



Geschäftsbericht 2010 und Prognosen 2011/2012

Eine Initiative der Wirtschaftskammer
Oberösterreich und des Landes Oberösterreich.

Vorwort



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'V. Sigl'.

KommR Viktor Sigl
ÖO Wirtschaftslandesrat



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Rudolf Trauner'.

KommR Dr. Rudolf Trauner
Präsident der WKO Oberösterreich

Oberösterreich: Export- und Industriebundesland im Aufwind

Oberösterreich ist mit etwa einem Viertel der gesamtösterreichischen Ausfuhren das klare Export-Bundesland Nr. 1. Der ausgewogene Mix an global agierenden Leitbetrieben, innovativen mittelständischen Unternehmen und flexiblen Kleinbetrieben hat sich auch in weltweit wirtschaftlich schwierigen Zeiten bestens bewährt. Wir haben rechtzeitig und systematisch Stärkefelder wie Kunststoff, Umwelttechnik, Ökoenergie, Lebensmittel, Gesundheitstechnologien, Mechatronik, Automotive, Möbel und Holzbau entwickelt und die Internationalisierung nachhaltig vorangetrieben.

Im letzten Jahr fasste die öö. Exportwirtschaft wieder ordentlich Tritt am internationalen Parkett. Die heimische Exportwirtschaft verzeichnete ein Wachstum von beeindruckenden +16,7 Prozent. Unser Bundesland hat - infolge des hohen Internationalisierungsgrades - durch diese positive Entwicklung überdurchschnittlich profitiert. Laut WIFO war unser Bundesland mit einem Zuwachs von 3,4% bei der Bruttowertschöpfung wieder Wachstumskaiser.

Neue Märkte - Neue Chancen: Positiver Ausblick für 2011

2011 gilt es, gezielt neue und attraktive Exportmärkte zu erobern und Oberösterreichs Unternehmen bei ihren Internationalisierungsschritten verstärkt zu unterstützen. Experten erwarten für 2011 einen Anstieg des Welthandels um rund 8 Prozent. Auf Wachstumsmärkten und in -branchen in Europa, aber insbesondere in den rasch wachsenden Schwellenländern in Übersee bieten sich für unsere Betriebe große Potenziale.

Oö Exportwirtschaft soll 30-Milliarden-Schallmauer durchbrechen

Laut aktueller Hochrechnungen wird für das laufende Jahr ein österreichweites Exportwachstum von rund +14 Prozent erwartet. Für Oberösterreich wird ein Durchbrechen der Schallmauer von 30 Mrd. Euro Exportvolumen prognostiziert. Auch die Anzahl der heimischen Exportbetriebe soll auf rund 7500 gesteigert werden.

Export Center OÖ - Starker Partner für heimische Betriebe

Mit dem Export Center OÖ steht den oberösterreichischen Betrieben bei ihren Internationalisierungsaktivitäten ein starker Partner zur Seite. Das Export Center OÖ, vor mehr als 10 Jahren als gemeinsame Initiative von Land OÖ und WKOÖ gegründet, unterstützt mit seinem umfassenden Informations-, Beratungs- und Serviceangebote jährlich rund 400 heimische Neuexporteure bei ihren ersten Schritten auf ausländischen Märkten und begleitet erfahrene Exporteure auf neue und chancenreiche Wachstums- und Nischenmärkte.

Inhaltsverzeichnis

1. ENTWICKLUNG DER OBERÖSTERREICHISCHEN EXPORTWIRTSCHAFT	5
1.1. Die Erfolgsgeschichte	5
1.2. Die aktuelle Lage 2010	6
1.3. Der Ausblick für 2011 und 2012	9
1.4. Export: der Wohlstands- und Beschäftigungsmotor	9
2. EXPORT CENTER OÖ - INTERNATIONALISIERUNGSDREHSCHLEIBE FÜR OBERÖSTERREICH	10
2.1. Das Leistungsangebot	10
2.2. Die Export Center OÖ - Bilanz 2010	11
2.3. Ziele und Maßnahmen	16

1. Entwicklung der oberösterreichischen Exportwirtschaft

1.1. Die Erfolgsgeschichte

Seit 1999 hat sich der Welthandel infolge der zunehmenden Öffnung der Märkte und der damit einhergehenden Internationalisierung sehr dynamisch entwickelt. Betrug 1999 das weltweite Handelsvolumen noch 3.793,4 Mrd. Euro, so stieg dieses bis 2009 um fast 70 Prozent auf 6.407,5 Mrd. Euro. Oberösterreich hat im letzten Jahrzehnt von dieser Entwicklung und der stark zunehmenden Exportorientierung seiner Betriebe profitiert. Waren 1999 erst rund 3500 Betriebe international tätig so sind es im Jahr 2010 bereits 7100 Unternehmen, die Außenwirtschaftsaktivitäten setzen.

Auch die Entwicklung der heimischen Exporte im letzten Jahrzehnt verlief sehr positiv. Wurden seit Gründung des Export Centers Waren im Wert von 15 Mrd. Euro aus Oberösterreich in alle Welt exportiert, so waren es im Jahr 2010 rd. 27,7 Mrd. Euro. In der letzten Dekade konnte die heimische Exportwirtschaft Ihre Warenexporte - trotz des schwierigen Krisenjahrs 2009 - beinahe verdoppeln.

Besonders hoch ist der Anteil Oberösterreichs bei den Exporten im produzierenden Bereich (Gewerbe und Industrie): so konnten die Direktexporte des produzierenden Sektors seit 2001 von 13,3 Mrd. Euro auf 22,4 Mrd. Euro gesteigert werden. Mit einem Anteil von 28,9 Prozent bei den Exporten im produzierenden Bereich unterstreicht Oberösterreich damit einmal mehr seine Dominanz als Exportbundesland Nummer 1.

