

Ergebnisbericht

der Gesprächsrunden „Export
österreichischer Umwelttechnik“

Gesprächsrunden „Export österreichischer Umwelttechnik“

Hintergrund

Österreichische Unternehmen nehmen im Bereich der Umwelttechnologien eine internationale Spitzenstellung ein. Seit Anfang der 1990er Jahre hat sich das BMWA besonders dem Thema Umwelttechnologie und der österreichischen Umweltindustrie gewidmet. Der Aufbau von Informationssystemen, wie beispielsweise www.umwelttechnik.co.at, www.umweltmanagement.at und www.austrian-environment.at hat nicht nur die Markttransparenz deutlich gesteigert, sondern auch die Präsenz österreichischer Unternehmen am Weltmarkt erhöht.

Ziel und Inhalt der Gesprächsrunden

Ziel der Gesprächsrunden war es, Anstöße für eine weitere Verbesserung des Unterstützungsangebotes im Hinblick auf den Export von Umwelttechnologien zu erhalten. Die erste Gesprächsrunde am 26. August 2005 hatte den Fokus auf die europäischen Exportländer gerichtet, die zweite Gesprächsrunde am 6. Oktober 2005 befasste sich schwerpunktmäßig mit den Umwelttechnik-Exportmärkten in Asien, Afrika und Lateinamerika.

An den Gesprächsrunden nahmen hochrangige VertreterInnen österreichischer Umwelttechnik-Unternehmen teil. Die Gesprächsergebnisse wurden zusammengefasst und danach mit den GesprächsteilnehmerInnen akkordiert.

Ergebnisbericht der Gesprächsrunde am 26. August 2005 „Export österreichischer Umwelttechnik in den europäischen Markt“

Rahmenbedingungen

Im Zusammenhang mit der Lissabon Strategie für Wachstum und Beschäftigung gewinnt die Umwelttechnik immer mehr an Bedeutung. Mit der EU-Erweiterung entsteht für die Anpassung der Umweltstandards in den Erweiterungsländern ein enormer Umwelttechnikmarkt, der alleine im Energie- und Abfallbereich auf 185 Mrd. Euro geschätzt wird.

Das Wirtschaftsministerium betreibt eigene bilaterale Arbeitsgruppen zum Thema Umwelttechnik im Rahmen einer Reihe von gemischten Kommissionen, wie beispielsweise:

Russland: Die Arbeitsgruppe mit Russland besteht bereits seit dem Jahr 1998

Weißrussland: In Weißrussland existiert ein Fond für Auslandsinvestitionen im Umweltbereich. Die nächste Sitzung ist für Oktober d.J. in Wien vorgesehen.

Erfahrungen österreichischer Unternehmen mit Umwelttechnik-Export

Kontaktpersonen/Ansprechpersonen: Es ist wichtig, im Zielland die richtigen Ansprechpartner zu kennen. Wer ist der relevante Entscheidungsträger in der Verwaltung und bei den Förderstellen des Ziellandes?

Informationsbeschaffung zu Ausschreibungen: Der Arbeitsaufwand für das laufende „scannen“ von Ausschreibungen ist sehr hoch. Teilweise werden entsprechende Dienste von darauf spezialisierten Firmen in Anspruch genommen.

EU-Förderungen als Kofinanzierung: Projektpartner steigen eher auf das Projekt ein, wenn von der EU zusätzliches Geld lukriert werden kann.

Vertrauensbasis zu Entscheidungsträgern: Es gibt zahlreiche Anbieter, die Produkte/Dienstleistungen anbieten, die nicht passend sind oder schlechte Qualität haben. Besonders in MOE/SOE besteht daher bei den ausschreibenden Stellen (z.B. Kommune) eine ausgeprägte Skepsis gegenüber einer akquirierenden Firma. Ein intensiver Kontakt zu einer „firmenunabhängigen Vertrauensperson“, wie z.B. die Vertreter der Bundesministerien und die Vertreter der Außenhandelsstellen ist daher sehr hilfreich. Diese Vertreter werden über das Umwelttechnik-Produktangebot informiert. Wenn diese Person von der

Vertrauenswürdigkeit der anbietenden Firma und deren Produkte überzeugt werden kann, wird diese Information dann entsprechend positiv weitergegeben.

Außenwirtschaft Österreich (AWO)-Angebote: Im Rahmen der Internationalisierungsoffensive werden österreichische Umwelttechnologien vorgestellt. Es werden laufend Branchenseminare in Österreich und Austria Showcases in den Zielländern abgehalten.

