



Bundesministerium für
Wirtschaft, Familie und Jugend



Gesprächsrunde

Export österreichischer Energie- und Umweltechnologien

Schwerpunkt Türkei und Westbalkan

Ergebnisprotokoll vom 3. Juli 2009

A - 1020 Wien
Hollandstr. 10/46
Tel. +43 1 315 63 93-0
Fax +43 1 315 63 93-22
E-Mail: office@oegut.at
www.oegut.at

Gesprächsrunde Export österreichischer Energie- und Umwelttechnologien

Schwerpunkt Türkei und Westbalkan

Zeit: Freitag, 3. Juli 2009, 10.00 – 14.00 Uhr

Ort: ÖGUT, Hollandstraße 10/40

TeilnehmerInnen (in alphabetischer Reihenfolge):

Mag. Monika Alvarez, UniCredit Bank Austria AG

Mag. Richard Bandera, Außenhandelsstelle Ankara

MR DDr. Herwig Dürr, BMWFJ, C2/Abt. 12, Internationale Umweltangelegenheiten

DI Friedrich Jarosch, IPH – Improved Performance Holding

Mag. Sabine Kitz, .A.S.A. International Services GmbH

Walter Mayr, AIC – Austrian International Consultants

MR Dr. Michael Osterauer, BMWFJ, C2/Abt. 12, Referat 12a, Umweltkoordination

Mag. Willi Pichler, IPH – Improved Performance Holding

DI Hannes Posch, CES – Clean Energy Solutions

Mag. Astrid Pummer, Außenhandelsstelle Sarajevo

DI Dr. Klaus Reisinger, Allplan GmbH

MMag. Christian Riel, Biogest Energie und Wassertechnik GmbH

Mag. Gerhard Sabathil, SAM GmbH

Ing. Christian Weinguny, M-U-T – Maschinen, Umwelttechnik Transportsysteme GmbH

Dr. Florence Werdisheim, UniCredit Bank Austria GmbH

Moderation: DI Gerhard Bayer, ÖGUT

Ergebnisprotokoll

Ergebnisse aus den Erfahrungsberichten und der Diskussion:

Einleitend wurde auf die Bedeutung der Gesprächsrunden "Export österreichischer Umwelt- und Energietechnik" hingewiesen, die schon seit einigen Jahren zwei Mal im Jahr gemeinsam vom Bundesministerium für Wirtschaft, Familie und Jugend und der Österreichischen Gesellschaft für Umwelt und Technik (ÖGUT) zu verschiedenen Branchen- und Länderschwerpunkten durchgeführt werden. Die letzte derartige Veranstaltung mit hochrangigen Unternehmens- und Bankenvertretern fand im Oktober 2008 zum Schwerpunkt "Abfallwirtschaft, insbesondere in der Russischen Föderation und den GUS-Staaten" statt.

Im Regierungsprogramm wird die Branche Umwelttechnik klar als Wachstumsmarkt gesehen. Das Programm enthält das Ziel, die Beschäftigungszahlen in diesem Sektor zu verdoppeln. Weiters sollen zusätzlich 2000 Unternehmen in Österreich innerhalb von zwei Jahren bei ihren Exportaktivitäten unterstützt werden. Dazu stehen in dieser Zeit 2 x 25 Mio. Euro zur Verfügung, davon 2 x 19 Mio. im Rahmen der Internationalisierungsoffensive „go international“. Diese Mittel sollen dabei helfen besonders ferne und schwierige Märkte zu erschließen.

Österreich kann sich der Wirtschaftskrise nicht entziehen. Dies wird daran deutlich, dass die Exporte in den ersten 2 Monaten 2009 um 20% zurückgegangen sind. Das ist insofern alarmierend, da jeder zweite Arbeitsplatz direkt oder indirekt von der Exportwirtschaft abhängig ist.

Networking

Für ein erfolgreiches Exportgeschäft in der Region Türkei und Westbalkan ist es notwendig den richtigen **Partner vor Ort** zu finden. Dabei handelt es sich optimalerweise um ein oder mehrere im Zielland heimische Unternehmen. Dies erleichtert nicht nur den Zugang zu Ausschreibungsinformationen sondern auch zur Kenntnis der gesetzlichen Rahmenbedingungen (z. B. Umweltgesetzgebung, Genehmigungsverfahren) und zur Mentalität der Bevölkerung.

Nicht nur die **Kenntnis der Mentalität** sondern auch **interkulturelle Wirtschaftskompetenz** helfen entscheidend, eine geeignete Strategie bei der Öffentlichkeitsarbeit für ein Projekt zu planen. Während in einigen Teilen der Regionen z. B. eine geordnete Müllentsorgung als (verzichtbarer) Luxus gilt, wird in anderen Teilen das Thema Abfall in der Gesellschaft tabuisiert, was eine sachliche Informationspolitik erschwert.