Nachfolgende Tabelle gibt einen Überblick über die Entwicklung wichtiger Exportkennzahlen seit dem Jahr 1999:

Kennzahlen/Jahre	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Bruttoinlandsprodukte Österreich (Mrd. Euro)	200,0	210,4	215,9	220,8	226,2	236,2	245,3	257,3	270,8	281,9	274,3	284,0
Regionales Bruttoinlandsprodukt Oberösterreich (Mrd. Euro)	32,3	34,0	34,7	35,8	36,6	38,1	40,4	42,3	44,7	47,4	45,7	47,2
Österreichische Warenexporte (Mrd. Euro)	60,3	69,7	74,3	77,4	78,9	89,8	94,7	103,7	114,7	117,5	93,7	109,4
Oberösterreichisches Warenexportvolumen (Mrd. Euro)	13,4	15,3	16,8	17,3	18,1	20,0	21,5	24,6	27,6	28,9	23,5	27,7
Oberösterreichischer Anteil Direktexporte im produzierenden Bereich (%)*	-	-	26,3%	26,3%	26,0%	26,3%	26,8%	26,5%	27,8%	27,5%	28,3%	28,9%

Tabelle 1 Entwicklung Exportkennzahlen seit 1999; Quellen: Statistik Austria, Bank Austria *vorläufige Werte

OÖ Exportwirtschaft hat Wirtschafts- und Finanzkrise gut gemeistert

Ab Mitte 2008 wirkte sich die globale Wirtschaftskrise- und Finanzkrise auch immer deutlicher auf die oberösterreichische Wirtschaft aus. Trotzdem konnte 2008 mit 28,9 Mrd. Euro das bisher beste Exportergebnis bei den Warenexporten erzielt werden. 2009 schlug die der globale Nachfrageeinbruch voll auf die heimische Wirtschaft durch und in der ersten Jahreshälfte 2009 bekam unser Bundesland den globalen Nachfrageeinbruch schließlich voll zu spüren.

Am stärksten litten unter der globalen Nachfrageschwäche der Automotiv-Bereich sowie die Metallverarbeitung und die Herstellung von Metallerzeugnissen mit Einbußen von jeweils 20 Prozent. Die konsumgüterorientierten Branchen, allen voran die Nahrungsmittelindustrie, der pharmazeutische Sektor aber auch die Umwelttechnologie-Branche zeigten sich - trotz des ungünstigen Umfeldes - relativ stabil.

Mit Einbruch von 19 Prozent bei den Warenexporten lag Oberösterreich unter dem Österreich-Schnitt von minus 20,2 Prozent. Damit konnte sich die heimische Exportwirtschaft im schwierigen Jahr besser halten. Trotz der schwierigen Rahmenbedingungen konnte der oberösterreichische Anteil der Direktexporte im produzierenden Bereich auf 28,3 Prozent gesteigert werden.

1.2. Die aktuelle Lage 2010

Die globale Wirtschaft zeigte ab dem 3. Quartal 2009 eine Verlangsamung der Rezession und ein aufkeimendes Wachstum. Vor allem dank nationaler und internationaler Konjunkturprogramme ist es gelungen, die weltweite Nachfrage wieder anzukurbeln, Erwartungsunsicherheiten Großteils auszuräumen und Systemrisiken auf den Finanzmärkten abzufangen. Seit 2010 verzeichnet der Welthandel wieder zweistellige Zuwächse. Im Sog der stark anziehenden internationalen Konjunktur verzeichnet die österreichische Exportwirtschaft im vergangenen Jahr ein Wachstum +16,7 Prozent. Oberösterreich konnte von dieser Entwicklung überproportional profitieren und die Warenexporte in unserem Bundesland wuchsen um rd. +18 Prozent. Der Export war damit im abgelaufenen Jahr wieder einmal DER Konjunkturmotor. Die öö. Exportwirtschaft steuerte einen wesentlichen Beitrag zum überdurchschnittlichen Wachstum von +3,4 Prozent unseres Bundeslandes bei.

Die Erholung der Weltwirtschaft wurde wesentlich von der Dynamik in den Wachstumsmärkten in Übersee getragen. Während in der Eurozone das Wachstum 2010 +1,8 Prozent betrug, konnten Überseemärkte – insbesondere für die sogenannten „BRIC-Staaten“ Brasilien, Russland, Indien und China – ein überdurchschnittliches Wachstum zwischen +4 und 10,5 Prozent erzielen.

Die heimischen Exporteure profitierten im Jahr 2010 vor allem von der wiedererstarnten der EU-Wirtschafts- und Konjunkturlokomotive Deutschland. Deutschland fungiert für die heimische Exportwirtschaft auch als Drehscheibe nach Übersee - insbesondere nach Asien.

Nachfolgende Tabellen geben einen Überblick über die 10 wichtigsten Exportmärkte Österreichs, sowie die 10 wichtigsten Überseemärkte für die heimische Exportwirtschaft, deren Exportvolumina und Zuwächse.

Die 10 wichtigsten Exportmärkte der österreichischen Wirtschaft im Jahr 2010 (Mrd. Euro)

