

Transkript Staffel 4, Episode 15:

Außenwirtschaft Austria-Leiter Michael Otter & Generalsekretärin Eva Landrichtinger

Nina Kraft

Zukunftschancen, der Podcasts des Bundesministeriums für Arbeit und Wirtschaft. Ungewöhnliche Karrierewege, persönliche Geschichten und vor allem Realtalk rund ums Thema Arbeit. Der ehrliche Blick hinter die Kulissen von Personalities und Organisationen, heute mit Generalsekretärin Eva Landrichtinger und Michael Otter. Er ist der Leiter der Außenwirtschaft Austria, der österreichischen Internationalisierungs- und Innovationsagentur der Wirtschaftskammer Österreich (WKO). Ich bin Nina Kraft und freue mich auf das Gespräch rund um Außenwirtschaft, internationale Handelsbeziehungen und Einblicke in aktuelle Themen. Wohin exportiert Österreich und was? Ja, das „Was“ ist schnell geklärt: Maschinenbauerzeugnisse, Chemieprodukte und Eisen und Stahl. Das sind unsere Top-3-Exporte. Und das „Wohin“, das klären wir heute. Vor allem auch die Frage: Wer denn in Zukunft unsere wichtigsten Handelspartner sein werden. Und in diesem Sinne: Willkommen im Podcast. Eva, welche Bedeutung hat denn Außenwirtschaft für ein Land wie Österreich?

Eva Landrichtinger

Ja, Österreich ist eine kleine, offene Volkswirtschaft und wir sind sehr stark vom Außenhandel abhängig. Somit, Österreich ist auf jeden Fall ein Exportland. Und wenn wir uns da die Zahlen ein bisschen genauer anschauen, ist es einfach so, dass mehr als ein Drittel der in Österreich produzierten Waren- und Dienstleistungen ins Ausland verkauft werden. Mehr als 1,2 Millionen Arbeitsplätze sind damit verbunden. Wenn man jetzt auch noch schaut, welche wirtschaftlichen Auswirkungen das hat, ist es so, dass jede zusätzliche Exportmilliarde im Durchschnitt 6.000 weitere Jobs in Österreich bringt. Also, ich glaube, an den Zahlen sieht man schon, wie wichtig Export für Österreich ist und die Exporte entsprechen mehr als 50 Prozent der österreichischen Wirtschaftsleistung. Vor allem, glaube ich, was auch interessant ist, wenn man so ein bisschen in die Vergangenheit sieht, 1995, also zur Zeit des EU-Beitritts (Europäische Union), war das Exportvolumen noch vergleichsweise bescheiden. Mit 37 Milliarden Euro und jetzt 2023, liegen wir bei 201 Milliarden Euro. Also, das ist steil gestiegen. Wir haben, glaube ich, rund 63.000 Exportbetriebe in Österreich. Und was man, glaube ich, neben dem Warenexport auch nicht vergessen darf, ist der Dienstleistungsexport, der für Österreich auch wichtig ist. Der liegt 2023 bei 83 Milliarden Euro. Also, Österreich ist, glaube ich, ein sehr großes Exportland.

Vielleicht, wenn ich noch ganz kurz darauf eingehe, welche Länder vor allem für Österreich wichtig sind, dann sehen wir, dass natürlich sehr viel in die Europäische Union exportiert wird, 80 Prozent circa, und das heißt, um auch ein bisschen in die Zukunft zu blicken, ich glaube, es wird sehr wichtig sein, dass wir in Österreich auch darauf schauen, über die europäischen Grenzen hinaus zu blicken, sei es Amerika, sei es Asien, sei es Afrika, wo wir auch vom Ministerium in den letzten Monaten schon ein paar Schwerpunkte quasi gesetzt haben. Da können wir dann vielleicht nachher noch drauf

eingehen. Und wenn wir noch auf die Europäische Union schauen, Deutschland ist natürlich ein sehr wichtiger Handelspartner und vor allem, wo wir in Österreich sehr, sehr stark sind, ist das Thema, oder in den Bereichen, wo wir sehr stark exportieren: Energie, Umweltechnologie, Bau und Infrastruktur, Nahrungsmittel und eben auch der Dienstleistungsbereich. Ich glaube, wir haben in Österreich da schon einiges zu bieten.

Nina Kraft

Die Entwicklung von Österreichs Exportwirtschaft ist eine Erfolgsstory, das kann man sagen. Die Produkte und die Dienstleistungen „Made in Austria“, die sind weltweit begehrt. Michael, wo genau setzt da die Außenwirtschaft Austria an? Warum ist sie so wichtig?

Michael Otter

Um erfolgreich Geschäfte zu machen, und da sprechen wir in Österreich, braucht es immer zwei Unternehmen, zwei Menschen, zwei Partner. Jetzt ist es in Österreich natürlich leichter. Man kann den Menschen kennenlernen, man kann Vertrauen fassen, man bespricht das persönlich, bevor man dann eigentlich eine Geschäftsbeziehung antritt. Wenn man sich jetzt das Ganze international überlegt, ist es nicht ganz so leicht. Das heißt, ich brauche den richtigen Partner, ohne vor Ort zu sein. Ich brauche die richtigen Informationen, ohne vor Ort selbst tätig zu sein. Und ich brauche ein gewisses Verständnis, auch ein bisschen anders, über die Kultur. Ich brauche ein Verständnis: Ist es eher beziehungsorientiert? Ist es eher eine aktionsorientierte Kultur? Ist es eher eine Kultur, wo man schnell zum Abschluss kommt, wo man zuerst viele Gespräche braucht? Und genau da setzen wir mit der Außenwirtschaft Austria an. Wir wollen dieser verlängerte Arm, dieser Wegbereiter für österreichische Unternehmen vor Ort sein. Wir haben – gegründet ist es 1946, also schon kurz nach dem Krieg – genau mit der Idee, die österreichischen Unternehmen ins Ausland zu begleiten. Wir haben circa 100 Stützpunkte weltweit mit 700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und die sprechen die Sprache unserer Kunden. Das heißt, wir wollen die österreichischen Unternehmen vor Ort begleiten, diese richtigen, vertrauenswürdigen Partner für die Unternehmen finden, die richtigen Informationen aufbereiten, aber auch diese soft facts mitzugeben, damit die österreichischen Unternehmen weltweit erfolgreich sind.