Marktnähe: Derzeit spielt die geographische Nähe noch immer eine wesentliche Rolle bei der Entscheidung, wo man sich engagiert. Reiseaufwand und kulturelle Unterschiede/Mentalität sind wichtige Kostenfaktoren bei der Akquisition und Abwicklung.

Einfluss der lokalen Politik auf Vergabe: Manchmal wirkt die lokale/regionale Politik auf die Vergabe der Projekte ein. Österreichische Firmen sehen sich manchmal gegenüber lokalen Mitbewerbern unfair behandelt und von der Politik im „Regen stehen gelassen“. Andere Länder wie die USA haben in solchen Fällen ein Druckmittel wie z.B. der USAID-Fund. Hier kann mit der Sperre von Förderungen aus diesem Fonds gedroht werden.

Sprache/Kultur/Kommunikation: Bei KMU's bestehen oft noch Berührungängste, insbesondere vor dem weiter entfernten Ausland, wie z.B. China.

Verbindung von Heimmarkt und Exportmarkt: Wenn ein guter Heimmarkt besteht, dann wirkt sich das auch positiv auf die Exportchancen aus. Wenn für eine Umwelttechnikbranche im Inland eine positive Stimmung und eine gute Auftragslage besteht, dann sind die Verkaufsargumente gegenüber dem ausländischen Kunden glaubwürdiger.

Wichtig für die Akquisition sind die entsprechenden Referenzprojekte im Inland, aber auch im Ausland.

Durch einen erfolgreichen Heimmarkt entsteht auch ein wichtiger Know-How Vorsprung (Bsp. Windenergie Deutschland, Bsp. Biomassenutzung in Österreich).

EU-Programme: Die Möglichkeit, Förderungen von EU-Programmen zu nutzen, wird von manchen Unternehmen bewusst nicht in Anspruch genommen. Der hohe Aufwand der Einreichung und der laufenden Berichtslegung schreckt viele ab.

Oft ist der Zeitdruck bei der Projektabwicklung zu groß, um auf die langsame Entscheidung der EU-Förderstelle zu warten.

Konsulentenbranche: In Österreich existieren im internationalen Vergleich kleine Unternehmen. Bei größeren Projekten ist das ein Problem.

Bei einigen EU-Ausschreibungen werden für die Teilnahme hohe jährliche Umsätze und MitarbeiterInnenzahlen vorausgesetzt. Dies ist für österreichische Unternehmen im Consultingbereich oft eine Barriere.

Positive Erfahrungen wurden mit der Internationalisierungsoffensive, mit Studienfonds und mit dem JI-CDM Programm gemacht.

Das künftige Rahmenprogramm für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation (CIP), das ab 2007 gelten soll, hat eine starke Umweltkomponente. Daraus ergeben sich Chancen für Umwelttechnikprojekte.

Positives Image für Umwelttechnologie: Umwelttechnologie genießt grundsätzlich ein positives Image. Das kann bei der Akquisition als Vorteil genutzt werden.

Absicherung von Investitionen: Öfters erfolgt die Projektfinanzierung nicht durch Direktinvestitionen, sondern z.B. durch Leasing. Gründe dafür sind oft die Frage der Verschuldung der Gemeinden und die Maastricht-Kriterien. Wenn keine Direktinvestition vorliegt, erfolgt für das Projekt aber keine Risikoabsicherung in Österreich durch das Austria Wirtschaftsservice (AWS). In diesem Fall erfolgt die Risikoversicherung oft im Ausland, z.B. in den USA bei Weltbank/MIGA. Die Risikoabsicherung beträgt oft ¼ der Finanzierungskosten (z.B. in MOE).

Eine möglichst frühe Klärung der Finanzierungsfrage in der Projektentwicklung ist besonders wichtig.

Förderdschlinge: Besonders für KMUs ist das „am Laufenden bleiben“ in der Förderlandschaft mit hohem Arbeitsaufwand verbunden.

Zusammenhang von Consulting-Aufträgen und Umsetzungsprojekten: Wenn österreichische Consulting Unternehmen im Anfangsstadium eines Projektes beteiligt sind, erhöhen sich damit die Erfolgchancen österreichischer Umwelttechnikfirmen bei der Ausführung der Projekte (einfacherer Zugang zu Informationen).