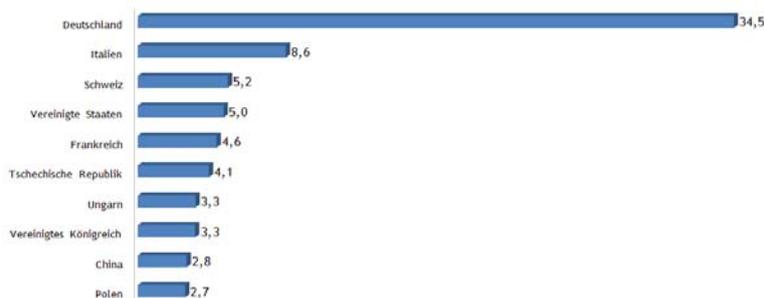


Abbildung 1: 10 wichtigsten Exportmärkte Österreichs; Quelle: Statistik Austria

Die Wachstumsraten der 10 wichtigsten Exportmärkte der österreichischen Wirtschaft im Jahr 2010							
Rang	Land	Import		Export		Veränderung in %	
		2010	2009	2010	2009	Import	Export
1	China	5.427.580.905	4.481.556.595	2.807.460.318	2.016.650.280	21,1	39,2
2	Vereinigte Staaten	3.261.353.337	2.562.087.866	4.958.271.622	4.034.999.265	27,3	22,9
3	Frankreich	3.234.419.819	2.972.958.697	4.557.496.911	3.708.895.186	8,8	22,9
4	Tschechische Republik	4.186.430.657	3.382.444.550	4.144.721.253	3.429.954.375	23,8	20,8
5	Schweiz	5.941.150.807	5.620.179.134	5.199.114.391	4.346.788.038	5,7	19,6
6	Deutschland	44.851.304.177	39.827.237.609	34.529.550.238	29.179.081.971	12,6	18,3
7	Vereinigtes Königreich	1.728.058.787	1.606.109.896	3.318.961.085	2.870.517.931	7,6	15,6
8	Ungarn	3.131.863.749	2.336.609.074	3.345.091.874	2.916.889.099	34,0	14,7
9	Italien	7.890.185.850	6.627.355.084	8.575.527.314	7.586.451.892	16,0	13,0
10	Polen	1.895.871.390	1.560.095.669	2.745.165.026	2.447.999.610	21,5	12,1

Tabelle 2 Wachstumsraten der 10 wichtigsten Exportmärkte Österreichs - Quelle: Statistik Austria

Die 10 wichtigsten Übersee-Exportmärkte der österreichischen Wirtschaft im Jahr 2010 (Mio. Euro)

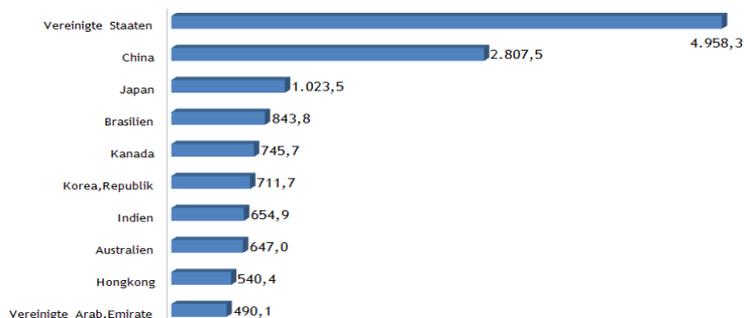


Abbildung 2: Die 10 wichtigsten Übersee-Exportmärkte Österreichs; Quelle: Statistik Austria

Die Wachstumsraten der 10 wichtigsten Übersee-Exportmärkte der österreichischen Wirtschaft im Jahr 2010							
Rang	Land	Import		Export		Veränderung in %	
		2010	2009	2010	2009	Import	Export
1	China	5.427.580.905	4.481.556.595	2.807.460.318	2.016.650.280	21,1	39,2
2	Brasilien	503.723.416	405.049.383	843.833.948	628.896.423	24,4	34,2
3	Japan	1.777.157.707	1.513.555.927	1.023.466.653	772.034.554	17,4	32,6
4	Korea, Republik	478.522.121	515.420.998	711.665.975	564.930.757	-7,2	26,0
5	Vereinigte Staaten	3.261.353.337	2.562.087.866	4.958.271.622	4.034.999.265	27,3	22,9
6	Hongkong	103.942.023	116.288.411	540.438.927	440.555.006	-10,6	22,7
7	Kanada	361.800.194	320.693.460	745.674.606	616.396.537	12,8	21,0
8	Indien	483.459.635	439.429.129	654.867.002	560.418.084	10,0	16,9
9	Vereinigte Arab. Emirate	39.023.820	19.504.114	490.097.162	427.871.673	100,1	14,5
10	Australien	52.039.620	52.257.975	647.006.932	599.815.736	-0,4	7,9

Tabelle 3 Wachstumsraten der 10 wichtigsten Übersee-Exportmärkte Österreich - Quelle: Statistik Austria

Top-Exportmärkte und Produkte der oberösterreichischen Exportwirtschaft

Die oberösterreichische Wirtschaft weist eine hohe Innovationskraft mit zahlreichen daraus resultierenden wettbewerbsfähigen Produkten und Dienstleistungen auf. Besonders stark ist die Marktposition im produzierenden Bereich (Industrie und Gewerbe). Der gute Mix aus weltweite tätigen Leitbetrieben sowie erfolgreich agierenden Klein- und Mittelbetrieben ist das Rückgrat für die Wirtschaft unseres Bundeslandes.

Das Land OÖ hat rechtzeitig künftige Chancen erkannt und in Stärkefelder wie Kunststoff, Ökoenergie, Umwelttechnik, Lebensmittel, Gesundheitstechnologien, Mechatronik, Automobil, Möbel und Holzbau investiert. Diese sind Kernelemente und Wachstumstreiber für die Exporterfolge unserer Unternehmen.

Mit einem Anteil von rd. 40 Prozent an den oö. Exporten ist Deutschland mit Abstand unser Exportmarkt Nummer 1 - gefolgt von Italien, Tschechien, Schweiz, Frankreich und USA. Unsere Top-Exportgüter mit einem Anteil von 30 Prozent Motoren, Maschinen und mechanische Geräte. Nachfolgende Tabelle geben einen Überblick über die Top-10 Exportmärkte und Top-10 Exportgüter unseres Bundeslandes.

Oberösterreichs TOP-10 Exportpartner

Oberösterreichs TOP 10 - Exportmärkte		
Land		Anteil an oö. Gesamtexporten (%)
Deutschland	rd.	40%
Italien	rd.	8%
U S A	rd.	5%
Frankreich	rd.	4%
Vereinigtes Königreich	rd.	4%
Tschechische Republik	rd.	3-4%
Schweiz	rd.	3%
Polen	rd.	2-3%
Ungarn	rd.	2-3%
Spanien	rd.	2-3%

Tabelle 4 Oberösterreichs Exportmärkte; Anteile in Prozent der Gesamtexporte Oberösterreichs; eigene Berechnung