Um Projekte erfolgreich abzuwickeln hilft es, ein **Netzwerk von Kontakten zu Entscheidungsträgern** (insbesondere Ministerien und Kommunen) zu unterhalten. Darüber hinaus sind Kontakte zu Entwicklungsbanken hilfreich, da viele Umwelttechnikprojekte von diesen erst ermöglicht werden.

Finanzierung

Mit der Exportfinanzierung in die Türkei hatten die Anwesenden der Gesprächsrunde bislang gute Erfahrungen gemacht. Das **Kreditrisiko** ist in der Türkei vergleichsweise gering, wenngleich die Ausfälle mit dem Andauern der Wirtschaftskrise etwas häufiger geworden sind.

Die ehemals staatlichen Banken in der Türkei wurden weitgehend privatisiert und viele Banken sind heute in der Hand großer ausländischer Investoren. Die Banken in der Türkei sind vergleichsweise stabil, da bereits vor mehreren Jahren quasi eine sogenannte „bad bank“ durch Verstaatlichung maroder Banken geschaffen wurde. Die übrigen Banken haben weniger riskante Geschäfte abgewickelt und stehen damit auf vergleichsweise soliden Beinen.

Für ein attraktives Finanzierungsmodell kann es hilfreich sein, eine Kombination aus Garantie und Finanzierung durch die Kontrollbank und einer lokalen Finanzierung vorzusehen.

Als ein geeignetes Instrument zur Finanzierung von Umwelttechnikprojekten hat sich das Soft Loan Programm der ÖKB erwiesen. Dieses kann allerdings in der Türkei oder auch in Serbien nicht zur Anwendung gebracht werden, da diese Länder nach dem OECD-Konsensus als „zu reich“ gelten. In Ländern wie Bosnien-Herzegowina und Mazedonien steht das Soft Loan Modell derzeit zur Verfügung, allerdings wird erwartet, dass auch diese Länder in wenigen Jahren von der OECD so eingestuft werden, dass keine Soft Loans mehr vergeben werden können. Die OECD hat am 15. Juli 2009 Bosnien-Herzegowina bereits das erste Mal als über den Soft Loan-Kriterien liegend eingestuft. Sollte dies 2010 nochmals geschehen, gibt es keine Möglichkeit mehr zur Soft Loan-Finanzierung.

Bei Soft Loan Projekten ist zu berücksichtigen, dass diese Projekte aufgrund der Helsinki-Regeln (OECD-Konsensus) keinen Gewinn bringen dürfen. Allerdings ist es möglich, durch Soft Loan Projekte zu lukrativen Nachfolgeaufträgen zu kommen. Eine weitere Besonderheit bei dieser Art der Finanzierung ist der damit verbundene hohe Verwaltungsaufwand, es wurden hier Zeitspannen von zwei Jahren für die Behördenwege genannt.

Soft loans werden oft bei Projekten im Bereich Wasseraufbereitung, Gesundheitswesen oder Abfallwirtschaft verwendet. Detaillierte Informationen zum „Projektvorbereitungsprogramm Soft Loan“ sind verfügbar unter

http://www.bmf.gv.at/WipoEUInt/Exportfrderung/SoftLoanProjektvorb_7264/Projektvorbereitungsprogramm_SL_-_final_vers_01-01-09.pdf

Nach Erfahrung der Außenhandelsstellen (AHStn) finanzieren einige österreichische Unternehmen ihre Projekte durch Kredite der KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau), nachdem es österreichischerseits keine zinsgestützten Darlehen an türkische Kommunen gibt. Auch die neugeschaffene Österreichische Entwicklungsbank OeEB hat als Zielgruppe in erster Linie private Unternehmen, Kommunalprojekte werden nur dann gefördert, wenn die langfristige Wirtschaftlichkeit nachgewiesen werden kann.

Seit kurzem gibt es einen Treuhandfond (Municipal Environmental Infrastructure Programm) der EBRD zur Finanzierung von Consultant-Leistungen aus

Österreich. Der Fund wird vom BMF verwaltet, Kontaktperson ist Hr. Dr. Leander Treppel, Leander.Treppel@bmf.gv.at, Tel.: 43 (1) 514 33 2452

Türkei

Wie groß das Potential für Umwelttechnik auf dem türkischen Markt ist zeigt beispielsweise der Umstand, dass es im ganzen Land derzeit nur eine einzige **Müllverbrennungsanlage** (MVA) gibt. Diese dient in erster Linie dazu, Abfälle aus Krankenhäusern zu entsorgen.

