

Gesprächsrunde "Export österreichischer
Energie- und Umwelttechnik"
– Schwerpunkt Mittel- und Osteuropa
sowie Russland

Ergebnisprotokoll vom 6. Juli 2007

Gesprächsrunde

"Export österreichischer Energie- und Umwelttechnik" – Schwerpunkt Mittel- und Osteuropa sowie Russland

Zeit: Freitag, 6. Juli 2007

Ort: ÖGUT, Hollandstraße 10/40

TeilnehmerInnen (in alphabetischer Reihenfolge):

Mag. Alexandra Amerstorfer, Kommunalkredit Public Consulting

DDr. Herwig Dürr, BMWA

Mag. Franz Roland Jany, Gemeinschaft der Dämmstoffindustrie GDI

DI Friedrich Kapusta, CEE Business Development & Consulting GmbH

Dr. Michael Osterauer, BMWA

Ing. Günter Lang, IG-Passivhaus Österreich

Ing. Werner Panhauser, Kössler GmbH, Wasserkraftanlagen

Dr. Christian Rakos, proPellets Austria

Dr. Klaus Reisinger, Allplan GmbH

Mag. Christine Widmann, Leistungsgemeinschaft Wärmepumpe Austria (LGWA)

Moderation: DI Alice Sedmidubsky, DI Gerhard Bayer / ÖGUT

Ergebnisprotokoll

Hintergrund

Österreichische Unternehmen nehmen im Bereich der Energietechnologie, v.a. bei Energieeffizienz und erneuerbaren Energien eine internationale Spitzenstellung ein. Seit Anfang der 1990er Jahre hat sich das BMWA besonders der Unterstützung des Exportes von Umwelttechnologien sowie der österreichischen Umweltindustrie gewidmet. Für die Region Mittel- und Osteuropa bestehen seitens des Ministeriums seit Jahren Initiativen insbesondere auch für den Know-how- und Technologieaustausch mit Weißrussland und der Russischen Föderation.

Im Rahmen des vom BMWA kofinanzierten Projektes ASPECT wird eine Erhebung der Umwelttechnik-Industrie im Alpenraum durchgeführt und gemeinsam Maßnahmen erarbeitet, um die Umwelttechnik-Branche in den Alpen zu stärken. Seitens der ÖGUT werden erste Ergebnisse vorgestellt, die u.a. zeigen, dass die Energietechnologien stark wachsen und mittlerweile bereits 50 % der österreichischen Umwelttechnik-Industrie ausmachen. Weiters weist Österreich gemeinsam mit Slowenien eine sehr starke Orientierung zu den Exportmärkten Mittel-, Ost- und Südosteuropa auf, während Deutschland, Italien und Frankreich stärker in Richtung Übersee sowie in Richtung Afrika (v.a. Frankreich und Italien) orientiert sind (siehe Graphik im Anhang).

Ergebnisse aus den Erfahrungsberichten und der Diskussion:

In Russland boomt derzeit der Markt für Anlagen am Energiesektor. Die Energiepreise steigen kontinuierlich, Investitionen werden derzeit vorrangig im Bereich der Energieaufbringung getätigt. Generell hat sich die Bonität der Russischen Föderation (RF) in den letzten Jahren deutlich verbessert.

Der Markt am Energiesektor ist sehr unterschiedlich. Zum einem gibt es Investoren, z.B. große Energiekonzerne, die sehr viel Investitionskapital haben. Diese Projekte werden dann ohne Probleme rasch umgesetzt.

Anders ist die Situation bei Projekten mit Gemeinden und kleineren Städten (Kommunen). Diese haben zwar oft keine Schulden, aber auch keine Investitionsmittel und ihre Bonität wird schlecht bewertet. Ein wesentliches Problem für diese Projekte sei die eher strenge Handhabung bei der Kreditfinanzierung durch die Österreichische Kontrollbank bzw. und durch die Banken generell.

Eine deutliche Verbesserung würde es bringen, wenn die Region die Haftung über einen Pool von Projekten übernimmt oder die Republik Österreich haftet für die Projekte. Das Kreditrisiko für Energieprojekte in der RF wird von den österreichischen Banken tendenziell schlechter (größer) bewertet als es tatsächlich ist.