Oberösterreichs TOP-10 Exportgüter

Oberösterreichs TOP 10 - Exportgüter		
Güter - bzw. Güterklassen		Anteil an oö. Gesamtexporten (%)
Motoren, Maschinen, mechanische Geräte	rd.	30%
Eisen und Stahl, Waren aus Eisen und Stahl	rd.	13%
Fahrzeugindustrie	rd.	13%
Elektronische Maschinen und Apparate	rd.	5-6%
Pharmazeutische- und Messinstrumente	rd.	4-5%
Kunststoffe, Waren aus Kunststoffen	rd.	4-5%
Aluminium, Waren aus Aluminium	rd.	4-5%
Papier, Waren aus Papier	rd.	3-4%
Synthetische Fasern	rd.	2%
Holz, Waren aus Holz	rd.	2%

Tabelle 5 Oberösterreichs Exportgüter, Anteile in Prozent der Gesamtexportprodukten Oberösterreichs; eigene Berechnung

1.3. Der Ausblick für 2011 und 2012

Der Aufschwung hält in Österreich an. Dank der erwarteten Fortsetzung des kräftigen Wachstums der Weltwirtschaft werden die heimischen Ausfuhren weiterhin überdurchschnittlich steigen. Für heuer rechnen die Experten der OeNB in der aktuellen Prognose mit einem Anstieg des BIP von real 3,2 Prozent und der Exporte von real 10 Prozent.

Für 2012 sind die Erwartungen der Wirtschaftsforscher etwas zurückhaltend. Vor allem die Unsicherheit bei der Entwicklung der Rohstoff- und Energiepreise, das Auslaufen vieler Konjunkturprogramme sowie eine Einschränkung der Spielräume öffentlicher Budgets drohen das Wachstum etwas zu dämpfen. Im weiteren Verlauf dürfte sich die Konjunktur wieder beschleunigen. Für Österreich erwartet die OeNB für 2012 ein BIP-Wachstum von real 2,3 Prozent und der Exporte von real 6,8 Prozent.

Folgt man den übereinstimmenden Prognosen von WIFO, IHS, OeNB und den Experten der AUSSENWIRTSCHAFT ÖSTERREICH, so wird die österreichische Exportwirtschaft im heurigen Jahr das bisher beste Ergebnis erzielen und die 125 Mrd. Euro - Schallmauer erreichen. Auch 2012 werden Österreichs Exporte weiter steigen - auf voraussichtlich 135 Mrd. Euro.

Für die oberösterreichische Exportwirtschaft lässt sich auf Basis der Expertenberechnungen folgender erfreulicher Ausblick ableiten:

- OÖ Exporte 2011: rd. 31 Mrd. Euro
- OÖ Exporte 2012: rd. 34 Mrd. Euro

1.4. Export: der Wohlstands- und Beschäftigungsmotor

Der Beitrag der Exportwirtschaft zur heimischen Wirtschaftsleistung (oö. Warenexportquote) stieg in den letzten 12 Jahren kontinuierlich von 41,6 Prozent (1999) auf 58,7 Prozent (2010) - mit anderen Worten - bereits 6 von 10 Euro verdient die heimische Wirtschaft auf internationalen Märkten.

Der Erfolg unserer Unternehmen auf internationalen Märkten hat vor allem auch für die öffentlichen Haushalte eine besondere Bedeutung. Laut Wirtschaftsforschern führt ein Exportwachstum von 1 Prozent zu einem Anstieg der Steuereinnahmen von rund 0,5%. Für das „Unternehmen Österreich“ führen damit Exporterfolge zu mehr budgetären Gestaltungsspielraum für Zukunftsinvestitionen.

Der Export ist auch ein entscheidender Beschäftigungsmotor. In unserem Bundesland hängt jeder zweite Arbeitsplatz direkt oder indirekt von den Exporterfolgen der heimischen Betriebe auf internationalen Märkten ab. Oberösterreich ist infolge des Exportaufschwungs wieder auf dem Weg zur Vollbeschäftigung. Im Mai 2011 waren 609.000 Menschen in Oberösterreich beschäftigt und unser Bundesland verzeichnete mit 3,4 Prozent einmal mehr die mit Abstand niedrigste Arbeitslosenquote im Bundesvergleich.

2. Export Center OÖ - Internationalisierungsdrehscheibe für Oberösterreich

Im Juli 1999 wurde das Export Center OÖ als gemeinsame Initiative von WKO Oberösterreich und Land Oberösterreich gegründet. Hauptaufgabe des Export Centers OÖ sind einerseits die Motivation von kleinen und mittleren Unternehmen für den Export und andererseits die Begleitung von erfahrenen Exportunternehmen bzw. Leitbetrieben sollen Potenziale in neuen und chancenreichen Wachstumsmärkten und Nischen aufgezeigt werden.



Als Drehscheibe zu allen Fragen des Exports kooperiert das Export Center OÖ mit dem weltweit tätigen Netzwerk der Außenwirtschaftsorganisation der Wirtschaftskammer Österreich (AWO) und ist eng vernetzt mit den Förderstellen von Land und Bund sowie den Clustern und Netzwerken, Banken und Kreditversicherern. Enge Beziehungen pflegt das Export Center OÖ auch mit Botschaften und Konsulaten. Damit können rasch und effizient maßgeschneiderte Serviceleistungen, Kontakte und Expertenwissen für die heimische Exportwirtschaft bereitgestellt werden.

In den letzten 11 Jahren hat sich das Export Center OÖ als Wegbegleiter der heimischen Exportwirtschaft auf Auslandsmärkte bestens bewährt und wurde zu einer wichtigen Anlauf- und Servicestelle für oberösterreichische Unternehmen. Die erfolgreiche Initiative wurde seit der Gründung bereits drei Mal verlängert – zuletzt im Jahr 2010.