Nina Kraft

Und wie kann man sich das vorstellen? Wie arbeitet ihr da und in welchen Bereichen arbeitet ihr da mit dem Wirtschaftsministerium zusammen?

Michael Otter

Da sind vor allem drei Bereiche. Ich glaube, das Wichtigste und ein ganz wichtiger ist der erste Pfeil. Es geht hier um die Wettbewerbsfähigkeit am Wirtschaftsstandort. Es geht da zum Beispiel um die gemeinsame Formulierung der Außenwirtschaftsstrategie, die wir vor einigen Jahren gemeinsam, gemeinsam auch mit anderen Ministerien, mit anderen Partnern in Österreich erstellt haben. Da geht es hin zu, welche strategische Richtung soll das einnehmen. Es geht aber auch um die Wettbewerbsfähigkeit am Wirtschaftsstandort. Ich glaube, da werden wir später vielleicht ein bisschen

mehr noch hören. Die österreichischen Unternehmer müssen natürlich wettbewerbsfähig am Standort sein, sonst können wir natürlich nicht exportieren. Das ist die erste Schiene. Es geht aber auch um die Rahmenbedingungen international. Damit wir strategische Partner finden, müssen wir natürlich auch auf Regierungsebene, auf Administrationsebene zusammenarbeiten. Da gibt es zum Beispiel das Instrument gemischter Kommissionen, wo sehr stark das Wirtschaftsministerium federführend ist. Es gibt die internationalen Wirtschaftsdelegationen, wo der Herr Bundesminister sehr oft in Wachstumsmärkte reist und dort ja als politischer Türöffner für unsere Unternehmen agiert. Erst vor kurzem in Indien auch, wo ich selbst dabei war. Und, letzter Punkt: Dritter Pfeiler. Das heißt, Rahmenbedingungen in Österreich, Rahmenbedingungen international. Natürlich das gemeinsame Förderprogramm. Man braucht auch finanzielle Förderung, um neue Märkte zu erschließen, go international.

Nina Kraft

Eva, lass uns über den größten Handelspartner für Österreich sprechen. Das ist Deutschland, seit Jahren schon. Wie sind denn da aktuell die Wachstumschancen in den Wirtschaftsbeziehungen? Was geht denn da?

Eva Landrichtinger

Was geht denn da? Ja, also 2023 hat das bilaterale Handelsvolumen einen Wert von 123 Milliarden Euro erreicht. Jetzt muss man aber trotzdem auch sagen, und ich glaube, das wissen auch viele aus der medialen Berichterstattung, dass natürlich das Wirtschaftswachstum in Deutschland auch zurückgegangen ist. Und das wirkt sich natürlich dann immer – bilaterale Handelsbeziehungen – auch auf Österreich aus. Und somit, Deutschland fällt da jetzt momentan hinter andere EU-Länder zurück. Man hat oft gesagt, Deutschland ist eine Konjunktur-Lokomotive und das war sie leider im letzten Jahr nicht. Die Importe aus Deutschland haben sich um 6,3 Prozent verringert und gingen auf fast 65 Milliarden Euro zurück. Nichtsdestotrotz ist Deutschland ein wichtiger Handelspartner, natürlich, vor allem im Automotiv-Bereich, also Maschinenbauerzeugnisse, Fahrzeuge, elektrische Maschinengeräte, aber auch vice versa. Also, gerade im Automotiv-Bereich profitieren wir natürlich auch in Österreich davon. Nachdem wir Gott sei Dank sehen, dass jetzt für 2024 zwar das Wirtschaftswachstum noch nicht so gut ist, wie wir es gerne hätten, aber ich glaube trotzdem, gerade 2025 geht das dann wieder in die richtige Richtung und hoffentlich kann man dann bei Deutschland wieder von einer Konjunktur-Lokomotive sprechen.

Nina Kraft

Dass sie wieder Fahrt aufnimmt, die Lokomotive. Dass ein Nachbarland ein wichtiger Handelspartner ist, das ist natürlich vollkommen nachvollziehbar. Aber, was braucht es denn generell, um die österreichischen Stärken mit den Stärken der Partner zu bündeln, um dann eben gemeinsam im Exportbereich erfolgreich zu sein?

Michael Otter

Ich glaube, es sind zwei, drei Punkte, warum unsere Unternehmen so erfolgreich sind, international. Einerseits ist, glaube ich, dieses Engagement, wir haben schon gehört, wie die Bedeutung des Exports für die österreichische Volkswirtschaft, für den Standort Österreich ist. Dieser unermüdliche Einsatz und das Engagement eigentlich vierundzwanzig sieben das ganze Jahr unserer Unternehmen, der Menschen, die in den Unternehmen arbeiten, um sich quasi für ihre Produkte, aber damit eigentlich auch für den Wirtschaftsstandort Österreich einzusetzen rund um die Uhr. Die zweite Nische, der zweite Erfolgsfaktor, wenn man es jetzt sehr generell sieht, ist, glaube ich, diese Serviceorientierung, diese maßgeschneiderten Lösungen, die österreichische Unternehmen anbieten. Wir haben wenige Unternehmen, die jetzt den Weltmarkt dominieren, sondern wir haben sehr kleine „Hidden Champions“, Unternehmen, die in einer kleinen Nische erfolgreich sind. Und warum sind sie so erfolgreich? Weil sie diese maßgeschneiderte, höchste Qualität, nicht immer zum günstigsten Preis, aber höchste Qualität und maßgeschneiderte Lösungen anbieten können. Und der dritte Punkt, und das höre ich in letzter Zeit immer öfter, ist diese Handschlagqualität, diese Partnerschaft eigentlich, die österreichische Unternehmen, auf Augenhöhe, für die österreichische Unternehmen stehen. Es geht den österreichischen Unternehmen nicht um diese quarterly results. Das sind oft Familienbetriebe, die in ihrer Region sehr eng verbunden sind und die stehen eigentlich für langfristige, jahrelange Partnerschaften. Und das ist, glaube ich, in einer Welt, die immer schneller sich dreht, auch immer wichtiger.

