

ZWISCHENBILANZ

Kärntens Exporteure auf der

Italiens Krise trifft die Exporteure, die Handelsbeziehungen zu Slowenien erholen sich nur langsam. Mit neuen Märkten erwirtschaften die Kärntner dennoch knapp eine Milliarde € Exportüberschuss.

VON TERESA-ANTONIA SPARI

Mit einem Exportüberschuss von 990 Millionen € war Kärnten 2013 eines von fünf Bundesländern mit einer positiven Außenhandelsbilanz. Im Vorjahr dürfte es ein bisschen mehr geworden sein: Im ersten Halbjahr 2014 legten die Kärntner Exporteure zu, um 8,7 Prozent im Vergleich zum selben Zeitraum 2013. Im Gesamtjahr könnte die Milliardenmarke geknackt worden sein – die endgültigen Daten stehen im Juli fest.

Eine Entwicklung, die auf den ersten Blick überrascht: Denn die wirtschaftliche Situation in Slowenien und Italien hatte in den vergangenen Jahren das Wachstum der Kärntner Exportbilanz gedämpft – und das Ausweichen auf andere Märkte nötig gemacht. Stark betroffen war die Holzindustrie – Hasslacher Drauland zum Beispiel glich das Italien-Minus aus, indem es in neue Märkte wie Frankreich und Großbritannien investierte und die Tätigkeit in der Schweiz, Deutschland und Österreich ausbaute.

Ein Aufschwung in Italien lässt nach wie vor auf sich warten: Sanken die Exporte von 2012 auf 2013 um 1,3 Prozent, zeigt die Bilanz des



Über den Hafen von Wladiwostok gelangen Kärntner Exportgüter nach Russland. Die Ukraine-Krise dämpft den Absatz.

ersten Halbjahrs 2014 einen Rückgang von 3,3 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. In Slowenien lief es für die Exporteure zuletzt besser: Von 2012 auf 2013 verzeichneten sie noch einen Rückgang von 4,1 Prozent, im ersten Halbjahr 2014 gab es eine schwarze Null.

Sonnenstrom für Italien

Dass Kärnten seit Jahren – trotz wirtschaftlicher Schwierigkeiten in den Nachbarländern – die Exportbilanz ausbaut, liegt am Engagement von 2800 Unternehmen, die international tätig sind, so der Leiter der Außenwirtschaft der Wirtschaftskammer Kärnten, Meinrad Höfferer. Außerdem gleiche das überdurchschnittlich hohe Wachstum des amerikanischen

Marktes den Rückgang in anderen Ländern aus (siehe Interview Seite 4). Kärntner Produkte werden etwa in den Bereichen Maschinenbau, Elektrotechnik und Holz exportiert, Kärntner Know-how ist bei IT und Fotovoltaik gefragt.

Im Bereich Fotovoltaik ist auch Günter Grabner mit der PV-Invest aktiv. Gestartet ist er 2010 in Italien: In Apulien nahm er eine Fotovoltaikanlage in Betrieb, die 1700 Haushalte versorgt. 20 Millionen € investierte er, zwei weitere im Norden Italiens folgten. Trotz der schlechten wirtschaftlichen Lage sei Italien ein „angenehmer“ Markt für seine Branche: „Die Rechte und Fördermöglichkeiten sind klarer definiert als in Österreich.“ So könne man im Internet verfolgen, wie groß das aktuelle Fördervolumen

ZAHL

124,5
Millionen €

■ Die einzige negative Handelsbilanz weist Kärnten mit Asien auf: Im ersten Halbjahr 2014 wurden Waren im Wert von 539,8 Millionen € ein- und für 415,3 Millionen € ausgeführt. Das liegt vor allem am stark exportorientierten chinesischen Markt. Den größten Überschuss erzielt Kärnten in Europa mit 407,6 Millionen €, davon 305,8 Millionen € in den EU-28. Während der Überschuss in den EU-28 von 2013 auf 2014 um 3,1 Prozent sank gab es europaweit ein Plus von 0,4 Prozent.