2.1. Das Leistungsangebot

Das Export Center OÖ bietet heimischen Unternehmen ein konkretes Bündel an Unterstützungsmaßnahmen bei Internationalisierungsschritten wie etwa:

- Kostenlose Exportberatung
- Geförderte Exportchecks und Export-Coachings
- Informations- und Motivationsveranstaltungen mit Branchen- und Marktschwerpunkten
- Information & Beratung zu fachspezifischen Exportförderungen und Initiativen
- Fachspezifische Seminare und Weiterbildungsveranstaltungen
- Branchenspezifischen Marktsondierungsreisen, Gruppenausstellungen auf Leitmessen sowie Leistungsschauen im In- und Ausland
- Business-Match-Makings mit Unternehmen im In- und Ausland

Darüber hinaus begleitet das Export Center OÖ das Land OÖ/WKO Oberösterreich beim Aufbau nachhaltiger Wirtschaftsbeziehungen zu Zukunfts-/Partnerregionen. In enger Abstimmung mit den Branchen sowie den oö. Clustern und Netzwerken werden maßgeschneiderte Exportaktivitäten erarbeitet. Eine wesentliche Aufgabe des Export Center OÖ bildet die Verbesserung der Rahmenbedingungen für heimischen Exporteure sowie die Entwicklung und Begleitung von spezifischen Förderprogrammen.

2.2. Die Export Center OÖ - Bilanz 2010

Sämtliche Aktivitäten des Export Center OÖ sind auf die wichtigsten Exportziele - Exportvolumen und Anzahl der Neuexporteure - ausgerichtet. Besonders erfreulich ist, dass das Waren-Exportvolumen 2010 um rund 18 Prozent und die Anzahl der Neuexporteure um rd. 400 Unternehmen gesteigert werden konnte. Das Export Center OÖ hat mit seinem in der Folge präsentierten Leistungsangebot einen wesentlichen Beitrag dazu geleistet:

■ Kostenlose und geförderte Exportberatung

Zentrale Unterstützungsmaßnahmen - insbesondere beim Markteintritt - sind die kostenlose Exportberatungen durch Mitarbeiter des Export Center OÖ sowie die geförderte Exportberatungen durch externe, zertifizierte Berater (= sog. „Export Checks“ und „Export Coachings“).



Im abgelaufenen Jahr 2010 wurden rund 900 kostenlose Beratungsgespräche geführt. Ergänzend wurden 65 durch das Export Center geförderte Exportberatungen (Export Checks und Export Coachings) und zusätzlich 16 geförderte Exportberatungen aus der Internationalisierungs-offensive „go-international“ des Bundes und der WKÖ im Gesamtwert von 180.000 Euro abgewickelt.

Im Rahmen der kostenlosen Exportberatungen des Export Center OÖ erhalten heimische Unternehmen eine umfassende Information zu den öffentlichen Unterstützungsmaßnahmen für Exportaktivitäten - insbesondere der Unterstützung des Landes OÖ im Rahmen des Wirtschaftsimpulsprogramm für Marketingmaßnahmen im Export. Im Jahr 2010 wurden in dieser Maßnahme des Wirtschaftsimpulsprogramms 102 Anträge gestellt und heimische Unternehmen mit 462.000 Euro bei Ihren Exportaktivitäten direkt vom Land Oberösterreich unterstützt.

■ Veranstaltungen

Um heimische Unternehmen noch gezielter über Märkte und Chancen zu informieren, wurden insgesamt 57 Veranstaltungen angeboten, an denen 3129 Personen teilnahmen. Das Veranstaltungsangebot des Export Center OÖ umfasste schwerpunktmäßig Exportmotivationsveranstaltungen, strategiekonforme Branchen- und Marktveranstaltungen für oberösterreichische Stärkefelder gemeinsam mit oberösterreichischen Clustern und Netzwerken, Informations- und Beratungsveranstaltungen zu Exportförderungen- und Finanzierung, branchenspezifischen Wirtschaftsdelegationen, sowie Sprechstage mit Wirtschaftsdelegierten, Rechts- Steuer- und Branchenexperten. Nachfolgend einige Beispiele für die verschiedenen Veranstaltungstypen des Export Center OÖ:

- Förderungs-Roadshow zur Bundesinitiative „go-international“ in allen OÖ Bezirken
- Branchen-/Marktveranstaltung „Erneuerbare Energien in Deutschland und Israel“, „Automotive, Anlagen- und Maschinenbau in Indien“,
- Branchenspezifische Wirtschaftsdelegation im Rahmen der Regierungskonferenz der öö. Partnerregionen nach Südafrika/Westkap

- Top Marktinformationsveranstaltung „Going to America - Investieren und Expandieren im größten Markt der Welt“ mit dem US-Star Ökonom Prof. Rosensweig und dem US-Botschafter in Österreich
- Fachspezifische Veranstaltung „Recht und Marketing Nordische Länder“
- Spezialseminar „Projektvergabe internationaler Finanzinstitute“
- Motivationsveranstaltung für Neuexporteure in Gmunden zum „Exportmarkt Italien“

Highlight 2010: Exporttag mit BRIC-Schwerpunkt

Das Veranstaltungshighlight im abgelaufenen Jahr war der „OÖ Exporttag 2010“ am 4. November im Palais Kaufmännischer Verein. Mit einem Rekordbesuch von rund 1400 Teilnehmern war der Exporttag die mit Abstand größte Exportveranstaltung in Oberösterreich. Der Exporttag hat sich als DER Treffpunkt der heimischen Exportwirtschaft etabliert. Im Mittelpunkt dieses Großevents standen die Wachstumspotentiale der heimischen Wirtschaft in den BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien, China).



Erstmals überhaupt in Österreich traten die vier Botschafter dieser Boom-Märkte gemeinsam auf.

Das maßgeschneiderte und auf die Bedürfnisse der Exportunternehmen ausgerichtete Veranstaltungsdesign bot ein abwechslungsreiches und informatives Programm:

- 6 hochkarätig besetzte Fachsymposien zu den wichtigsten Märkten
- 5 Workshops zu relevanten Themen des Exports
- 6 Side-Events in Kooperation mit Clustern, Netzwerken, und oö Branchen
- Über 30 Aussteller aus den verschiedensten Bereichen des Exports präsentierten ihre Produkte und Dienstleistungen
- Eine Exporter's Night mit spannenden Diskussionen mit 4 Botschaftern sowie Top-Experten
- Mehr als 30 österreichische Wirtschaftsdelegierte, Vertrauensanwälte und Regionalmanager führten 600 kostenlosen und persönliche Beratungsgespräche

■ Fördermittel des Bundes - „go-international“

Eine wichtige Aufgabe des Export Center OÖ ist es für die heimische Wirtschaft Fördermittel des Bundes zu lukrieren. Die 2009 angelaufene Exportoffensive „go-international“ von BMWFJ und WKÖ, dotiert mit 38 Million Euro, war ein wichtiger Impuls für heimische Betriebe ihrer Geschäftstätigkeit auf Auslandsmärkten. Das Export Center OÖ informierte die heimischen Exportbetriebe umfassend mit maßgeschneiderten Informationsunterlagen, Beratungen, „Roadshows“ in allen Bezirken sowie im Rahmen von Kooperationsveranstaltungen mit Banken, Versicherungen und Exportdienstleistern.

