziertem Publikum die Ergebnisse der Studie.

Am Podium waren Michael Otter, stellvertretender Leiter der Außenwirtschaft Austria, Ferdinand Schipfer, Leiter der Abteilung Exportgarantien in der Oesterreichischen Kontrollbank, Harald Waiglein, Leiter der Sektion III – Wirtschaftspolitik und Finanzmärkte im Finanzministerium, Christoph Huter von der in der Wirtschaftskammer angesiedelten Stabsabteilung EU-Koordination Enterprise Europe Network sowie Gunter Schall, Referatsleiter Wirtschaft und Entwicklung in der österreichischen Entwicklungsagentur Austrian Development Agency (ADA), und Andreas Gobiet, Präsident des VZI.

## Viele Verantwortliche

Schon die Anzahl der Diskutanten zeigt, dass die Zuständigkeiten und Verantwortungen für das Business außerhalb des

Landes auf viele kräftige Schultern verteilt ist. Was eine Institution nicht leisten kann, sollte eine andere erledigen und wenn sie es nicht vermag, wäre ja eigentlich die dritte gefordert. Und wenn am Ende kein zufriedenstellendes Ergebnis vorliegt, wird die Schuld gerecht verteilt. So stellt sich die Situation zumindest für Außenstehende dar, wie auch in der Diskussion durchklang. Waiglein etwa erklärte, dass man manchmal Ausschreibungen vorliegen hätte, für die man passende österreichische Unternehmen suchen würde. In solchen Fällen würde man in der Wirtschaftskammer nachfragen, wo die Anfrage dann häufig unbeantwortet versickere. Demgegenüber betont Schipfer, dass auch die Unternehmen selbst dafür verantwortlich seien, sich zu präsentieren.

Die großen Themen bei Auslandsprojekten sind naturgemäß die Finanzierung und die



Diskutierten in der Wirtschaftskammer Österreich (v. li.): Andreas Gobiet (Verband der Ziviltechniker- und Ingenieurbetriebe), Harald Waiglein (BMF, Sektion III – Wirtschaftspolitik und Finanzmärkte), Gunter Schall (Austrian Development Agency), Ferdinand Schipfer (Abteilung Exportgarantien Oesterreichische Kontrollbank AG), Christoph Huter (Enterprise Europe Network), Michael Otter (Aussenwirtschaft Austria)



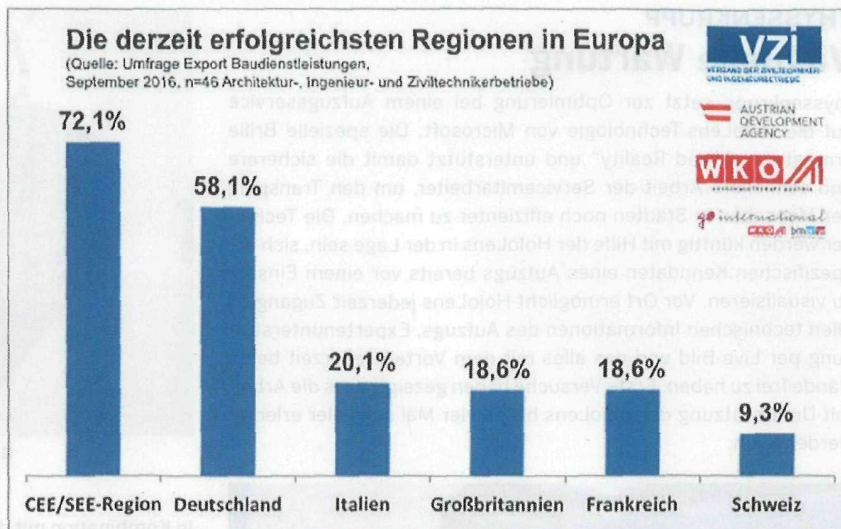
Rechtssicherheit. Bei der Finanzierung vermisst Gobiet die Transparenz. Er möchte ganz einfach wissen, welche Steuergelder in welche internationale Finanzierungsinstitutionen fließen und wie es mit den Rückflüssen aussieht. „Die Gelder sind gut angelegt“, wiegelte Waiglein ab und versicherte, dass Österreich von den Programmen profitiert. Man wolle das aber nicht zu laut hinausposaunen, weil sonst andere Länder stutzig werden könnten.