Wichtige derzeitige Unterstützungsinstrumente für UT-Export sind: Plattform Umweltindustrie: www.umwelttechnik.co.at sowie der Cluster Austrian Environment

Vorschläge zu Hilfestellungen für den Export österreichischer Umwelttechnik

- Verstärktes Informationsangebot zur Frage „Wer ist im Zielland mein richtiger Ansprechpartner in der Verwaltung?“
- Verstärktes Informationsangebot zu der Frage: „Wo finde ich das passende (EU-) Förderprogramm und die zuständige Stelle für mein Projektvorhaben?“
- Kontaktschiene Verwaltung in Österreich – Verwaltung Zielland: Unterstützung der Unternehmen durch die österreichische Verwaltung bei der Suche nach und der Erst-Kontaktaufnahme mit der zuständigen Verwaltungsstelle im Zielland.
- Kontaktschiene Außenwirtschaft Österreich (AWO) - Verwaltung Zielland: Unterstützung der österreichischen Exportunternehmen durch die heimische Außenhandelsstruktur bei Kontakten mit den zuständigen Verwaltungsstellen im Zielland.
- Politisches Lobbying für Fairness: Falls österreichische Unternehmen sich im Wettbewerb um Aufträge unfair behandelt fühlen, sollte die Politik/Verwaltung versuchen, entsprechendes Lobbying in den Zielländern zu betreiben, um dies zu verhindern.
- Investagenturen: Verstärkte persönliche Kontakte mit den jeweiligen Investagenturen des Landes (z.B. Slovak Investment and Trade Development Agency – SARIO)
- Unterstützung bei der Konzeption von Programmen: Seitens der österreichischen Verwaltungsstellen (sowie auch allenfalls der Interessensvertretungen) sollte eine stärkere Unterstützung für eine entsprechende Abstimmung von EU-Programmen auf die Struktur der österreichischen Umwelttechnik-Unternehmen (z.B. hinsichtlich Unternehmensgröße und Umsatz) sichergestellt werden.
- Verstärkte Antragsförderung: Die Vorleistungen für Projektanträge zu EU-Programmen oder internationalen Projekten sind hoch. Besonders für KMUs ist bei einer Antragserstellung das damit verbundene finanzielle Risiko im Vergleich zum Gesamtumsatz hoch. (Kosten bis zum Absenden des Angebots oft bis zu € 10.000,--). Eine verstärkte Antragsförderung würde die Teilnahme österreichischer Unternehmen unterstützen und damit die Anzahl der umgesetzten Projekte erhöhen.
- Twinning als Instrument der EU: Twinning-Projekte stehen auch dafür, die neuen Mitgliedstaaten und die Beitrittskandidaten bei der vollständigen Übernahme, Umsetzung

und Durchsetzung des gemeinschaftlichen Besitzstandes zu unterstützen (aktuelles Beispiel: Twinning-Projekt zwischen Estland und österreichischem Konsortium im Bereich Abfall/Verpackungs-Management).

- Übersichtliche Förderlandschaft für Umwelttechnikprojekte: Bei der Schaffung neuer Instrumente oder der Neugestaltung bestehender Instrumente sollte darauf geachtet werden, dass der Arbeitsaufwand für die Unternehmen, um bei den Förderinstrumenten „am Laufenden zu bleiben“, möglichst gering gehalten wird.
- Risikoabsicherung: Die österreichischen Instrumente zur Risikoabsicherung sollten auch für die indirekten Finanzierungsformen (z.B. Leasing) anwendbar sein. Damit müssten diese Absicherungen nicht durch ausländische Institute erfolgen. Der Arbeitsaufwand für die Projektwerber würde damit geringer.
- Verstärkte Angebote durch Studienfonds und Trust Funds: ein verstärktes Angebot von Studienfonds und Trustfonds erhöht die Chancen österreichischer Unternehmen, als Folge der Studien auch Projekte zur Umsetzung von Umwelttechnikprojekten zu bekommen.

Ergebnisbericht der Gesprächsrunde am 6. Oktober 2005 „Export österreichischer Umwelttechnik in die Länder Asiens, Afrikas und Lateinamerikas“

Erfahrungen österreichischer Unternehmen mit Umwelttechnik-Export

Kontakte auf Verwaltungsebene: Die Außenwirtschaft Österreich (AWO) hat beim Thema Umwelttechnik (UT) neben dem Schwerpunkt Europa nun auch einen Fokus auf Japan und eventuell auch China. Es werden 2 Umweltkongresse in Peking veranstaltet und es wird angeregt, dass an diesen Kongressen auch Vertreter der österreichischen Bundesministerien teilnehmen, damit auch auf chinesischer Seite entsprechende Ansprechpartner entsandt werden.