Ein Problem bei der Lieferung einer MVA kann sich daraus ergeben, wenn eine Gemeinde den eigenen Müll nicht ausreichend kennt und daher falsche Angaben zur Menge und Zusammensetzung macht. In der Rechnung der Gemeinde kann auf diese Art und Weise ein Projekt als lukrativ dastehen, das sich in Wirklichkeit nicht rechnet.

Öfter besteht bei Entscheidungsträgern in den Kommunen die Meinung, die Entsorgung der kommunalen Abfälle würde sich durch die Einnahmen aus der **Verwertung von Altstoffen (Recycling, thermische Nutzung) finanzieren**. Nach Angaben von Entsorgungsfirmen ist dies aber nicht darstellbar. Die Bereitschaft, für eine umweltgerechte Entsorgung von kommunalen Abfällen Gebühren zu bezahlen, ist noch nicht stark ausgeprägt.

Die Türkei ist 2009 dem **Kyoto-Protokoll** beigetreten. Die Auswirkungen des Beitritts werden von einigen TeilnehmerInnen aber als gering eingeschätzt, da die Vereinbarung bereits 2012 ausläuft. Dennoch führt der Beitritt dazu, dass die Türkei beim Klimagipfel in Kopenhagen im Dezember 2009 als Vertragspartei dabei sein wird, und in die post-Kyoto-Vereinbarung eingebunden sein wird.

Aus einem vorliegenden Gesetzesentwurf lassen sich die Einspeisetarife für **erneuerbare Energiequellen** entnehmen. Die Einspeisetarife für Erneuerbare Energien betragen derzeit zwischen 5 und 5,5 Cent. Gemäß dem Gesetzesentwurf sollen diese für eine Periode von 10 Jahren folgendermaßen erhöht werden:

Wasserkraft: 7 Cent/kWh

Wind: 8 Cent/kWh

Geothermie: 9 Cent/kWh

Fotovoltaik: 28 Cent/kWh (ab dem 11. Jahr 22 Cent)

Concentrated Solar Power (CSP): 24 Cent/kWh (20)

Es ist allerdings zu berücksichtigen, dass dieses Gesetz einerseits noch nicht in Kraft ist und der Entwurf, aufgrund der vielen Einzelinteressen, die damit verknüpft sind, wahrscheinlich noch Änderungen unterzogen wird.

Ein weiterer interessanter Markt in der Türkei ist jener der **Wasserkraft**. Lizenzen für die Wasserkraftnutzung werden von der öffentlichen Hand versteigert. Hierzu ist anzumerken, dass es noch keinen optimalen Rahmen für den Handel mit Lizenzen gibt. Bei Lizenzversteigerung werden oft nicht nachvollziehbare Preise geboten. In einem Fall wurden 4 von 6 Lizenzen nach der Ersteigerung nicht bezahlt.

Die **offiziellen Abflussdaten** von Fließgewässern in der Türkei sind oft nicht zuverlässig; in den letzten Jahrzehnten dürfte sich das Abflussverhalten verändert haben. Dies muss bei der Wirtschaftlichkeitsberechnung von Wasserkraftprojekten berücksichtigt werden.

Abgesehen von klassischen Bereichen der Umwelttechnik gibt es in der Türkei noch spezielle Anwendungsgebiete, die für österreichische Exporteure interessant sind. Als Beispiel wurde die Aufbereitung von **Abwasser von Olivenölherstellern** gebracht, von denen es in der Türkei etwa 1800 gibt. Die Technologie, die mit Membrantechnik arbeitet, hat ihr Anwendungspotenzial im gesamten Mittelmeerraum.

Zu beachten ist weiters, dass die meisten Aufträge nicht aus Istanbul kommen, sondern aus **Anatolien**, wo es für nicht-türkische Anbieter schwierig sein kann Fuß zu fassen, was die Wichtigkeit des Unterhaltens von Netzwerken unterstreicht. Wichtige Wirtschaftszentren sind die sogenannten 9 „Tigerstädte“ in der Türkei, die ein sehr hohes Wirtschaftswachstum aufweisen.

Durch **Bewusstseinsbildung** bei türkischen Ministerien ist es gelungen, die Aufnahme von europäischen Standards für Emissionswerte von Abfallverbrennungsanlagen in den türkischen Gesetzesrahmen zu veranlassen. In diesem Zusammenhang erzeugt der anvisierte EU-Beitritt ein positives Klima.