Aus dem Publikum kam der Vorwurf, dass die ganzen Strukturen für die Außenwirtschaft für Klein- und Mittelunternehmen nicht nützlich sind. „Bei Projekten bis zu einer Million Euro ist die Direktfinanzierung am besten. Da braucht es keine Studien und Vermittler“, betont etwa Michael Ziervogl, Ingenieurkonsulent für Landwirtschaft. Der Wiener Zivilingenieur für Kulturtechnik und Wasserwirtschaft Frederick Cate wiederum beklagte den Umfang von ADA-Projekt-Ausschreibungen. Während bei Projekten der European Investment Bank (EIB) und der European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) die Ausschreibungen 30 bis 35 Seiten umfassen, bringt es die ADA mitunter auf 120 Seiten. Sein Resümee: „Es zahlt sich einfach nicht mehr aus, bei der ADA einzureichen.“

Solche Ansagen werden von den Vertretern der Institutionen naturgemäß zurückgewiesen. Dass der Aufwand mit dem Auslandsgeschäft mitunter groß ist, betätigt auch Susanne Schindler, Geschäftsführerin des Gebäudetechnikplanungsbüros Allplan. Man arbeite derzeit an Projekten in Afrika und der Begleitaufwand dabei sei „nicht unerheblich“, wie Schindler betont.

Ebenfalls kritisch meldete sich Martin Josst, Partner des Architekturbüros Delugan Meissl, zu Wort. Sein Büro war einige Zeit in Seoul vor Ort und hat den Kontakt zur dortigen Vertretung der Wirtschaftskammer gesucht. Nachdem man kein Mitglied der WKO ist, blieb es bei einem Empfang, für Support und Kontaktpflege legte sich die asiatische Außenstelle nicht ins Zeug. „Es geht gar nicht immer um eine Finanzierung, auch einfaches Networking könnte hilfreich sein“, glaubt Josst.

Konkrete Unterstützung der Wirtschaftskammer für Ziviltechniker vermisst auch Alfred Waschl, Inhaber der Firma CAFM engineering GmbH in Baden. „Die Baubranche ist 30 Jahr hinten nach. Wo erhalten Ziviltechniker Unterstützung in Sachen BIM“, fragt er sich. Es gäbe weder eine Aus-



bildung für Building Modelling Information noch sei ein Berufsbild vorhanden, ärgert sich der Vizepräsident der IFMA Austria. Große internationale Projekte würden jedoch mit BIM geplant, damit sei klar, dass nur wenige österreichische Büros überhaupt in Frage kommen, meint er.

**Interessant war, dass neben der Schwächeanalyse der Institutionen die Politik nahezu verschont blieb.** Gobiet verwies lediglich darauf, dass skandinavische Länder Rahmenverträge mit afrikanischen Ländern abschließen und er sich ein ähnliches Vorgehen auch von den Herren Kurz und Kern wünscht. Sonst aber blieb die große Schelte aus, was vielleicht auch daran liegt, dass die Ziviltechniker und Ingenieure selbst auch ein bisschen nachlässig sind. Es hindert kleine Ziviltechniker- und Ingenieurbüros schließlich niemand daran, Cluster zu bilden und mit vereinten Kräften in den Export zu gehen. Nachdem das

bislang kaum oder gar nicht der Fall ist, dürfte der Leidensdruck noch nicht groß genug sein. Und natürlich ist es vielfach immer noch einfacher, das „Networking“ rund um Landeshauptlinge zu pflegen, statt bei afrikanischen Stammesführern vorzusprechen. Stichwort Korruption: Rund die Hälfte der Befragten schätzt das eigene Unternehmen als unverwundbar im Hinblick auf Korruption ein. Und knapp 30 Prozent der Befragten gaben an, sich in korruptionsanfälligen Märkten grundsätzlich nicht um Aufträge zu bewerben.