Länder- und regionsspezifische Merkmale: Die Motive der Auftraggeber für die Realisierung eines Umwelttechnikprojektes sind je nach Land und Region unterschiedlich. In Ländern, in denen das Umweltbewusstsein noch gering ist oder keine finanziellen Mittel verfügbar sind, sind in erster Linie wirtschaftliche oder sektorale politische Motive (z.B. Autarkie des Landes oder Arbeitsplätze) ausschlaggebend. Solche Länder sind z.B. Indien oder China. Shanghai ist dabei eine regionale Ausnahme, dort gibt es Bestrebungen, eine Umweltmusterstadt zu werden. In anderen Ländern, z.B. in einigen „Tigerstaaten“ wie Malaysia, Singapur, Vietnam, Thailand, Taiwan oder den Philippinen ist der Umweltschutz ein relevantes Entscheidungsmotiv für die Umsetzung von Projekten. In China könnte das Motiv Umweltschutz durch die kommenden Olympischen Spiele an Bedeutung gewinnen (Image des Gastgeberlandes).

Der Einfluss der lokalen Politik oder der Korruption ist in einigen Ländern sehr massiv.

Amortisationszeiten: Generell werden in Südostasien von den Investoren kürzere Amortisationszeiten als in Europa erwartet.

Umweltthemen: In den Turkstaaten und GUS-Staaten bekommt das Umweltmonitoring eine steigende Bedeutung. Durch die Landreform (u. a. Verwertung ehemaliger Militärgebiete) und die damit verbundene Bewertung der Grundstücke ist auch die Bewertung bestehender Umweltbelastungen (Deponiealtlasten, Bodenkontaminierung, Grundwasserbelastung u. ä.) wichtig.

Bedeutung der Consultantbranche für die UT-Wirtschaft: Die Consultants können als Türöffner für ausführende österreichische UT-Unternehmen wirken. Die Anzahl der Unternehmen im Anlagenbau hat sich jedoch in Österreich stark verringert.

Österreichischer Umweltcluster: Der Cluster "Austrian Environment" wird grundsätzlich als sinnvoll und notwendig angesehen. Wie in jedem Cluster besteht das Problem „Synergie versus Konkurrenz“. Sind die Clustermitglieder in ihren Tätigkeitsfeldern sehr ähnlich, besteht eine Konkurrenzsituation und die Weitergabe von Informationen bzw. die Kooperation ist sehr zurückhaltend. Setzen sich die Clustermitglieder aus sehr unterschiedlichen Branchen zusammen, ist es nicht einfach, den „gemeinsamen Nenner“ für die Clusteraktivitäten zu finden. Ziel ist es, die gemeinsamen Firmeninteressen zu bündeln, z.B. Bündelung der Kontakte, Nutzung der Synergiemöglichkeiten bei der Akquisition und Folgeprojekte aus Consulting-/Umweltmonitoringprojekten. Der Cluster kann auch als eine Art „Selbsthilfegruppe“ der Unternehmen gesehen werden.

Finanzierung von UT-Projekten: China greift im UT-Bereich nach wie vor auf österreichische Soft loans zu (Vietnam ebenfalls). Sonstige Finanzierungen werden in China kaum angefragt, da die Finanzierung meist durch den Abnehmer selbst erfolgt. Üblicherweise werden auch in Südostasien UT-Projekte durch Kommunen und staatliche Stellen durchgeführt und auch finanziert. Nur vereinzelt werden auch innovative Finanzierungsmodelle angefragt.

JI- und CDM-Projekte: Vorteil der JI-Projekte ist, dass eine CO₂-Reduktionsvergütung für jedes Land gewährt wird, unabhängig davon, ob man dort gute Kontakte hat oder nicht. Die Zahlungssicherheit ist gegeben. Günstig ist, dass die österreichischen Banken mit JI- und CDM-Projekten vertraut sind. Das österreichische JI-CDM-Programm soll in Zukunft aufgestockt werden. Mit der Finanzierung von JI-Projekten gibt es in Österreich bisher Erfahrung aus dem Wasserkraftwerksprojekt Tsankov Kamak/Bulgarien, wobei bei diesem Projekt die Erlöse aus Zertifikaten nur einen vergleichsweise geringen Anteil (wenige Prozent) am Projekt ausmachen.