Für Informationen zur Türkei werden nachstehend die Links zu folgenden Publikationen bekanntgeben:

- Going to Turkey - Investment Incentives and Financing Opportunities:
http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?AnglID=1&StID=481898&DstID=0&BrID=502
- Studie Umwelttechnikmarkt Türkei (ÖGUT):
http://www.oegut.at/de/publikationen/liste.php?id=1455&ref_id=
- Präsentation der österreichisch-türkischen Wirtschaftsbeziehungen durch Mag. Richard Bandera (kann vom ftp-Server der Wirtschaftskammer Österreich mit den nachstehenden Zugangsdaten hochgeladen werden)
Link Server: <ftp://webftp1.wk.or.at>
Access: UserID: ftp_Ankara
Password: Ankara3Ftp
- Sonstige Publikationen und Geschäftschancen Türkei:
http://portal.wko.at/wk/startseite_th.wk?BrID=502&SbID=419&DstID=0

Westbalkan

In den Ländern des Westbalkans gibt es sowohl für Anlagen als auch für Dienstleistungen im Umwelttechnikbereich ein großes Marktpotenzial. Oft mangelt es allerdings an Möglichkeiten der Finanzierung zur Umsetzung von Umwelttechnikprojekten. In Bosnien werden z. B. Abwasserprojekte nur im beschränkten Ausmaß umgesetzt, weil diese hohe Kosten verursachen und

dringlichere Themen wie die Sicherung der Wasserversorgung Vorrang haben. So bestehen z. B. in der Stadt Sarajevo hohe Wasserverluste im Wasserversorgungsnetz, welche die Wasserkosten erhöhen.

Ein enormer Nachholbedarf an Umwelttechnik besteht in der **Abfallwirtschaft**, ein geordnetes Vorgehen ist nicht flächendeckend vorhanden. Die getrennte Abfallsammlung und -verwertung ist noch in der Anfangsphase. Oft wird Abfall einfach in Gräben, Flüssen oder an Straßenrändern abgelagert. In vielen Regionen kommt es bei kommunalen Abfällen zu „pre-Sortierung“, d.h. dass meist einkommensschwache Bevölkerungsschichten Altstoffe wie PET-Flaschen, Metalle oder Papier/Karton sammeln und an Händler verkaufen. Dies muß bei der Entwicklung eines Abfallwirtschaftsprojektes in der Region berücksichtigt werden.

Ein interessanter Markt am Westbalkan ist die **Kleinwasserkraft**. Mehrere der Anwesenden sprechen von guten Erfahrungen in diesem Bereich. Es wird jedoch einmal mehr darauf hingewiesen, dass ein zuverlässiger Partner vor Ort unerlässlich für den Erfolg ist.

Einige Länder des Westbalkans umfassen mehrere ethnische Gruppen, die Länder werden durch eine Zentralverwaltung sowie ethnisch geprägten Regionalbehörden verwaltet. Diese oft komplexen Verwaltungsstrukturen führen oft dazu, dass offizielle **Statistiken** innerhalb des Landes widersprüchlich sind. In Bosnien-Herzegowina bestehen beispielsweise drei Statistische Ämter, davon zwei auf Entitätsebene (in etwa Bundesländerebene) und eines auf Staatsebene, wobei die Ergebnisse nicht immer übereinstimmen. Es ist also Vorsicht bei der Interpretation geboten.

In einigen Ländern des Westbalkans ist die **Zahlungsmoral von Privatkunden** vergleichsweise schlecht. Viele Gemeinden möchten ihre Umweltinfrastruktur durch **PPP-Modelle** errichten. Falls bei einem solchen Modell der private Investor die Gebühren dann direkt von den Endkunden (Privathaushalten) erhält, kann dies zu einem wesentlichen Projektrisiko führen, das bis zum Scheitern des Projekts führen kann.

Unternehmen bevorzugen in dieser Region daher oft PPP-Projekte, bei denen die Rückzahlungen durch die Gemeinde erfolgen. Als Beispiel wurde das Problem in Albanien genannt, wo Abfallentsorger direkt von den Einwohnern bezahlt werden, was ein gewisses Kreditrisiko in sich birgt. In Serbien hingegen, wo die jeweilige Gemeinde der Vertragspartner ist, sei das einfacher. In Bosnien-Herzegowina sind PPP-Modelle bisher noch wenig bekannt.