Nina Kraft

Und auch eine Qualität, gerade in Zeiten, wenn es mal nicht so läuft. Man hat gemeinsame Erfolge gefeiert. Jetzt einmal ein bisschen einen Gang zurückschalten und sich da auch auf Österreich als Handelspartner zu verlassen, ist eine Qualität, die uns auszeichnet. Gutes Stichwort, „Unsere Stärken“. Welche Sparten fallen euch ein – ganz egal, was euch da jetzt zuerst in den Sinn kommt – wo Österreich mit unserer Expertise nicht nur international mithalten kann, sondern wirklich ein wichtiger Partner ist, wo wir vielleicht auch für zukünftige Entwicklungen ein relevanter Player sind.

Eva Landrichtinger

Vielleicht, weil gerade „Hidden Champions“ erwähnt wurde. Ein Bereich ist der Bereich „Green Tech“ und ich glaube, das wissen tatsächlich viele nicht, dass wir da in Österreich so stark aufgestellt sind. Es ist nämlich so, dass jeder „Green Tech Job“ natürlich einerseits eine Investition in eine nachhaltige Wertschöpfung und auch in eine nachhaltige Zukunft, würde ich fast sagen, darstellt und dadurch aber auch zwei weitere Jobs in einer anderen Branche gesichert werden. Was macht die Branche sonst noch so interessant? Sie liegt bei der Forschungs- und Entwicklungsquote bei 6,5 Prozent. Also, da sieht man, wie viel auch in dem Bereich Innovation und Forschung eine extrem wichtige Rolle spielt. Die Exportquote liegt bei 83 Prozent, also wirklich extrem hoch, hauptsächlich innerhalb der Europäischen Union und auch nach Asien. 13 Prozent der Unternehmen im Green Tech Bereich sind Start-Ups, auch immer für uns natürlich ein wichtiges Thema und circa 3.000 Unternehmen sichern 56.000 Arbeitsplätze. Ja, also auf jeden Fall ein Bereich, wo wir viele „Hidden Champions“ haben und wo wir auch stolz sein können.

Nina Kraft

Michael, wo sind sie noch, die „Hidden Champions“ Österreichs?

Michael Otter

Also der zweite Bereich, würde ich wahrscheinlich sagen, die Industriezulieferungen. Da denke ich vor allem im Maschinenbau. Es gibt, glaube ich, keinen Betrieb, wenige produzierende Unternehmen, die nicht mit österreichischen Maschinen, mit Automatisierungstechnologien, mit Softwarelösungen arbeiten. Wir sind extrem spezialisiert. Das ist etwas, was vielleicht nicht jeder weiß, weil natürlich die Kundschaft sehr limitiert ist. Aber, wenn man es überlegt, ich glaube, kein Automotive, OEM (Originalgerätehersteller), kein Schiffsbauer weltweit, keine Lebensmittel-Fabrik, was immer für eine Fabrik, die meisten arbeiten mit österreichischen Maschinen oder Produkten, die den Produktionsprozess unterstützen, oder kennen zumindest die österreichischen Player.

Nina Kraft

Wo liefern wir diese Maschinen hin?

Michael Otter

Weltweit überall.

Nina Kraft

Weltweit überall? Auch nach Asien? Ist natürlich ein großes Thema.

Michael Otter

Auch nach Asien. Asien ist einer der wichtigsten Wachstumskontinente. Wir haben natürlich den größten Anteil in Europa, wie wir schon besprochen haben, aber danach folgen natürlich Nordamerika und Asien als unsere wichtigsten Regionen. Asien ist ein ganz wichtiger Partner und natürlich eine aufstrebende Wirtschaftsregion.

Nina Kraft

Welches Land würdest du da für Österreichs Export als besonders wichtig einschätzen?

Michael Otter

Ich muss ehrlich sagen, es ist oft schwierig, ein einzelnes Land herauszuheben, weil das eigentlich sehr stark vom jeweiligen Unternehmen, vom jeweiligen Produkt und vom jeweiligen manchmal auch Zufällen und Beziehungen abhängt. Ich würde aber, weil wir jetzt hier gemeinsam sitzen, weil wir auch im nächsten Jahr die Expo gemeinsam in Japan veranstalten, ich würde heute an der Stelle vielleicht Japan hervorheben. Vielleicht Japan, weil das jetzt vielleicht nicht so als Emerging-Markt, nicht so als Wachstumsmarkt im Gespräch ist, im allgemeinen Gespräch. Aber Japan ist eine der wichtigsten Industrienationen weltweit. Japan ist immer schon ein Innovationsführer. Japan ist auch in Asien unser zweitwichtigster Wirtschaftspartner und Japan hat vielleicht jahrelang ein bisschen so, oder viele Jahrzehnte lang, muss man sagen, eine Seitwärtsbewegung gesehen. Aber Japan ist jetzt durchaus,

vielleicht auch aus geopolitischen Zusammenhängen, ein bisschen am Wachstumspfad zurückgekehrt. Wir sehen auch Produktionsverlagerungen der japanischen Unternehmen wieder zurück, aus Südostasien zurück, aus China nach Japan. Und warum Japan-Österreich? Ich glaube, uns verbinden jahrhundertelange Beziehungen mit Japan, uns verbinden extrem lange Wirtschaftsbeziehungen mit Japan, und ich glaube, es geht darum, diese vielen Beziehungen, diese komplementären Beziehungen – Automotiv, Maschinenindustrie, Kreativwirtschaft – einfach weiter auszubauen.

Nina Kraft

Und das ist ja auch ein Bereich, wo ihr sehr intensiv mit dem Wirtschaftsministerium zusammenarbeitet, nämlich bei den Expos, bei den Weltausstellungen, und die nächste findet eben 2025 in Japan statt. Das Thema „Designing Future Society for Our Lives“. Eva, wie relevant sind denn Weltausstellungen im 21. Jahrhundert? Ich finde, der Begriff Weltausstellung alleine, es wirkt irgendwie ein bisschen antiquiert, ist aber total wichtig.