Die Dämmstoff-Branche boomt derzeit in Österreich. Die Branche ist durch große internationale Konzerne geprägt, wie z.B. Isover, Rockwool, Heraklit. Sie hat gegenüber anderen Umwelttechnik-Branchen die Eigenheit, dass die Produkte nur bis zu einem Radius von 120-200 km wirtschaftlich sinnvoll transportiert werden können. Ein Export von Dämmstoffen in andere Länder bedeutet daher in der Regel, dass eine eigene Produktionsstätte vor Ort errichtet wird. Dabei ergab sich in der Vergangenheit die Schwierigkeit, die durch die Marke repräsentierte Qualität trotz soziokultureller Unterschiede zu halten. In einigen Fällen hat es sich als günstig erwiesen, Führungspersonal aus dem Land/der Region auszubilden und diesem Fachkräfte aus dem Mutterkonzern als Unterstützung zur Seite zu stellen.

Die Bau:mit-Gruppe hat in SOE bereits 15 Werke errichtet.

Isover hat bereits ein strategisches Pilot- und Demonstrationsprojekt in SOE für Energieeffizienz in Gebäuden errichtet.

Die Kleinwasserkraft-Branche in Österreich erlebt nach einigen "mageren Jahren" wieder einen starken Aufschwung, auch auf dem Exportmarkt.

Eine Strategie für die österreichische Kleinwasserkraft- bzw. Energiebranche könnte sein, sich auf bestimmte Schwerpunktländer zu konzentrieren. Dies könnten z.B. Länder in Südosteuropa sein. Eine ähnliche Strategie wird von der Austrian Development Agency bei der Entwicklungszusammenarbeit angewandt.

Die Wärmepumpen-Branche weist derzeit in Österreich sehr hohe Wachstumsraten auf. Die österreichischen Anbieter liegen mit ihren Technologien international im Spitzenfeld. Für den Export von Wärmepumpensystemen bestehen derzeit folgende Barrieren:

- fehlendes Wissen der Entscheidungsträger in den Zielländern über Wärmepumpensysteme, da sie in vielen Ländern Europas und insbesondere in Mittel- und Osteuropa ein "neues Produkt" sind
- geringe politische, wirtschaftliche und kulturelle Stabilität
- unterschiedliche Sprache und Kultur
- fehlende Marktanalysen für die Zielländer
- Probleme bei der Finanzierung, Förderung und Haftung
- Frage "Direktexporte bzw. Errichtung einer Produktionsstätte"
- Mangel an qualifiziertem Fachpersonal vor Ort
- Probleme, die Qualitätsstandards auch im Ausland zu halten
- Nicht optimales Verhältnis zwischen Heimmarkt und Exportmarkt

Für die Wärmepumpenbranche wären folgende Unterstützungen für den Export hilfreich:

Kostengünstiges zur Verfügung Stellung von

- Zusammenfassungen von Marktstudien, Bedarfserhebungen in den Zielländern
- Zusammenfassungen von finanziellen, politischen, wirtschaftlichen Unterstützungen für Export willige KMUs
- Zusammenfassungen von Referenzprojekten bereits erfolgreicher KMUs in den Zielländern
- Zusammenfassungen (Checkliste) der wesentlichen Schritte, die von KMUs zu setzen sind, die in den Export gehen wollen
- Kontinuierliche Informationen darüber, dass es diese Zusammenfassungen gibt

Schaffung von „Patent“

- Zur Verfügung Stellung von Mentoren für exportwillige KMU´s
- Workshops/ Austauschbörse von bereits im Export erfolgreichen und Export willigen KMU´s
- Beteiligung an Delegationsreisen, Messen und Veranstaltungen in die und in den Zielmärkten
- Einrichtung einer Hotline für Export willige KMUs

Die Consultant-Branche kann als "Speerspitze" der Industrie gesehen werden. In Mittel- und Osteuropa war der "Boom" an Consultant-Aufträgen in den 1990er Jahren, jetzt sind Consultants dort weniger gefragt, jetzt müssen die Firmen liefern.

Die Zukunftsmärkte für die Consultant-Branche liegen in weiter entfernten Ländern, z.B. in den so genannten TAN-Staaten (z.B. Kasachstan). Hier besteht jetzt eine größere Nachfrage für Studien.