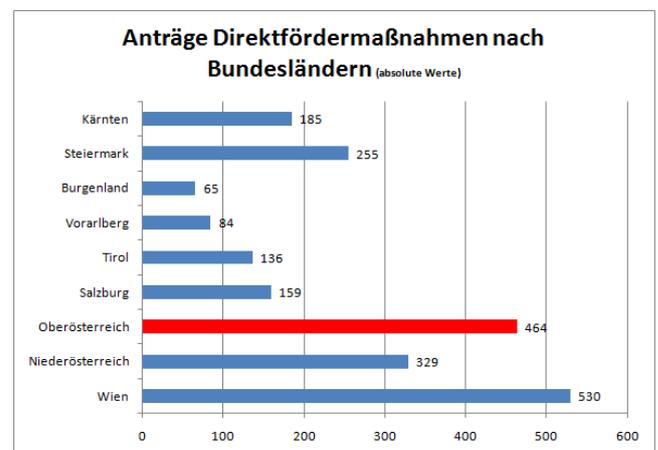


Abbildung 3 Verteilung der Anträge der Direktfördermaßnahmen der Exportoffensive „go-international“ von BMWFJ und WKÖ nach Bundesländern (Laufzeit: 1.4.2009 - 31.03.2011)

Durch diese Informationsoffensive konnten insgesamt 464 Förderanträge oberösterreichischer Firmen bei „go-international“ eingereicht werden. Oberösterreich nimmt damit hinter Wien den 2. Rang ein.

■ **Wirtschaftsdelegationen**

Ein wichtiges Instrument bei der Erschließung von fremden Märkten und dem Ausbau der bilateralen Beziehungen sind Wirtschaftsdelegationen. Im Jahr 2010 wurden durch das Export Center 20 Incoming bzw. Outgoing Delegationen betreut und unterstützt. Angeführt seien etwa Besuche von hochkarätigen Wirtschaftsdelegationen aus China, Südafrika, Mexiko, USA, oder Deutschland in Linz. Oberösterreichische Delegationen hatten etwa das Ziel, Brasilien, Südafrika, China, Tschechien oder Japan zu erkunden.

■ **Öffentlichkeitsarbeit**

Durch eine aktive Medienarbeit sollen einerseits die Chancen für heimische Betriebe auf ausländischen Märkten aufgezeigt und andererseits die besondere Bedeutung des Exports für die wirtschaftliche Entwicklung unseres Bundeslandes aufgezeigt werden.



Abbildung 4 OÖ Rundschau, 7. Februar 2010, „go-International“ Roadshow in Grieskirchen und Eferding



Abbildung 6 OÖ Nachrichten, 1. Oktober 2010, Wirtschaftsdelegation Südafrika/Westkap Regierungskonferenz oö. Partnerregionen



Abbildung 5 OÖ Kronenzeitung, 5. November 2010, OÖ Exporttag 2010 – BRIC im Blick

Mit drei eigenen Pressekonferenzen und 23 Medienaussendungen konnten 251 Berichte in Printmedien und 27 Berichte in Rundfunk und Fernsehen erreicht werden.

■ **Landesoffensive „Export von Ökoenergie- und Umwelttechnologie aus OÖ“**

Die zunehmenden globalen ökologischen Herausforderungen führen dazu, dass besonders dem Bereich Erneuerbare Energie und Umwelttechnik national und international eine wachsende Bedeutung zukommt. Die oö. Ökoenergie- und Umwelt-Technologieunternehmen sind ein wichtiger Wirtschafts- und Exportmotor für Oberösterreich.

Um heimische Unternehmen aus den Bereichen Erneuerbaren Energie, Umwelttechnologie und Energieeffizienz beim Markteinstieg in Überseemärkte zu unterstützen, hat das Land OÖ 2009 die Exportoffensive „Export von Ökoenergie- und Umwelttechnologieoffensive aus OÖ“ gestartet. Die von 13 Unternehmen genutzte und mit einem bewilligtem Fördervolumen von 692.128 Euro dotierte Exportoffensive wurde fachlich vom Export Center OÖ, dem Ökoenergie-Cluster, dem Umwelttechnik-Cluster und dem Netzwerk Ressourcen und Energieeffizienz betreut und den Büros der AUSSENWIRTSCHAFT ÖSTERREICH vor Ort unterstützt. Im Rahmen dieser Initiative wurde einerseits die Internationalisierung des oberösterreichischen Stärkefeldes „Ökoenergie - und Umwelttechnologie“ weiter vorangetrieben und insbesondere die Synergien mit den Branchenschwerpunkten der Exportoffensive von BMWFJ und WKÖ - „go-international“ - bestmöglich genutzt.