Eva Landrichtinger

Ja, ich glaube, wenn man dann einmal, zumindest in den letzten Jahren, dann auf einer Weltausstellung war, auf einer Expo war, dann bekommt man wahrscheinlich ein bisschen ein besseres Bild davon. Man muss aber natürlich auch sagen, Weltausstellungen haben immer eine große Rolle gespielt und haben sich aber sicher auch ein bisschen verändert über die Jahre. Früher ist es da darum gegangen, irgendwelche neuen Produkte, irgendwie vorzustellen, vielleicht ein Telefon oder so, im Vergleich. Und jetzt geht es aber, also jetzt, glaube ich, vor allem auch für uns als Österreich, der Schwerpunkt, dass wir uns dort auch präsentieren vor der ganzen Welt, Weltausstellung. Und weil sie einfach tatsächlich auch viele Besucherinnen und Besucher anlocken. Ich persönlich war auf der letzten Expo in Dubai auch dabei und das Interessante damals war, oder sagen wir es so, die ist ja ein bisschen unter schwierigen Verhältnissen gestartet, weil Corona einfach damals war. Und selbst, obwohl Corona war, hat sie 24 Millionen Besucherinnen und Besucher angezogen. Jetzt in Japan, in Osaka, 2025, rechnet man mit 28 Millionen Besucherinnen und Besucher. Ein Großteil davon wird natürlich aus Japan kommen, weil Anreise darf man ja auch nicht vergessen. Aber, ich glaube schon, dass das einfach eine Möglichkeit ist, sich als Land zu präsentieren, sich auch wirklich ganzheitlich zu präsentieren, wo man Schwerpunkte setzen möchte, Unternehmen vorzustellen und auch einmal zu zeigen, wie innovativ man ist, welche Ideen in einem Land vorherrschen.

Für Osaka sind 160 Teilnahmeländer geplant. Da ist schon einiges möglich. Es hat ja jedes Land dann so einen eigenen Pavillon. Unser Pavillon steht unter dem Motto „Composing the Future“. Geht natürlich auch, weil gerade mit Japan uns auch quasi kulturell sehr viel verbindet. Musik ist sehr wichtig. Deswegen gehen wir auch in unseren Pavillon auf diesen kulturellen, musikalischen Teil ein und zeitgleich zeigen wir aber, welche innovativen Unternehmen wir in Österreich haben und somit, glaube ich, haben wir für Österreich ein sehr rundes Bild geschaffen.

Nina Kraft

Also, bei der letzten Expo in Dubai war ich ja auch und ich habe da fast den Eindruck gehabt, dass es ein Bildungsauftrag ist, der dort erfüllt wird und so ein Experience-Charakter für alle Altersgruppen, für alle Nationen, selbstverständlich. Michael, was erwartet ihr von der nächsten Weltausstellung in Japan? Was kommt auf uns zu?

Michael Otter

Ich darf da vielleicht auch auf ein Bild zurückgreifen, weil Eva auch ein bisschen von der Geschichte der Weltausstellung erzählt hat. 1873 war die Weltausstellung in Wien. Und Japan hat diese Weltausstellung genutzt, um sich im ganz großen Rahmen in Europa, der Weltplattform, damals vor allem in Europa, einfach zu präsentieren. Und was ihnen gelungen ist, wenn man überlegt, wie stark die japanische Wirtschaft, die japanische Kultur in den Jahrzehnten danach, Stichwort Japanism, die Wiener Kunstszene beeinflusst hat, aber auch die europäische Szene beeinflusst hat. Das ist unglaublich. Wir haben uns das ein bisschen als Vision genommen. Der Auftritt 2025 soll ein bisschen dieses Image, dieses Gespür, was die Menschen in Japan haben, die Wirtschaft in Japan und zu Österreich einfach ändern, und zwar in eine positive Zukunft, in einen innovativen Wirtschaftsstandort. Was erwarten wir? Einerseits, wie ich jetzt erwähnt habe, dieses Image, also einen Image-Transfer. Österreich ist ein sehr innovativer Wirtschaftsstandort mit sehr innovativen Unternehmen. Musik als Trägermedium, „Composing the Future Together“. Die Weltausstellung soll als zweiter Punkt vor allem eine Plattform sein für österreichische Unternehmen. Wir haben jetzt fast täglich schon Events mit österreichischen Unternehmen aus den verschiedensten Branchen, die sich in Japan mit ihren Netzwerkpartnern, ihren Kunden präsentieren, die Wirtschaftsgespräche führen, die neue Kontakte anbahnen werden.

Und, letzter Punkt, wir haben auch gesagt, wir wollen das sehr breit aufstellen, also nicht nur Wirtschaftskammer und Wirtschaftsministerium. Wir haben auch gemeinsam schon sehr, sehr viele Partner an Bord gewonnen. Es geht ja um die Beziehungen allgemein. Partner sind die österreichischen Bundesländer, die Partnergemeinden, fast 50 Partnergemeinden in Österreich, natürlich die japanischen Behörden, die japanische Botschaft, aber auch kulturelle Programme, die Österreichwerbung wird sehr starke Programme fahren. Das heißt, wir haben eigentlich jetzt schon hunderte – und ich sage jetzt wirklich hunderte – Programmpunkte, die im Rahmen der Expo, es wird nicht alles in Osaka sein, die im Rahmen der Expo in Japan stattfinden, aus allen Bereichen, die die Beziehungen der zwei Länder berühren.

Nina Kraft

Darf man schon was sagen über den Pavillon? Gibt es da schon Ideen? Kann man sich schon ein bisschen was vorstellen?

Eva Landrichtinger

Der Pavillon ist schon der Öffentlichkeit tatsächlich präsentiert worden und das extrem Coole finde ich, ist, wir haben beim Eingang eine Holzschleife, um eben da noch mal das Musikalische vor den

Vorhang zu holen. Und es wird natürlich auch einerseits ein gastronomisches Erlebnis geben. Unternehmen bekommen in unterschiedlichen Räumen eben auch die Möglichkeit, sich zu präsentieren. Es wird Veranstaltungen geben. Also, ich kann auf jeden Fall da nur empfehlen, den Österreich-Pavillon aufzusuchen, sollte man dort sein.

Nina Kraft

Selbstverständlich.