Bewußtsein für Nachhaltigkeit

Das **Bewusstsein bei Bevölkerung** und Entscheidungsträgern für Umweltschutz und Nachhaltigkeit kann in manchen Bereichen der Umwelttechnik eine wichtige Rolle spielen. Besondere für die Abfallwirtschaft besteht hier ein starker Einfluß. In der Türkei ist z. B. das Thema Abfall gesellschaftlich eher tabuisiert, was den Export von Anlagen oder Dienstleistungen auf diesem Gebiet erschweren kann. Dabei hat es sich als hilfreich erwiesen, durch Öffentlichkeitsarbeit ein Bewusstsein in der Bevölkerung hinsichtlich der Notwendigkeit einer geordneten Entsorgung zu schaffen. Dies führt dazu, dass

Bürger auf kommunaler Ebene beginnen, Dienstleistungen wie Müllentsorgung nachzufragen.

Bei der Projektentwicklung mit einem türkischen Vertragspartner ist zu beachten, dass die **Verhandlungen** zwar oft zeitaufwendig sind, die Vertragspartner sich aber nach Vertragsabschluss als weitgehend vertragstreu erweisen und dass gute Erfahrungen mit der Zahlungsmoral der Geschäftspartner gemacht wurden.

Strategie

Es ist hilfreich als **transnationales Unternehmen** zu wirtschaften, um die Kosten überschaubar zu halten. Das kann bei einer Verbrennungsanlage zum Beispiel heißen, dass das know how aus Österreich kommt und die Anlage selbst aus einem Land mit niedrigerem Lohnniveau. Die Kosten für eine Anlage können so in einem angeführten Beispiel um bis zu 50% gesenkt werden. Die gesamte Wertschöpfung in Österreich zu halten bringt die Konkurrenzfähigkeit in Gefahr.

In diesem Zusammenhang wäre es hilfreich, betont als europäischer Anbieter aufzutreten, da man ansonsten mit dem Vorurteil konfrontiert werden könnte, dass österreichische Produkte zwar mit hoher Leistung aber auch hohem Preis assoziiert werden.

Für österreichische Anbieter ist es wichtig, auch **Referenzanlagen im Inland** zu haben. Ein wichtiges Mittel zum Erfolg ist die Möglichkeit seinen Vertragspartner nach Österreich einzuladen und ihm dabei den „state of the art“ der Anlagen zu präsentieren.

Da es für den Export unerlässlich ist, **Kontakte im Zielland** zu knüpfen und zu pflegen kann es sein, dass eine lange Vorarbeit notwendig ist um zu einem bestimmten Auftrag zu kommen. Diese kann bei manchen Projekten ein bis zwei Jahre dauern.

Empfehlungen zur Förderung des Exports Österreichischer Umwelttechnik

- Abbau der Barrieren bei der Einladung von Geschäftspartnern aus Nicht-Schengen Ländern. Besonders bei Beantragung von Visa für Geschäftspartner und den bürokratischen Auflagen bei Verpflichtungserklärungen: http://www.bmi.gv.at/cms/BMI_Fremdenpolizei/einreise_visum/Visum_6.aspx bzw. <http://www.bmeia.gv.at/botschaft/ankara/ratgeber/reisen-nach-oesterreich/visum.html> und <http://www.bmeia.gv.at/botschaft/sarajewo/ratgeber/ihre-reise-nach-oesterreich/visa.html>.
- Stärkere Förderung für Demonstrationsprojekte in Österreich, um potentiellen ausländischen Kunden österreichische Technologie Vorort zeigen zu können. Konkret würde das im Bereich Biogas die Einführung eines Technologiebonus für innovative Technologie als Zuschlag zu den bestehenden Einspeisetarifen bedeuten.

- Förderung von Pilot- und Demonstrationsanlagen für österreichische Technologien im Ausland (ist im UFI Entwurf vorgesehen)
- Österreichische Umwelttechnologieanbieter sollten sich mehr über die Förderfähigkeit von Unternehmensdelegationen und Journalistenreisen im Rahmen des „Go International“ Programms informieren: <http://www.go-international.at/go-international/index.php>
- Stärkere Aktivität seitens der Bundesministerien bezüglich Twinning-Projekten. Es können Twinning Projekte auch aktiv entwickelt und der zuständigen Stelle in der EU vorgeschlagen werden. In solchen Fällen haben die vorschlagenden Organisationen sehr gute Chancen bei der Ausschreibung.
- (Wieder-)Dotierung des ÖKB Studienfonds, sodass mit geförderten Studien die Vorteile österreichischer Technologie präsentiert werden können
- Etablierung eines gebundenen Trust Funds, der Projekten multilateraler Entwicklungsbanken, jedoch für österreichische Firmen gewidmet ist, da internationale, insb. britische Consultants einen Großteil der verfügbaren Gelder absorbieren.
- Bessere Vernetzung und Transparenz der verschiedenen Fördertöpfe um Klarheit zu schaffen und Projektverzögerungen zu vermeiden