

STEIERMARK 2. Grazer Managementforum von ICG Infora und FH Joanneum über Chancen und Risiken im CEE-Raum

„CEE ist unser neues China“

Kongress: Die EU-Ost-Erweiterung bietet den heimischen Unternehmen grosse Chancen. Darüber war man sich beim 2. Grazer Managementforum durchwegs einig.

Graz. Einig waren sich die Referenten beim 2. Grazer Managementforum vor allem über die grossen Chancen, die sich mit der EU-Ost-Erweiterung für heimische Betriebe auftun: „CEE ist unser neues China“, sagt etwa AVL List-Personalchef Stephan Baron über die Chancen, die sich direkt vor unserer Haustür ergeben. „Innerhalb von zwei Stunden Fahrtdistanz entsteht ein Wirtschaftsraum mit ungeahnter Kaufkraft und enormer Beachtung innerhalb der gesamten EU“, meint Klaus Schweighofer, der für die Styria Media AG gerade Kroatien und Slowenien erschliesst.

Unter dem Motto „Im Osten viel Neues – Erfolgreiches Management in CEE“ wurde das 2. Grazer Managementforum von der ICG Infora Consulting Group und der FH Joanneum in Graz veranstaltet. Das internationale Geschäft ist von zahlreichen Erfolgen und Misserfolgen geprägt, die bekanntlich dazu da sind, daraus zu lernen. Referenten aus unterschiedlichen Branchen – vor allem jedoch aus der in Graz beheimateten Automobil- und Automobilzulieferindustrie – liessen sich in den Räumlichkeiten der FH Joanneum in die Karten sehen. Und so konnten rund 80 Teilnehmer aus international tätigen österreichischen Unternehmen Erfahrungen austauschen, die Strategien ihrer in den Osten expandierenden Unternehmerkollegen mit nach Hause zu nehmen.

Mit mehr als 300 Millionen Einwohnern ergibt sich in CEE



AVL-Personalchef **Stephan Baron** schwört auf Trainee-Programme für Manager vor Ort

ein Markt, der knapp 40-mal so gross ist wie der heimische. Ein Markt, deren Lohnkosten ein Drittel der hiesigen sind und deren Ausbildungsniveau

nicht zu unterschätzen ist. Vor allem aber ein Markt, in dem „Goldgräberstimmung“ vorherrscht und deren Einwohner dem Hype des grossen

Geldes unterliegen, die hochmotiviert, dynamisch und arbeitswillig sind.

Lokale Chefs

Ein Markt aber auch, in dem man laufend mit Schattenwirtschaft konfrontiert wird, in dem die ethnischen Konflikte einen Grossteil der kulturellen Unterschiede ausmachen und in dem die Unterschiedlichkeit des Rechts insbesondere im Hinblick auf deren Durchsetzung nicht mit westlichem Niveau verglichen werden kann. Gerade deshalb sollte man beim Erschliessen von CEE mit Respekt vor der Leistung des landesspezifischen Umfeldes als kooperativer Partner und nicht als feindlicher Eroberer mit prall gefüllten Geldtaschen auftreten. Hilfreich, so Gerhard Apfelthaler von der FH Joanneum, sei es aber auch, „lokale Führungskräfte einzusetzen, die von österreichischen Teams unterstützt werden, und Landsleute zu finden, die beim Aufbau von Netzwerken behilflich sind“.

Die AVL List die als Zulieferer der Automobilindustrie die Standorte nicht selbst auswählt, sondern der Automobilindustrie folgt, wie aktuell Renault nach Rumänien, schwört auf Rotational Trainees. „Wir holen lokale Führungskräfte nach Graz und bilden sie in unserem Headquarter aus. Eine reine Expatriates-Strategie wäre nicht effektiv“, sagt AVL-Personalchef Baron.

Hohes Tempo

Für welche Strategie man sich auch entscheidet – Hauptsache, man entscheidet sich schnell. Das hohe Tempo in den neuen Märkten ist einerseits Chance, aber auch die Herausforderung, in unmittelbaren Heimatmärkten nicht überholt zu werden.

ANNA OFFNER
bundeslaender@wirtschaftsblatt.at

Korruption – ein heisses Thema in Osteuropa

Graz. Korruption gehört etwa in Russland zum geschäftlichen Alltag und wie die Butter aufs Brot. Dass Betriebe aus der Automobilbranche, des Banken- und Versicherungswesens, aus dem Maschinen- und Anlagenbau und allen anderen am Managementforum teilnehmenden Branchen damit konfrontiert wurden, steht ausser Frage. Dass sie sich gerne öffentlich dazu äussern aber auch. Grund dafür ist natürlich, dass solche Zuwendungen hierzulande von der Liste der steuerlichen Absetzbarkeit gestrichen wurden.

„Dass man muss, wo man nicht anders kann“ oder „dass es sich letztendlich doch nicht rentiert“ waren nur einige der Bekenntnisse am Rande des Managementforums. Einig ist man sich hingegen darüber, dass sich letztendlich alles rächt und man lieber einmal ein Geschäft „sauen lässt“ als zu bestechen oder sich bestechen zu lassen. Denn

durch klare Bekenntnisse gegen eine derartige Geschäftspolitik outet man sich schon vor dem Markteintritt in CEE als seriöser Partner, was einem letztendlich grössere Vorteile bringt.