Michael Otter

Da kann man vielleicht noch kurz nachsetzen, weil ich glaube, das ist ja wirklich ein sehr spannender Punkt. Die Holzschleife ist wirklich eine der innovativsten Holzkonstrukte, die es eigentlich jemals gegeben hat. Wir arbeiten da zusammen mit der Universität Graz, Universität Wien. So was hat es noch nie gegeben. Und gerade Holzbau, Holz ist in Japan ein riesiges Thema. Wir werden, auch das kann man schon verraten, wenn man in den Pavillon hineingeht, mit den Beziehungen zwischen Österreich und Japan anfangen, die es über Jahrhunderte natürlich gibt, werden dann die Stärken, die wir heute schon ein bisschen besprochen haben, die Stärken der österreichischen Wirtschaft darstellen. Und der letzte Raum, und das möchte ich schon erwähnen, das ist, glaube ich, ganz was Tolles, wo die Besucherinnen und Besucher ihre persönlichen Werte anhand der SDGs (Ziele für nachhaltige Entwicklung) in ein Interface eingeben können, dann mit Komponieren – das ist verbunden mit Musik – und eigentlich ihr persönliches Zukunftsbild komponieren. Und das wird dann in einem Cathedral, in einem Dom der Zukunft, das muss man sich jetzt vorstellen, ein 20 Meter hoher Raum, wo dann diese Zukunftskomposition, die sehr stark an die österreichische Wirtschaft angebunden ist, die dann multimedial in einem Dom der Zukunft quasi ihre eigenen Zukunftswerte komponieren können.

Also, „Composing the Future Together“ und wir hoffen, dass sehr viele Menschen, die uns besuchen, mit diesem positiven Image über Österreich, aber auch ein positives Image, ganz ehrlich, mit einer positiven Zukunftsvision unseren Pavillon verlassen.

Nina Kraft

Es wird Zukunftsmusik im wahrsten Sinne des Wortes gespielt. Passt ja wunderbar zum „Zukunftschancen“-Podcast heute. Da sind wir auf jeden Fall gespannt, werden die mediale Berichterstattung verfolgen. Aber, wenn wir schon über Japan sprechen, müssen wir natürlich auch über China sprechen, liebe Eva. Wie sieht denn da die bilaterale Bilanz aus? Welche Auswirkungen haben denn auch so aktuelle Entwicklungen auf die gemeinsamen Beziehungen?

Eva Landrichtinger

China ist der fünftwichtigste Handelspartner für Österreich weltweit und nach wie vor der Wichtigste in Asien. Japan kommt dann danach. Wenn wir uns jetzt die Exporte zwischen Österreich und China anschauen, muss man sagen, dass diese sehr stark während Corona zurückgegangen sind und das hat man, glaube ich, auch in den bilateralen Beziehungen ein bisschen gemerkt. Aber es geht jetzt wieder in die richtige Richtung und die Kontakte intensivieren sich wieder. Momentan, auch um da

wieder ein paar Zahlen und Fakten vielleicht zu nennen, 650 heimische Unternehmen unterhalten über 900 Niederlassungen und Repräsentanzen in China, Investment bei rund 6,3 Milliarden Euro und haben dadurch mehr als 24.000 Arbeitsplätze geschaffen. Umgekehrt, rund 50 chinesische Unternehmen und Banken sind in Österreich, vor allem natürlich Wien, also starker Fokus auf Wien, und haben rund drei Milliarden Euro investiert und beschäftigen, glaube ich, das sind so circa 3.000 Arbeitsplätze. Das Handelsvolumen zwischen Österreich und China war 2023 bei 20,2 Milliarden Euro. Also, wenn wir uns das im Zeitvergleich von 2007 bis jetzt anschauen, ist es da zu einer Vervierfachung der Importe aus China gekommen und einer Verdreifachung der österreichischen Exporte nach China, weil du eben angesprochen hast, die aktuelle Situation in Europa oder der Europäischen Union. Ich glaube, weil, wir haben jetzt so viel darüber gesprochen, wie wichtig Export für Österreich ist und ich glaube deswegen können wir uns halt auch da als Österreich, also müssen wir einfach immer in Kontakt mit anderen Ländern bleiben, so auch in Kontakt mit China.

Wir haben zum Beispiel im Juni die 28. gemischte Wirtschaftskommission gehabt, die ich gemeinsam mit meinem Pendant, also mit dem Pendant aus China, dem ersten Vizehandelsminister, geleitet habe. Und das Schöne bei diesen gemischten Wirtschaftskommissionen ist einfach, dass es die Möglichkeit bietet, wirklich auch ins Detail zu gehen und sich vielleicht auch über Dinge zu unterhalten, wo man gerade oder wo das eine Land irgendwie das Gefühl hat, da gibt es einfach Gesprächsbedarf, das ist vielleicht noch nicht so positiv. Und diese Möglichkeit muss es einfach geben und da bietet die gemischte Wirtschaftskommission immer ein gutes Bild. Und was ist das vor allem für Österreich? Oder auch für die Europäische Union. Es geht einfach für uns vor allem um ein Level Playing Field, dass es nicht zu Wettbewerbsverzerrungen einfach kommt. Da setzen wir uns als Österreich auch dafür ein, aber wir sagen natürlich auch zeitgleich, dass man immer im Gespräch bleiben muss und da einfach die Kontakte auch aufrechterhalten muss. Jetzt muss man natürlich auch sagen, wir sind in der Europäischen Union und die hat dann natürlich ihre Strategie, aber wir nehmen da auf jeden Fall unsere Verantwortung auch wahr. Ich glaube, egal in welche Richtung jetzt die aktuellen Ereignisse führen werden, für uns als Österreich ist es einfach wichtig, dass wir uns da global breit aufstellen und da gehört China einfach dazu.

Nina Kraft

Aber China als Partner zu ersetzen, ist ein schwieriges Unterfangen, aber fast nicht möglich. Aber, welche Länder kann man denn in Betracht ziehen, wenn man sich zumindest in einigen Bereichen einen alternativen Partner suchen möchte?