Abbildung 7 Start der oö. Landesoffensive „Export von Ökoenergie- und Umwelttechnologie aus Oberösterreich; vlnr. Clusterland GF DI Werner Pammlinger, Wirtschaftslandesrat KommR Viktor Sigl, WKÖ-Vizepräsidentin und Beiratssprecherin Umwelttechnik Cluster OÖ Mag. Ulrike Rabmer-Koller, Ökoenergie-Cluster Beiratssprecher Herbert Ortner, GF Ökoenergie-Cluster Dr. Gerhard Dell, Leiter Export Center OÖ, Mag. Stefan Schöfl

■ Exportdrehscheibe für oö. Cluster, Netzwerke und Branchen

Im Jahr 2010 hat das Export Center OÖ mit allen oö. Clustern, Netzwerken und Branchen bei verschiedensten Aktivitäten und Maßnahmen im Bereich der Export- und der Internationalisierung eng kooperiert und sich u.a. bei 12 Veranstaltungen der oö. Cluster, Netzwerke und Branchen mit einem eigenen Beratungsstand präsentiert. Bei der größten Exportveranstaltung in Oberösterreich - dem oö. Exporttag - wurden die oö. Cluster, Netzwerke und Branchen intensiv in das Programm, die Fachsymposien und Workshops eingebunden und konnten sich mit eigenen Beratungsständen der oberösterreichischen Exportwirtschaft präsentieren. Bei 25 gemeinsamen Branchen-/Marktveranstaltungen in Linz konnten sich heimische Unternehmen gezielt über die konkreten Chancen für Ihre Branche im jeweiligen Markt informieren und kostenlose Beratungen in Anspruch nehmen. Das Export Center OÖ führte darüber hinaus fachspezifische Workshops und Schulungen für Führungskräfte und Mitarbeiter der oö. Cluster, Netzwerke und Branchen zu den Themen Exportförderungen, Finanzierung und Markteinstieg durch. Gemeinsam mit den oö. Clustern, Netzwerken und Branchen organisierte das Export Center OÖ branchenspezifische Marktsondierungsreisen wie etwa nach Deutschland, Südafrika oder China.

■ Kooperation mit oö. Exportdienstleistern

Exportgeschäfte und Internationalisierungsschritte von Unternehmen bieten nicht nur Chancen, sondern sich oft auch mit verschiedenen Risiken verbunden. Umbrüche im politischen, rechtlichen und wirtschaftlichen Umfeld sowie Naturkatastrophen zählen für Unternehmen mit Auslandsaktivitäten zu den Herausforderungen.

Besonders wichtig für den Exporterfolg ist daher ein ausgewogener Mix an Förderungs-, Finanzierungs- und Absicherungsinstrumente für jeden einzelnen Internationalisierungsschritt.

Gerade im Finanzierungs- und Versicherungsbereich gibt es eine Vielzahl von Akteuren am Markt. Das Export Center OÖ bietet den heimischen Unternehmen mit gezielten Kooperationen mit allen in Oberösterreich maßgeblichen Akteuren aktuellste Informationen für die finanzielle Basis und Abwicklung ihres Exportgeschäfts. Beispiele erfolgreicher Kooperationen waren 2010 Veranstaltungen wie „Alles über Finanzierung und Förderung bei Export und Investitionen“ mit der Raiffeisenlandesbank OÖ in Wels, das „Oberbank Expertenfrühstück“ in Regau, der „KMU-Infotag“ mit der Bank Austria/Unicredit in Linz, oder „Erste Schritte im Export“ mit der VKB Bank in Linz.

■ Online Services und Web 2.0. :

Die Informationsbeschaffung von Unternehmen verlagert sich zunehmend ins World Wide Web. Die Entscheidungsträger und Exportverantwortlichen in den Unternehmen erwarten sich einen raschen, kostenlosen und benutzerfreundlichen Zugang zu aktuellen Informationen über chancenreichen Absatzmärkten wie z.B. konkrete Projekt- und Geschäftschancen, Förderungen oder Recht. Das Export Center OÖ hat den Anforderungen der geänderten Informationsbeschaffung der Unternehmen mit einer neuen, modernen und benutzerfreundlichen Homepage www.exportcenter.at im Jahr 2010 Rechnung getragen.



Abbildung 8 Startseite der neuen Homepage www.exportcenter.at

Der gemeinsame Auftritt von Land OÖ und WKOÖ bildet dabei die zentrale Klammer und bietet den Unternehmen ein umfassendes und kostenloses Informationsservice zu Fragen des Exports.

In den letzten Jahren schritt die technische Entwicklung ungebremst voran und immer mehr Unternehmen nutzen aktiv Web 2.0. Plattformen - beispielsweise für die Präsentation des Leistungsangebotes, zur Marktbeobachtung, sowie Interaktion mit Kunden und Stakeholdern. Auch das Export Center OÖ nutzt seit 2010 aktiv Web 2.0. Plattformen wie die elektronische Business Community „XING“ oder das Social Network „Facebook“. Ein besonderer Schwerpunkt des Export Center OÖ liegt dabei auf der Business Community „XING“, in der eine eigene Export Center OÖ Gruppe erfolgreich aufgebaut und aktiv genutzt wird. Derzeit hat die Gruppe bereits mehr als 300 Mitglieder. Ziel der Web 2.0. Strategie des Export Center OÖ ist es, einerseits die umfassenden Leistungen und Angebote sowie Veranstaltungsinformationen über neue und moderne Informationskanäle zu platzieren, als auch andererseits eine immer jünger werdende Zielgruppe von Unternehmerinnen und Unternehmern anzusprechen und somit für den Export zu begeistern.

■ Export Center Umfrage

Im November 2010 analysierte das Export Center OÖ in seiner jährlichen und repräsentativen Umfrage unter 500 öö. Exportbetrieben die aktuelle Stimmungslage, die Entwicklung der Märkte der Zukunft sowie die Zufriedenheit mit dem Unterstützungs- und Informationsangebot des Export Center OÖ. Die Umfrage zeigte eine sehr optimistische Stimmungslage unter den heimischen Exportbetrieben, welche nun in den ersten Monaten 2011 bestätigt wurde. Als Zukunftsmärkte der nächsten Jahre wurden von den öö. Unternehmen folgende Länder gesehen:

Top - Zukunftsmärkte für Oberösterreichs Unternehmen	
1.	Deutschland
2.	Rusland
3.	China
4.	Brasilien
5.	USA
6.	Indien
7.	Italien
8.	Tschechien
9.	Frankreich
10.	Polen

Tabelle 6 Top 10 Zukunftsmärkte: Export Center OÖ Umfrage 2010

Auch das Umfrageergebnis 2010 bestätigt, dass die Eckpfeiler der öö. Exportstrategie richtig gesetzt wurden und auch in Zukunft beibehalten werden können. Rund zwei Drittel der öö. Exportbetriebe nutzen das Angebot des Export Center OÖ regelmäßig und über 80 Prozent empfand das Leistungsangebot als sehr hilfreich bzw. hilfreich. Dieses Ergebnis unterstreicht einmal mehr, dass das Export Center OÖ erster und kompetenter Ansprechpartner für heimische Exporteure ist.