Suche nach neuen Märkten



Russland. Vom Boom zum Einbruch

Die Kärntner Exporte nach Russland sind im ersten Halbjahr 2014 um 13,7 Prozent gestiegen, das Land steht auf Platz elf der wichtigsten Handelspartner Kärntens. Für das zweite Halbjahr 2014 rechnet die Wirtschaftskammer mit einem Einbruch – ausgelöst unter anderem durch die Wirtschaftssanktionen der EU.

„Kärnten ist im Vergleich zu anderen Bundesländern nicht so stark mit Russland verbunden“, sagt der Wirtschaftsdelegierte in Moskau, Dietmar Fellner. Den größten Teil der österreichischen Exporte nach Russland machen der Maschinen- und Anlagenbau aus. „Diese Betriebe sind zum Beispiel in Oberösterreich stärker konzentriert als in Kärnten“, sagt Fellner.

Embargo schadet

Auswirkungen kennt Fellner aus der Lebensmittelbranche: „Aufgrund des Embargos gibt es keine Produkte der Kärntner Milch mehr in den Märkten.“ Außerdem gehe er davon aus, dass sich die Zahl der russischen Touristen in Kärnten verringern wird.

Von 2000 bis 2013 galt Russland als boomender Exportmarkt „mit einer kurzen Unterbrechung im Krisenjahr 2009“, sagt Fellner. Bis vor Kurzem war das Land der zehntwichtigste Exportpartner Österreichs. Aktuell sei die Wirtschaftslage zwar „nicht rosig, aber nicht so schlecht, wie sie in europäischen Medien dargestellt wird“. [tas]

»teresa.spari@wirtschaftsblatt.at

des Landes ist und entsprechend besser planen. Gesunken sei der Preis, den er für den eingespeisten Ökostrom bezahlt bekomme, „aber das ist europaweit der Trend“. Grabner betreibt Anlagen in Slowenien, Spanien und Frankreich; Deutschland soll in diesem Jahr folgen. Finanziert werden die Anlagen über Eigenmittel, Bankkredite und Investoren, die sich über Anleihen oder Direktbeteiligung einkaufen können. Der konsolidierte Umsatz lag im Vorjahr bei drei Millionen €.

Kärntner Stuben in Kanada

Den am stärksten wachsenden Exportmarkt, die USA, hat sich der Oberkärntner Kunsttischler Josef Pichler ausgesucht. „Ich wollte nicht nur irgendwie meine Pro-

duktion auslasten, sondern ein bestimmtes Produkt verkaufen“, erklärt der Tischler. Daher habe er für seine rustikalen Möbel nach Märkten gesucht und sie in Deutschland, der Schweiz, Italien und eben den USA gefunden.

Den Anfang machte ein Auftritt auf der Internationalen Handwerksmesse in München vor 25 Jahren, Mitte der 1990er-Jahre habe der erste Kunde aus Kanada wegen seiner Möbel angefragt. Zu Hochzeiten betrug der Exportanteil 80 Prozent, im Vorjahr waren es rund 70 Prozent. Zwischen zwölf und 15 Mitarbeiter beschäftigt Pichler, der Umsatz sei „beträchtlich“, mehr will er dazu nicht sagen.

Das Angebot auf mehrere Märkte zu streuen sei, so Pichler, wich-

tiger Teil einer erfolgreichen Exporttätigkeit. „2006 bis 2009 war der deutsche Markt schwierig, das hat damals der gute Umsatz in Italien ausgeglichen.“ Von der aktuellen Wirtschaftskrise in Kärntens südlichem Nachbarland spüre er nur wenig: „Unsere Produkte sind hochpreisig – wer sie für seine Chalets in den Bergen kauft, hat auch jetzt noch die finanziellen Möglichkeiten.“

Sich wie Günter Grabner und Josef Pichler auf Nischen zu konzentrieren sei, so Meinrad Höffler, eines der Erfolgsrezepte der Kärntner Exporteure. Aktivitäten auf verschiedene Länder zu verteilen biete sich zudem als gutes Mittel, das Risiko zu streuen, an.

Ebendies gehört auch zur Firmenphilosophie von CMS ►