Michael Otter

Ich glaube, ich möchte noch ganz kurz ansetzen, was die Eva schon gesagt hat. Es geht nicht darum, China zu ersetzen, sondern es geht einfach um eine Diversifikation. Es geht einfach darum die Fühler auszustrecken, auch für neue strategische Partnerschaften. Wir werden auch weiter, vor allem gerade im Herbst, wahrscheinlich wieder China-Schwerpunkte setzen. Ich glaube, das ist ganz wichtig für den Standort, für die österreichischen Unternehmer und für die österreichische Wirtschaft. Aber, wir müssen auch, und das ist, glaube ich, wichtig, neue strategische Partner weltweit suchen. Und wenn

man sich diese Megatrends, wenn ich so sagen darf, weltweit ansieht, da sind wir ganz gut aufgestellt mit unserer Wirtschaft. Es wurde erwähnt, wir sehen weltweit dieses Thema der Urbanisierung mit Supertechnologien aus Österreich, von der Verkehrstechnik über Energielösungen, über Wasserlösungen und so weiter. Das ist das Thema der Industriemodernisierung, was wir schon besprochen haben. Natürlich das Thema der Green Tech. Alles Bereiche, wo wir wirklich sehr gut aufgestellt sind. Was die Länder betrifft, vielleicht ein bisschen so ein Streifzug. Natürlich schauen wir sehr stark Richtung Südostasien. Wir setzen gemeinsame Schwerpunkte in Zentralasien, indischer Subkontinent. Nicht zu vergessen, gerade jetzt der Staatsbesuch vom indischen Premierminister Modi, wo wir auch gemeinsam jetzt das strategische Schwerpunktprogramm, also wo wir das ausnutzen und eigentlich ein Schwerpunktprogramm setzen werden im Rahmen von Go International. Und natürlich muss man dann auch weiterschauen, wenn man sagt, Mexiko, Brasilien, auch was den amerikanischen Kontinent betrifft.

Nina Kraft

Wie schaut es mit Afrika aus, liebe Eva? Wird ja immer wieder als Kontinent der Zukunft bezeichnet. Trifft das auch in wirtschaftlicher Hinsicht zu?

Eva Landrichtinger

Ich würde vielleicht gerne noch ganz kurz was zu Indien sagen, weil wir mit dem Herrn Bundesminister Anfang des Jahres in Indien waren und das ist wirklich ein sehr beeindruckendes Land. Und gerade auch im Bereich von Start-Ups können wir uns da, glaube ich, noch einiges anschauen von Indien. Das wollte ich nur ganz kurz erwähnen. Wenn ich jetzt zu Afrika komme, ist es natürlich so, dass Afrika einfach ein Kontinent der Zukunft ist, bietet vielfältige Chancen für die heimische Wirtschaft. Es leben mehr als eine Milliarde Menschen in Afrika und Afrika hat auch vor allem eine sehr junge Bevölkerung. Schnell voranschreitende Digitalisierung, Ressourcen sind vorhanden. Also, da wird sich, glaube ich, in den nächsten Jahren einiges tun. Man darf ja auch nicht vergessen, dass Afrika eigentlich von Europa ja gar nicht so weit entfernt ist, weil wenn wir an Spanien, Gibraltar, da denken, ist Europa eigentlich nur 60 Kilometer vom afrikanischen Kontinent entfernt. Das ist so weit wie Wien-Sankt Pölten. Das heißt auch, alleine da sieht man schon, glaube ich, dass es Sinn macht, sich als Österreich auch zu überlegen, wie man da die Wirtschaftsbeziehungen stärken kann. Die sind aber auf jeden Fall auch noch ausbaufähig. Das Handelsvolumen, vor allem in Subsahara-Afrika, sind die Wirtschaftsbeziehungen noch ausbaufähig.

Da hat der österreichische Warenhandel 2023 2,34 Milliarden Euro ausgemacht. Das sind knapp 0,6 Prozent des gesamten österreichischen Handelsvolumens. Also, da haben wir auf jeden Fall noch Luft nach oben, vor allem in Bereichen wie Infrastruktur, Gesundheit, Green Tech haben wir eh auch schon viel darüber gehört. Wir als Ministerium setzen da natürlich einen sehr starken Schwerpunkt. Der Herr Bundesminister war letztes Jahr im November in Kenia und in Tansania, weil natürlich solche Wirtschaftsbesuche immer ein bisschen ein Türöffner sind, auch eben für Unternehmen, die dann eben mitkommen und sich so vielleicht vor Ort leichter tun, Kontakte zu knüpfen. Also, ich glaube, da sind wir auch einfach gut, wenn man eben davon spricht, wie wir uns breiter aufstellen können, welche

Länder in Zukunft interessant sein können. Da sind wir gut beraten, da einfach auch Afrika mitzunehmen und auch die österreichischen Unternehmen auf diesem Weg mitzunehmen, weil die natürlich eine Schlüsselrolle in dem Ganzen einnehmen.

Nina Kraft

Und ein Thema möchte ich jetzt noch mal kurz ansprechen, das nämlich wirklich für jeden Einzelnen von uns, auch für alle Zuhörerinnen und Zuhörer relevant ist, nämlich das Thema Abhängigkeiten. Es kommt da automatisch der Begriff Lieferkette in den Sinn und das ist ja ein nicht ganz unerheblicher Faktor für eine erfolgreiche Exportwirtschaft, oder?

Michael Otter

Ja, natürlich. Und da gibt es drei ganz große Themen oder Trends, vielleicht, die ich ganz kurz anführen kann. Einerseits man sieht diesen Trend oder die Entwicklung zu einer Diversifikation der Lieferketten. Die Unternehmen suchen natürlich weltweit dann nach alternativen Beschaffungsquellen, wobei das jetzt nicht immer nur eine Quelle ist, sondern einfach mehrere Quellen. Also, es ist nicht entweder oder, man schaut einfach verschiedene Wege an, wie man seine Spezialgüter einfach beschaffen kann. Das ist der erste Trend. Wir sehen natürlich auch Nummer zwei, wenn man so möchte, die Globalisierung entwickelt sich in eine neuartige Form. Es ist weiter eine Globalisierung. Wir sehen aber einfach die Entwicklung von regionalen Wirtschaftsblöcken, sei es jetzt Südostasien, sei es natürlich auch die EU, auch das ist eine Regionalwirtschaftsplanung, Nordamerika, aber auch im afrikanischen Kontinent. Und dort entstehen regionale Lieferketten. Und das heißt, für unsere Unternehmer, wenn du da Lieferant sein willst, wenn du da es schaffen willst, musst du einfach dort dabei sein. Deswegen auch die Wichtigkeit in dem Fall von diesen Abkommen zwischen der EU und diesen Ländern. Wir müssen in diesen regionalen Blöcken einfach tätig sein. Und der dritte Punkt, und ich glaube, das muss man auch an dieser Stelle sagen, ist das Lieferkettengesetz. Das ist natürlich sehr stark, das alles berührt.