Trust Funds: Es gibt einen Trust Fund von der Weltbank sowie von der EBRD. Die Bedeutung der Trust Funds für die Consultingbranche hat sich in den letzten Jahren eher verringert. Der österreichische Beitrag am Trust Fund der Weltbank ist seit kurzem nicht mehr an heimische Unternehmen gebunden.

Es gibt einen neuen österreichischen Trust Fund bei der „African Development Bank“, dieser wird unter anderem am 24. Oktober 2005 bei einer Veranstaltung in der OeKB vorgestellt.

Internet Plattform www.umwelttechnik.co.at: Die Umwelttechnik-Plattform dient zur Erstkontaktaufnahme und zum Informationsaustausch. Auf der Startseite wird auf News und aktuelle Veranstaltungen hingewiesen. Die Datenbank enthält ca. 450 Umwelttechnikfirmen, die sich und Ihre Produkte präsentieren und ihr Profil selbst definieren können

(Schlagwortzuordnung). Eine vergleichbare Plattform gibt es nur in der Schweiz, sonst ist weltweit keine ähnliche Internetseite bekannt.

Die Plattform www.umwelttechnik.co.at hat ca. 200 Zugriffe pro Tag, etwa 60% der Zugriffe stammen aus dem Ausland und davon 50% aus Osteuropa.

Vom Betreiber der Internetseite wird für die Unternehmen eine Suchmaschinenbetreuung und Webmarketing sowie Domainhandling angeboten.

Interesse der Firmen ist es, den Webauftritt ihrer Firmen international zu pushen, um eine Vorreihung ihrer Webpages in den großen Suchmaschinen zu erreichen.

Zusammenfassung und Resümee

Für die strategischen Entscheidungen eines Unternehmens ist es wichtig, möglichst früh von Umwelt- oder Energieprogrammen eines Landes bzw. einer Region zu erfahren, wie z.B. über ein neues Biotreibstoffprogramm oder ein Abwasserreinigungsprogramm. Damit hat man gegenüber Mitbewerbern einen Startvorteil.

Die österreichische, international tätige Umwelttechnik-Consultingszene weist im internationalen Vergleich kleine Firmengrößen auf. Die „kritische Masse“ (Firmengröße) wird oft nicht erreicht. Kooperationen sollten ausgebaut werden, firmenmäßige Verschränkungen erscheinen aber nicht realistisch. Eine Chance für die österreichische Umwelttechnik-Consultantbranche besteht darin, sich auf Nischen des UT-Weltmarktes zu spezialisieren.

Die Finanzierung von Marktstudien hat in der Vergangenheit wenig zur unmittelbaren Umsetzung österreichischer Projekte beigetragen. Es sollte nicht nach dem Gießkannenprinzip vorgegangen werden, sondern nur jene Studien gefördert werden, wo konkrete Umsetzungschancen nachgewiesen werden können. Wie dies besser gewährleistet werden könnte bleibt offen.

Das „Mitverkaufen“ von Produkten/Dienstleistungen anderer Unternehmen wäre beim UT-Export v. a. für kleinere Unternehmen eine Hilfestellung. Derzeit funktionieren solche Kooperationen auf informeller Basis, wenn ein persönliches Vertrauensverhältnis besteht. Wenn der „Bauchladen“ – also die den Kunden angebotene Produktpalette - allerdings zu groß wird, dann verliert der Verkäufer an Glaubwürdigkeit. Der Austrian Environment Cluster könnte verstärkt als Plattform für das „Mitverkaufen“ anderer „Produkte“ dienen.

In den Ländern Asiens wie auch in den GUS-Ländern ist für eine erfolgreiche Projektakquisition ein persönlicher Kontakt zu den Entscheidungsträgern maßgebend. Zur

Herstellung des Erstkontaktes sind hier die Außenhandelsstellen sehr hilfreich. Danach muss eine persönliche Vertrauensbasis aufgebaut werden, wobei Kenntnisse der Landessprache und der Kultur der Geschäftsanbahnung des Landes von besonderer Bedeutung sind.

Wenn politische Vertreter Österreichs auf Auslandsbesuch sind, ist es wichtig, dass diese über die „Stärken“ der österreichischen Umwelttechnikbranche informiert sind und diese Informationen in kompakter Form ihren Gesprächspartnern weitergeben können.