2.3. Ziele und Maßnahmen

Ziele:

Ausgehend von der sehr guten und positiven konjunkturellen Entwicklung, verfolgt das Export Center OÖ im Jahr 2011 ambitionierte und klare quantitative wirtschaftspolitische Ziele:

Neuexporteure: Das Export Center OÖ hat sich zum Ziel gesetzt, 2011 rund 400 neue öö. Unternehmen für erste Internationalisierungsschritte zu gewinnen und damit die Zahl der heimischen Exportunternehmen auf rund 7500 Exporteure zu erhöhen.

Exportvolumen: Das öö. Warenexportvolumen von derzeit 27,7 Mrd. Euro zu erhöhen und erstmals die 30 Mrd. Euro Schallmauer zu durchbrechen.

Veranstaltungsteilnehmer: Das Export Center OÖ hat sich zum Ziel gesetzt, 2011 rund 3200 Personen zur Teilnahme an Veranstaltungen zu gewinnen.

Unternehmenskontakte: Das Export Center OÖ hat sich zum Ziel gesetzt, 2011 bei rund 4300 Unternehmenskontakten heimischen Unternehmen die Chancen im Export aufzuzeigen, für erfolgreiche Schritte im Export zu motivieren und diese zu begleiten.

Diversifikation der Märkte: Das Export Center OÖ hat sich zum Ziel gesetzt, 2011 die Diversifikation der Exportmärkte weiter voranzutreiben, die Abhängigkeit vom europäischen Binnenmarkt zu verringern und damit den Anteil an Exporten in dynamisch wachsende Überseemärkte zu steigern.

Maßnahmen:

Alle Maßnahmen und Aktivitäten des Export Center OÖ im Jahr 2011 orientieren sich an den drei Eckpfeilern der oberösterreichischen Exportstrategie. Folgende Maßnahmen sollen 2011 umgesetzt werden:

Europa - Heimmarkt erschließen

- Export-Einsteiger-Workshops für Nachbarmärkte (z.B. im Rahmen des Deutschland-Tag) durchführen
- Regionale Förder-Roadshow zu den neuen Maßnahmen von „go-International“ umsetzen
- Exportmotivationsveranstaltungen und „Unternehmerabende“ in Bezirksstellen anbieten
- Branchen- und Marktseminare zu öö. Stärkefeldern gemeinsam mit öö. Clustern, Netzwerken und Branchen durchführen
- Kooperationsbörsen/Zuliefertage organisieren
- Standort- und Wirtschaftspräsentationen begleiten
- Marktsondierungsreisen, Gruppenstände und Austrian Showcases zu Leitmessen (z.B. ANUGA, FAKUMA, IFAT, Brüner Maschinenbau Messe, AUTOMATICA München, IAA, BIO-Fach Nürnberg) organisieren und begleiten.
- Branchenspezifische Incoming Missions für öö. Stärkefelder (z.B. im Rahmen der World Sustainable Energy Days) durchführen

Chancen in besonderen Märkte vor der Haustür der EU nutzen

- Branchen- Marktseminare zu öö. Stärkefeldern gemeinsam mit öö. Clustern, Branchen und Netzwerken (z.B. Umwelttechnik Türkei) organisieren
- Finanzierungsseminare gemeinsam mit der AUSSENWIRTSCHAFT ÖSTERREICH (AWO) und Bankenexperten (Weltbank, regionale Banken, AWS, IFI-Finanzierungen) zu Regionen wie z.B. Zentralasien, Westbalkan abwickeln
- Veranstaltungen in Kooperation mit AussenwirtschaftsCenter/EEN/EU+ zu Ausschreibung in zukünftigen EU-Märkten und B2B - Match-Makings durchführen
- Exportmotivationsveranstaltungen für Neuexporteure in Märkten vor der Haustüre anbieten (z.B. Going to Ukraine, Going to Turkey)

Wachstumsmärkte in Übersee erobern und den Exportanteil erhöhen

- BRIC-Exportfrühstücke bei öö. Leitbetrieben umsetzen
- Delegationen und Incoming Missions aus öö. Partnerregionen (z.B. Westkap, Georgia, Quebec, Shandong) betreuen
- Marktsondierungsreisen zu öö. Stärkefeldern in Überseemärkte entwickeln und gemeinsam mit öö. Clustern, Netzwerken und Branchen begleiten
- Branchenspezifische Incoming-Missions (z.B. US - Marschallplan-Delegation mit Schwerpunkt „Green Building“) im Rahmen der World Sustainable Energy Days in Wels organisieren
- Branchen- und Marktseminare Fachseminare zu Überseemärkten in Kooperation mit öö. Clustern und Netzwerken, Branchen und Botschaften (wie z.B. Zukunftsbranchen USA, Exportchance Biomasse Kanada) durchführen
- öö. High-Tech-Unternehmen für Aufenthalt im Silicon Valley motivieren Chancen auf Venture Capital eröffnen
- Sprechtag mit Wirtschaftsdelegierten, Vertrauensanwälten und akkreditierten Export-Beratern zu ausgewählten Überseemärkten

Im Rahmen der größten Exportveranstaltung des Landes, dem OÖ Exporttag 2011 am 14. November im Palais Kaufmännischer Verein, werden gezielte Maßnahmen zu allen drei Eckpfeilern der öö. Exportstrategie gesetzt. Ganz besonders stehen neben den angrenzenden Nachbarmärkten die Wachstumsmärkte Russland, Türkei, Kanada und Frankreich im Mittelpunkt des OÖ Exporttages 2011.

Impressum:

© 2011 Export Center OÖ

Eine Initiative der Wirtschaftskammer Oberösterreich und des Landes Oberösterreich

Hessenplatz 3

4020 Linz

T: +43 (0) 90909 - 3456

F: +43 (0) 90909 - 3468

E: export@wkoee.at

W: www.exportcenter.at