Also, österreichische Unternehmen stehen, das ist eines unserer Assets, wie wir schon gesprochen haben, stehen für verantwortungsvolles Unternehmertum, stehen für nachhaltiges und zukunftsfähiges Wirtschaften, weil das ist genau das, wofür wir geschätzt werden weltweit. Aber, was jetzt das Lieferkettengesetz betrifft, glaube ich, hätten wir uns alle eine etwas weniger bürokratische Lösung gewünscht, weil das eigentlich schon ein Wettbewerbsfaktor ist und das einen enormen bürokratischen Aufwand schaffen wird.

Nina Kraft

Was ich auch noch ansprechen möchte: Wir sehen eine zunehmende geopolitische Fragmentierung. Das heißt natürlich, dass internationale Allianzen immer wichtiger werden. Wie schaut da die Positionierung Österreichs und der EU aus?

Eva Landrichtinger

Wir müssen, glaube ich, jetzt sehr stark darauf schauen, dass wir uns einfach Like-Minded-Partner suchen als Österreich, aber natürlich auch als Europäische Union. Like-minded sind in dem Fall Länder, mit denen wir Werte und Ziele teilen. Länder oder Regionen, an denen man sicher nicht vorbeikommt, ist auf jeden Fall Lateinamerika mit den unterschiedlichsten Ländern. Wir haben, glaube ich, dieselben globalen Megatrends, wo wir einfach auch gut sind oder wo wir auch noch besser werden müssen. Klimawandel, Biodiversität sind so Themen, technologischer Wandel. Wir waren zum Beispiel mit dem Herrn Bundesminister auch dieses Jahr schon in Brasilien, weil wir eben auch da erkannt haben, dass Brasilien, auch in Argentinien waren wir. Das sind beides Länder, wo wir einerseits eben die gleichen Werte und Ziele haben, die ähnliche kulturelle Geschichte, gemeinsame Geschichte. Und deswegen ist zum Beispiel Brasilien auch eines der Fokustländer unserer internationalen Fachkräfteoffensive. Wir haben, wie wir in Brasilien waren, eine Absichtserklärung unterzeichnet, um im Fachkräftebereich in Zukunft noch enger zusammenzuarbeiten. Ich weiß gar nicht, wie oft wir uns in unserem Podcast „Zukunftschancen“ schon über das Thema Fachkräftemangel beziehungsweise -bedarf unterhalten haben. Also, auch da spielt zum Beispiel Brasilien eine Rolle. Wir werden das auch tatsächlich noch weiterführen und auch da eine gemischte Wirtschaftskommission abhalten in Wien, um dieses Momentum, das wir durch diese Reise auch geschaffen haben, zu nutzen und da weiter voranzuschreiten.

Nina Kraft

Like-minded, ähnliche Werte. USA (Vereinigte Staaten) auch für dich ein logischer Partner?

Michael Otter

Ja, natürlich. Wir sehen gerade die letzten Jahre, auch bedingt ein bisschen durch den Inflation Reduction Act, also so ein industriepolitisches Programm, das die USA gesetzt haben. Kann man jetzt hinterfragen, aber wir sehen einen sehr starken Trend Richtung USA. Einerseits, was den Export betrifft, die USA lässt sich mit einer 15 Prozent Steigerung auf fast 15 Milliarden Euro, also österreichische Exporte in die USA, nur Warenexporte. Wir sehen aber auch einen Trend in Richtung Investition in die USA. Auch das kann man ganz ehrlich sagen. Ob das jetzt einerseits die Förderprogramme sind, andererseits aber das, von mir schon erwähnte, man muss einfach Anschluss finden an diese regionalen Wertschöpfungsketten. Das heißt, die österreichischen Unternehmen müssen auch natürlich weltweit investieren. Kann aber auch eine Stärke für Österreich und Europa sein, wenn wir hier ähnliche Programme setzen.

Nina Kraft

Was es auf jeden Fall braucht, ist Unterstützung von Exportbestrebungen. Vielleicht könnt ihr uns kurz den konkreten Nutzen von so einer Exportförderung erläutern und auch Maßnahmen nennen, die gesetzt werden.

Eva Landrichtinger

Ich fange vielleicht einmal damit an. Ich glaube, das ist schon wichtig, weil da haben wir noch gar nicht so stark darüber gesprochen. Was Österreich ausmacht, ist, dass wir 98 Prozent KMUs (Klein- und Mittelbetriebe) – oder ein bisschen weniger – aber auf jeden Fall einen großen Anteil KMUs einfach haben. Und, ich glaube, gerade für KMUs ist es zu Beginn schwierig, oder man denkt vielleicht noch nicht dran, dass auch zu exportieren oder sich mit dem Ausland auseinanderzusetzen eine Möglichkeit wäre. Und ich glaube, das ist einfach auch so wichtig und warum es auch für uns als Wirtschaftsministerium so wichtig ist, da mit der Wirtschaftskammer zusammenzuarbeiten, um diese Stärken, die KMUs einfach in Österreich haben, ins Ausland zu bringen. Wir haben das Programm KMU Digital zum Beispiel, wo wir eben auch gezielt KMUs unterstützen, aber natürlich auch unsere Partner FFG (Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft) und AWS (Austria Wirtschaftsservice), die da für die Unternehmen da sind, die ABA (Austrian Business Agency) natürlich aber auch. Und ich glaube, das ist einfach KMUs auch zu sagen „Hey, das ist dann der nächste logische Schritt“, ist auf jeden Fall eine wichtige Aufgabe.