Einig sind sich die Teilnehmer in der schwammigen Definition von Korruption und Bestechung, die für einige schon bei der Einladung in ein schickes Lokal oder ein grosszügiges Trinkgeld beginnt. Welche Art damit auch gemeint sein mag: „In Bulgarien ist Korruption auch etwas, das langsam rückläufig ist und bald nicht mehr existent sein wird“, ist Iliana Schmatelka von der Immorent Bulgarien überzeugt. Und auch Alexander Maculan, der sich von Anfang an davon abgegrenzt hat, kann manche Ängste von Wirtschaftstreibern nicht teilen: „Mittlerweile fühle ich mich in der Moskauer Metro wohler als in manchen Stadtteilen von Paris oder Berlin.“ (off)

Alexander Maculan: „Heute lache ich“



Alexander Maculan begann vor über 20 Jahren mit Immobiliengeschäften in Russland

Graz. „Als ich vor mehr als zwanzig Jahren mit der Immobilienentwicklung in Russland begann, wurde ich von Freunden und Kollegen belächelt. Heute lache ich, wenn Österreicher in Russland Immobilien entwickeln wollen, denn lange schon gibt es starke eigene Entwickler mit Geld wie Heu“, erzählt Alexander Maculan am Rande des 2. Grazer Managementforums. „Moskau ist heute mit Quadratmeterpreisen von bis zu 5000 € die teuerste Stadt der Welt.“

Von 1968 an baute Maculan in Österreich, Ungarn und Polen 32 Hotels und entwickelte 1988 das Kempinski Baltschugg in Moskau, ein medizinisches Zentrum in Jakutsk und vier Jahre später rund 5000 Wohnungen für die russische Armee. Mit dem Bau dieser Wohnungen erregte er nicht nur in Russland Aufsehen, sondern auch österreichische Kollegen blickten gen Osten. Als Hauptaktionär der Sao Tamak in Tambbov verdient er sich heute mit

Holzzementspanplatten, Fertighäusern und Leimholz seinen Unterhalt. „Nachdem Gorbatschows Vision, pro Russe acht Quadratmeter Wohnfläche zu haben, nach wie vor graue Theorie ist, sind die Russen heute nach einer ungläublichen Wende unter Putin in einen wahren Bauboom verfallen“, so dass alle seiner Baustoffe ständig ausverkauft und von den Russen lange Lieferzeiten in Kauf zu nehmen sind.

Eigene Säge

Um den Eigenbedarf an Holz für seine Holzzementspanplatten etc. zukünftig auch selbst abzudecken, plant Maculan den Bau eines eigenen Sägewerks in Zentralrussland. „Als neues Betätigungsfeld, aber dennoch als tolle Ergänzung“, bezeichnet er das neue Projekt, das eine Kapazität von 100.000 Kubikmeter Holz haben soll. Und wenn er dieses Projekt abgeschlossen hat, will sich Maculan dem Markt China zuwenden. (off)

WirtschaftsBlatt

ANMELDUNG ZUM 5. KONGRESS FÜR FAMILIENUNTERNEHMEN AM 9. MAI

Fax: 01/60 117-259, Internet: wirtschaftsblatt.at/familien

Abonnent: Nein Ja - Abo-Nr:

Firma:

Name:

Funktion:

E-Mail:

Strasse:

Ort:

Telefon, Fax:

Am 9. Mai dieses Jahres veranstaltet das WirtschaftsBlatt im Kursalon Wien (1010 Wien, Johannesgasse 33) von 9.30 - 17 Uhr bereits den 5. Österreichischen Kongress für Familienunternehmen.

Die Teilnahmegebühr für diesen Kongress beträgt 150 Euro plus MwSt. (Einzahlungen bitte auf das Konto 621 581 bei der Raiffeisen Landesbank Niederösterreich und Wien, BLZ: 32 000). Für WirtschaftsBlatt-Abonnenten ist die Teilnahme an diesem Kongress für Familienunternehmen kostenlos.

Anmeldung zum Kongress für Familienunternehmen bitte bei Frau Bettina Graf (Tel. 01 601 17 DW 305; bettina.graf@wirtschaftsblatt.at), bei Frau Lucia Hirschmann (Tel. 01 - 60 117 DW 306; lucia.hirschmann@wirtschaftsblatt.at) oder direkt im Internet auf der WirtschaftsBlatt-Website für Familienunternehmen www.wirtschaftsblatt.at/familien. Anmeldeschluss ist der 4. Mai 2007. Die Anmeldungen zum Familienunternehmen-Kongress werden in der Reihenfolge ihres Eintreffens berücksichtigt.

Partner österreichischer
Familienunternehmen

www.investkredit.at

**INVEST
KREDIT**

BDO
BDO Auxilia Treuhand GmbH

Steuerberatung
Wirtschaftsprüfung
Unternehmensberatung
www.bdo.at