In Nordafrika hatten österreichische Anbieter von Umwelttechnik gegenüber der Konkurrenz aus Frankreich bisher wenig Erfolg. Die Gründe liegen dabei in den langjährigen historischen und kulturellen Verbindungen (ehemalige Kolonien) und in geringeren Sprachbarrieren.

Das von Österreich in den letzten Jahren praktizierte Instrument der Energiepartnerschaften wird durchaus als sinnvoll erachtet, die Umsetzungsaktivitäten könnten jedoch noch verstärkt werden.

Die Passivhaus-Branche ist im Vergleich eine junge Branche. Österreich ist darin weltweit gemeinsam mit Deutschland Technologieführerin. Im Gegensatz zu anderen Branchen setzen sich der Passivhausmarkt sowie der Markt für Energieeffizienz in Gebäuden generell aus sehr vielen kleinen Projekten zusammen – mit jeweils verschiedenen Investoren und Projektpartnern.

Der Anteil der Passivhäuser liegt beim Neubau in Österreich derzeit bei 4 bis 5 %, bis 2010 soll ein Anteil von 20 % erreicht werden. Bei der Passivhaustagung in Bregenz im April 2007 war der Anteil der ausländischen Gäste (auch aus Mittel- und Osteuropa) sehr hoch.

Es gibt den Plan, bei den Olympischen Spielen in Vancouver das "Österreich-Haus" in Passivhausqualität auszuführen. Das wäre eine gute Gelegenheit, Umwelttechnologie "Made in Austria" medienwirksam zu präsentieren. Auch für die Olympiade in Sotschi könnten ähnliche Projekte vorgesehen werden.

Bei der IG Passivhaus gibt es starkes Interesse von ausländischen Delegationen, Exkursionen zu österreichischen Passivhäusern werden massiv nachgefragt. In Bratislava wurde vor kurzem das erste Passivhaus eröffnet, die Fenster wurden von einem Tiroler Passivhausfenster-Hersteller geliefert.

Die Vorarlberger Firma drexel & weiss produziert Kompaktgeräte für die Wohnraumlüftung mit Wärmerückgewinnung, die ein wesentlicher Bestandteil eines Passivhauses sind. Die Firma expandiert stark und gründet Niederlassungen in Deutschland, Schweiz, Belgien, Ungarn, Slowenien und Kroatien.

Im Bereich der Pellets- und Hackschnitzel-Heizkesseltechnik ist Österreich europaweit führend. Der mittel- und osteuropäische Markt zeigt derzeit nur eine Nachfrage nach mittleren und größeren Hackschnitzel-Heizanlagen. Der Markt für Pellets-Heizanlagen für Privathaushalte ist in MOE noch nicht angelaufen. Ein Marktpotential besteht in der Beheizung von Mehrfamilienhäusern mit mittleren Hackschnitzelanlagen (z.B. Beheizen eines Plattenbau-Gebäudeblocks).

Es bestehen Überlegungen, in Wien ein internationales Centre for Sustainable Energy and Climate Protection zu gründen. Als Standort ist dazu z.B. ein Gebäude der Universität für Bodenkultur im Gespräch. Die Idee dazu stammt vom Nachhaltigkeitsforscher Dennis Meadows, der auch das Zentrum persönlich leiten würde. Das Zentrum soll einen "Think-tank" für die gesamte Branche zur nachhaltigen Energieversorgung darstellen. Wichtig ist

dabei, dass es sich deutlich vom Europäischen Zentrum für Erneuerbare Energie (EEE) in Güssing unterscheidet, damit keine Doppelgleisigkeiten entstehen.

Ein solches Zentrum könnte die internationale Bekanntheit Österreichs als Technologieführer im Bereich nachhaltige Energien steigern und Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten von Firmen nach Wien bringen.