Michael Otter

Ja, ich kann eigentlich nur direkt ansetzen und wir haben dann auch gemeinsam die Frage: Was braucht man auch im Export? Wir haben es am Anfang ja schon eingeleitet, Informationen, aber man braucht auch eine gewisse, hilfreich ist auch eine gewisse finanzielle Unterstützung, gerade in diese neuen Märkte zu gehen. Gerade ein bisschen eine Co-Finanzierung, vielleicht, wenn ich den Mut habe, ich glaube, das muss man auch sagen, den Mut habe, einen afrikanischen Markt neu für meine Unternehmen zu erschließen. Das ist natürlich ein Risiko und ich glaube, unsere Aufgabe ist es, dieses Risiko abzufedern. Und was wir da haben, ist natürlich das Programm GO International, das wir ganz kurz schon angerissen haben, wo es genau diese, wenn man jetzt eine Maßnahme gehabt haben, diese Direktförderungen auch gibt für österreichische Unternehmen, die bis zu 10.000 Euro Co-Finanzierung für diesen Markt eintreten, also um ein Beispiel einmal zu nennen, bekommen können. Ich glaube, die Mischung aus diesen persönlichen Kontakten, Beratung über unsere Büros und die gemeinsame Zusammenarbeit, diese Förderung, die ich für meine ersten Schritte habe, das ist, glaube ich, etwas Besonderes in Österreich und ich würde mir wünschen, dass noch mehr Unternehmen das nutzen. Wir betreuen jetzt schon circa 25.000 bis 30.000 Unternehmerinnen und Unternehmer, Kundinnen pro Jahr. Könnten noch mehr sein.

Nina Kraft

Aber es sind ja nicht nur die finanziellen Maßnahmen, die so wichtig sind, sondern eben, wie du angesprochen hast, auch die Beratung und auch die Funktion als Motivator, weil ich kann mir vorstellen, dass vielen KMUs vielleicht gar nicht bewusst ist, dass es eben ein spezielles Land gibt, in dem die Produkte ideal wären als Exportprodukt. Also, Go International, wirklich ein Best-Practice-Beispiel.

Eva Landrichtinger

Auf jeden Fall. Und deswegen unterstützen wir das als Bundesministerium für Arbeit und Wirtschaft natürlich. Jetzt sind wir gerade in der achten Periode, die läuft bis 2027. Wir als Ministerium stellen 51,2 Millionen Euro zur Verfügung. Und, was ich wirklich da noch hervorheben möchte, ist einerseits natürlich Go International, aber allgemein, warum wir auch glauben, dass die Außenwirtschaft so eine wichtige Rolle spielt ist, bei der Wirtschaftskammer ist es einfach das, man glaubt das ja oft nicht, aber das habe ich persönlich auf den Dienstreisen total mitbekommen. Jedes Land hat einfach unterschiedliche Gepflogenheiten, wie Dinge funktionieren, wo muss ich hingehen. Und da, nachdem die Außenwirtschaft ja auch in den Ländern vor Ort einfach ist, ist das einfach das Beste. Und dort diesen Ansprechpartner zu haben, als Unternehmen, ist enorm wichtig.

Nina Kraft

Ja, und vor allem, das haben ja gerade junge Menschen auch so wirklich am Plan, international zu arbeiten, aber vielleicht im Heimatland. Und das wäre eigentlich so das ideale Unternehmen, ideale Institution, Michael. Also, wenn da jetzt Zuhörerinnen und Zuhörer sagen, das ist spannend, was die Außenwirtschaft so macht. Da möchte ich auch mitwirken. Gibt es Chancen? Wo bewirbt man sich da?

Michael Otter

Ja, natürlich. Und ich glaube, die Eva hat jetzt sehr schöne Werbung gemacht, auch für unseren Job und so weiter. Da kriege ich selbst noch einmal Lust. Nein, also wir nehmen jedes Jahr, fünf bis zehn, je nachdem wie der Bedarf ist, fast jedes Jahr, Kandidatinnen und Kandidaten auf. Wenn jemand gerne für österreichische Wirtschaft tätig ist, wenn jemand gerne auch international tätig ist, wenn jemand gerne auch im Ausland lebt und wenn jemand gerne – und das ist mir ganz wichtig – hands-on tätig sein möchte. Es geht oft gar nicht so um Berichte schreiben, sondern es geht wirklich um diese Kontakte, um diese Unternehmen, hands-on vor Ort zu unterstützen. Wenn jemand gerne das macht, bitte gerne an uns. Die Aufnahmen laufen meistens im Sommer. Einfach verfolgen auf wko.at/außenwirtschaft. Wir freuen uns natürlich auf jedes Talent, auf jede Kandidatin und Kandidaten.

Nina Kraft

Auf jeden Fall bewerben. Man kann ja nichts verlieren, denke ich mal. Und auch dafür muss eben Platz sein in unserem Zukunftschancen-Podcast. Zu guter Letzt, Eva, ein kleiner Ausblick. Was sind denn so die Schwerpunkte in den kommenden Jahren im Bereich der Außenbeziehungen?

Eva Landrichtinger

Ich meine, das hängt jetzt natürlich ein bisschen davon ab. Wir haben einerseits ja europäische Wahlen gehabt. Wir haben im Herbst Nationalratswahlen. Das heißt, die Schwerpunkte werden natürlich auch von einer neuen Regierung dann zu definieren sein und man wird noch sehen, wie sich auch die Europäische Kommission in der Zukunft positionieren wird. Vor allem nämlich, was das Thema auch zum Beispiel Handelsabkommen – über das haben wir auch schon ganz kurz

gesprächen, wie wichtig das ist – da sie sich dann positionieren wird. Aber eine Zeitenwende hat es da ein bisschen in der Handelspolitik gegeben und wir haben einfach seit dem Angriffskrieg von Russland auf die Ukraine...merkt man einfach, dass man sich einfach auf andere Märkte auch konzentrieren muss. Und das ist auch für uns wichtig, da österreichischen Unternehmen den Weg aufzuzeichnen. Deswegen waren wir eben zum Beispiel auch in Indien, wir waren auch in Saudi-Arabien, um da einfach diese Schwerpunkte auch aufzugreifen. Außenwirtschaftspolitik muss und wird sich immer natürlich ein bisschen nach der geopolitischen Lage richten. Für uns als Ministerium, vielleicht noch ganz kurz gesprochen, Thema Fachkräfte wird einfach auch in dem Bereich in der Zukunft ganz, ganz bestimmt eine Rolle spielen.

Nina Kraft

Dann sage ich vielen Dank für das Interview und eure Hands-on-Mentalität in eurem Job. Vielen herzlichen Dank.

Eva Landrichtinger

Danke.

Michael Otter

Danke schön.