



International

Steirer als Brückenbauer n

SERBIEN IN ZAHLEN

60

► **Millionen** Euro umfasst das Exportvolumen aus der Steiermark nach Serbien, das aus Gesamtösterreich 480 Millionen Euro. Umgekehrt werden aus Serbien Waren im Umfang von 40 Millionen Euro importiert.

2,9

► **Milliarden** Euro an Direktinvestitionen sind bereits von Österreich nach Serbien geflossen. Die Alpenrepublik ist damit der größte ausländische Investor in Serbien.

3967

► **Euro** betrug das Bruttoinlandsprodukt, das 2012 pro Kopf in Serbien erwirtschaftet wurde.

3

► **Prozent** Wachstum werden in Serbien für 2014 prognostiziert.

Ob Umweltechnik, Autozulieferindustrie oder Holzwirtschaft: Serbien bietet für die Steirer enorme Chancen.

VON KARIN SATTLER
KARIN.SATTLER@WKSTMK.AT

Der Zeitpunkt hätte nicht besser gewählt sein können. Just an dem Tag, an dem Magna letzte Woche in der autonomen Provinz Vojvodina ein Werk mit 450 Arbeitsplätzen eröffnete, unterzeichnete Wirtschaftslandesrat Christian Buchmann in Novi Sad ein Kooperationsabkommen mit dem Präsidenten Bojan Pajtic. „Die partnerschaftlichen Bezie-

hungen zwischen der Steiermark und der Vojvodina sollen damit intensiviert, die wirtschaftlichen Synergien verstärkt genutzt werden“, lautet das erklärte Ziel.

Potenzial ortet Buchmann, der im Zuge einer Delegationsreise des Internationalisierungszentrums (ICS) mit Firmenvertretern den serbischen Markt sondierte, vor allem in den Bereichen Biomasse und Wasserkraftwerke. „Unsere Betriebe aus dem Umweltcluster können sich hier optimal mit ihrem Know-how einbringen“, ist er überzeugt. Doch auch andere Branchen haben in Serbien gute Chancen, Fuß zu fassen. „Fiat hat in Zentralserbien vor einigen Jahren 900 Millionen Euro investiert,

das ist für Zulieferbetriebe aus der Steiermark sicher interessant“, sagt der stellvertretende Handelsdelegierte in Belgrad, Dietmar Habacher. Gemeinsam mit seinem Team unterstützt er vor Ort Unternehmen beim Markteintritt (siehe Info-Box).

Stärkere Vernetzung

Chancen tun sich auch für die Holzwirtschaft auf: Die Holzcluster in Serbien, Kroatien und der Steiermark wollen in Zukunft noch enger kooperieren. „Für uns ist das die optimale Möglichkeit, die Steiermark als Holz-High-Tech-Land zu positionieren“, erklärt Geschäftsführer Erhard Pretterhofer.



Wollen wirtschaftliche Beziehungen forcieren: Landesrat Buchmann und Präsident Pajtic

Fotos: Außenwirtschaft Belgrad (2)



Besiegeln eine Kooperation: die Holzcluster-Chefs von Serbien, der Steiermark und Kroatiens.

Foto: Holzcluster



„Serbien ist kein Markt für Anfänger. Umso wichtiger ist es, sich gut abzusichern. Als AWO stehen wir mit Rat und Tat zur Seite.“

Dietmar Habacher

ach Serbien

Mit 2,9 Milliarden Euro ist Österreich der größte Direktinvestor in Serbien. Renommierte steirische Betriebe haben den Schritt nach Serbien bereits gewagt – neben dem stark vertretenen Banken- und Versicherungssektor (Steiermärkische, Merkur, Grawe) machen Firmen aus diversen Branchen gute Umsätze in Serbien, etwa Saubermacher, Energie Steiermark, die Styria Medien Group, die Bäckerei Martin Auer und der Industriebetrieb Knauf.

Eine Trendwende ist trotz angespannter Wirtschaftslage nicht in Sicht, im Gegenteil: Immer mehr steirische Firmen erkennen das Potenzial des serbischen Marktes. So will etwa die Montan Spedition in Kapfenberg künftig

auch in Serbien Fuß fassen. „Als Rohstofflogistiker sind wir schon in Mazedonien und Albanien tätig. Serbien könnte für uns in Zukunft eine größere Rolle spielen, bisher war es für uns nur Transitland“, verrät Christian Glauninger, im Betrieb für Marketing und Vertrieb zuständig. Erste Kontakte wurden bereits geknüpft, die Weichen für die Zukunft buchstäblich gestellt.

Dennoch warnt Habacher vor einem übereilten Einstieg: „Serbien ist kein Markt für Anfänger“, spielt er auf mangelnde Rechtssicherheit an. Doch auch das könnte sich ändern: 2014 starten die EU-Beitrittsverhandlungen. ■

KONTAKTE

Nähere Informationen zu Serbien und tatkräftige Unterstützung beim Markteintritt bietet das **Internationalisierungszentrum Steiermark (ICS)**, eine gemeinsame Initiative von WKO Steiermark, Land Steiermark und Industriellenvereinigung. Tel.: 0316/601-400, Mail: office@ic-steiermark.at; Web: www.ic-steiermark.at (siehe QR-Code). Unterstützung vor Ort bekommen Unternehmen durch das **Außenwirtschaftszentrum Belgrad**, Tel. +381 11/301 58 50, Mail: belgrad@wko.at, Web: wko.at/aussenwirtschaft/rs



Eine Brücke mit Symbolkraft: In Belgrad von der Firma Porr errichtet, ist sie Beweis für die Verbindung zwischen Serbien und Österreich.

Gehäuse mit Designfaktor



Ein Interview mit **Schinko-Geschäftsführer DI Gerhard Lengauer**.

Der Begriff Automatengehäuse klingt trocken, was ist darunter zu verstehen? Hier geht es um die Schnittstelle zwischen Mensch und Maschine. Unsere Gehäuse müssen nicht nur attraktiv aussehen sondern auch leicht bedienbar sein

Aber worin liegt der Unterschied zu anderen Anbietern?

Uns gelingt es, Industriedesign, Ergonomie und Funktion zu verknüpfen.

Sie bieten Design und Kleinserien. Kann sich das der meistständische Hersteller überhaupt leisten? Design gewinnt einen immer höheren Stellenwert. Es geht um die Wiedererkennbarkeit und wir sorgen für leistbare Lösungen.

Nennen Sie uns ein paar Anwendungsmöglichkeiten.

Sie reichen von Bezahlssystemen über Stromtankstellen, Ticketautomaten, Infoterminals bis hin zu Prüftechnik und Geräten im medizinischen Bereich.

Nennen Sie uns einige Referenzkunden.

Die bekanntesten Namen sind: Anton Paar, Doppelmayr Seilbahnen, Weiler Drehbänke, Winco Nixdorf, SKF, Keba, Siemens, Rofil Lasertechnik, Wild Medizintechnik Lam Laboratories, Leica-Medizintechnik, Trumpf Maschinen. Und gerne kommen wir auch zu Ihnen ins Unternehmen.

KONTAKT

Schinko Gmbh
Matzelsdorf 6
4212 Neumarkt im Mühlkreis
www.schinko.at
Tel. 0043/79 41/69 06-