Vorschläge zur Verbesserung der Exportmöglichkeiten

- **Schwerpunktländer für den Export von Energietechnologien festlegen**

Möglichst frühe Einbeziehung der Banken in die entsprechenden Projektverhandlung z.B. über KPC und Niederlassungen vor Ort und stärkere Vernetzung der Banken im In- und Ausland

konkret könnten die Länder Bosnien-Herzegowina, Mazedonien und Montenegro ausgewählt werden
- **Cluster auf Zeit für Sustainable Energy (erneuerbare Energien und Energieeffizienz) für eine bestimmte Region**

eventuell ähnlich dem Cluster Austrian Environment oder dem Netzwerk Umwelttechnik in Oberösterreich

 - Akquisitionssynergien
 - Bewusstseinsbildung
 - Bietergemeinschaften
- **Pilot- und Demonstrationsprojekte im Ausland fördern**

Einrichtung eines Fördertopfes dafür (allenfalls über den Klimaschutzfonds) und für besonders medienwirksame Projekte (Bsp. Österreichhaus bei der Olympiade in Vancouver und auch in Sotschi)
- **Verstärkte Koordination (bzw. Vernetzung) der Aktivitäten von Forschungseinrichtungen, der Austrian Development Agency (ADA), der AWO sowie der Firmen**

Ein Beispiel könnte das "Dänische Modell" sein.
Entwicklungszusammenarbeit sollte Aufträge österreichischer Firmen mit nach sich ziehen
- **Schaffung einer Dachmarke "Österreichische Umwelttechnik"**

Vorbereitungen dazu gab es in den Jahren 2005 und 2006 (Klausur in Mayerling), bisher aber keine konkreten weiteren Schritte
- **Internationale Kooperation zwischen Unternehmen aus den Ländern Italien, Frankreich, Slowenien, Deutschland und Österreich bei der Akquisition**

Jedes Land hätte historisch, strukturell, kulturell und geographisch bedingt Vorteile bei der Akquisition (z.B. in MOE, in Afrika, in Amerika, etc.)

Gegenseitige Unterstützung bei verwandten Themen im Energiebereich, die sich nicht konkurrieren (z. B. Kleinwasserkraft und Wärme aus Pellets oder Wärmepumpen und energetische Sanierung von Gebäuden)

Skepsis: Ob Österreich dadurch nicht der starken Konkurrenz (z. B. Frankreich, Italien, Deutschland) die Türe nach MOE's öffnen würde und seinen Vorteil damit verspielen könnte.

- Schaffung eines International Centre for Sustainable Energy and Climate Protection in Wien
 - Aufbau eines Think-tank (Pool von international bekannten Wissenschaftlern)
 - Imagegewinn für Österreich als führendes Land im Bereich Nachhaltige Energien

- Die bestehenden bewährten Instrumente und Aktivitäten sollten auf jeden Fall fortgesetzt werden, z.B.
 - Internationalisierungsoffensive "go international "
 - Studienfonds (ÖKB)
 - Wiederbelebung der Energiepartnerschaften, diese sollten
 - politisch getragen sein
 - fachliche Kooperation beinhalten und
 - wirtschaftliche Zusammenarbeit bewirken

- Heimmarkt fördern
 - Bei starkem Heimmarkt könnten österreichische Firmen leichter exportieren
 - Novellierung des Ökostromgesetzes
 - Verbesserung der österreichischen Energie-Effizienz-Standards

- Bessere Verfügbarkeit und Aufbereitung von vorhandenen Studien, Analysen und Erfahrungsberichten
 - Kostengünstiges zur Verfügung stellen von
 - Marktstudien,
 - Bedarfserhebungen,
 - Listen von Referenzprojekten bereits erfolgreicher KMUs
 - Erfahrungsberichte und Empfehlungen zu den Exporttätigkeiten von KMUs
 - Erstellung von Zusammenfassungen von Studien und Analysen und regelmäßige Information der KMUs über Neuerscheinungen

- Unterstützung von im Export noch wenig erfahrene KMU´s, durch erfahrene „PatInnen“/MentorInnen
 - Zur Verfügung Stellung von Mentoren für Export willige KMU´s
 - Workshops/ Austauschbörse von bereits im Export erfolgreichen und Export willigen KMU´s
 - Beteiligung an Delegationsreisen, Messen und Veranstaltungen in die und in den Zielmärkten
 - Einrichtung einer Hotline für exportwillige KMU´s

Anhang

„International activities“



„Target area for future international activities“

