



Tiroler Festzelt auf Stuttgarter Volksfest



Zimmerer-Exporthelfer tauschten 30 Holzbaubetriebe aus Tirol und Salzburg aus

Alpiner Zimmermeister-Export

So reüssieren Holzbaubetriebe im Ausland

Eine Kooperation dreier Holzbaubetriebe aus Tirol sorgte 2009 für Feststimmung in Stuttgart. Auf dem dortigen Cannstatter Volksfest steht ein beeindruckendes Festzelt, für dessen Ausbau sich Zimmermeister Josef Koller, Söll, als Generalunternehmer verantwortlich zeigte. Dies war der Anlass für die kürzlich von proHolz Tirol in Zusammenarbeit mit dem Holzcluster Salzburg organisierte Veranstaltung „Holzbau – Export“.

Exporthemmnis Motivation

Können Exportgeschäfte auch für kleine und mittlere Unternehmen interessant sein? Welche Aspekte gilt es, hierbei zu berücksichtigen? Darüber wurde Mitte September beim Holzbau-Unternehmen Foidl im Tiroler Fieberbrunn diskutiert. Hausherr Josef Foidl und DI Rüdiger Lex, Geschäftsführer proHolz Tirol, sowie DI Herbert Wölger, Clustermanager Holzcluster Salzburg, eröffneten das Zusammenkommen von rund 30 Holzbaubetrieben aus Salzburg und Tirol.

Nach einer Betriebsbesichtigung berichtete Foidl über einen Einfamilienhausbau in den Niederlanden. Es handelte sich hier um einen Ausnahmeauftrag, denn der Bauherr arbeitete selbst mit und ließ die Mitarbeiter bei sich wohnen. Den positiven Erfahrungen in Bezug auf das freundschaftliche Verhältnis mit dem Bauherrn standen einige negative Aspekte gegenüber. Eines der Hauptprobleme war neben der großen Entfernung die damit verbundene fehlende Motivation der Mitarbeiter. Geld allein reicht auf Dauer nicht als Anreiz für lange Auslandsaufenthalte, berichtete man. Die Beschäftigten wollen abends in ihrem gewohnten Umfeld sein.

Bürokratietschungel

Die Zimmerei Koller aus Söll lieferte im September 2009 nach Deutschland. Die Wilhelmer Festbetriebe in Stuttgart orderten einen Festzeltausbau für das alljährlich stattfindende Cannstatter Volksfest. Holzbaumeister Koller hatte hierbei die Rolle des Generalunternehmers inne. Er kooperierte mit den Tiroler Holzbaubetrieben Pletzenauer, Kirchdorf, und Pirmoser, Kufstein, ohne die der Auftrag nicht durchführbar gewesen wäre. Die Bürokratie stellte einen „enormen Aufwand“ dar, welcher auch nach Abschluss der Arbeiten Nachwirkungen zeigten, so Koller. Positiv empfand er dagegen das partnerschaftliche Verhältnis zum Bauherrn. Exportaufträge in dieser Form könne er sich deshalb künftig genauso vorstellen, wie die bei diesem Projekt stattgefundenen Zusammenarbeit mit anderen Betrieben, „vorausgesetzt die Anfrage kommt aus dem deutschsprachigen Raum“, sagte Koller.

Österreichischer Holzbauproduktqualität punktet

Die bürokratischen Hürden bei Auslandsaufträgen unterstrich auch Mag. (FH) Ernst Kaufmann von Binderholz, Fügen, in seinem Vortrag. Vor allem bei steuerlichen Angelegenheiten und den Zahlungsmodalitäten wird es häufig kompliziert. Den österreichischen Holzbau mit seiner langen Tradition schätzen Kunden aus anderen Ländern jedoch genauso wie die hohe Qualität bei Planung und Ausführung. „Insbesondere in fremdsprachigen Ländern kann man aufgrund fehlender Mitbewerber mit diesen Aspekten punkten. Allerdings ist auch das Risiko höher als etwa im deutschsprachigen Ausland“, meinte Kaufmann. Exportaufträge erhalte die Holzindustrie fast ausschließlich

über Architekten und Holzbaubetriebe, wobei Letztere meist die Schlüsselrolle einnehmen. Als Tipp für exportinteressierte Holzbauer empfahl Kaufmann: „Ein hoher Vorfertigungsgrad und die intensive Einbeziehung österreichischer Planer und Architekten können die Projektabwicklung im Ausland maßgeblich erleichtern.“

Serviceangebote der AWO nützen

Hilfestellung bei Geschäften im Ausland bieten die Wirtschaftskammern. Die Außenwirtschaft Österreich (AWO) verfügt über 115 Stützpunkte in 72 Ländern mit rund 800 Mitarbeitern. Über ihre Serviceangebote berichtete Mag. Gregor Leitner, Abteilungsleiter der AWO in der Wirtschaftskammer Tirol. „Wir informieren und vernetzen, beraten und positionieren“, führte Leitner aus.

Abschließend wurde unter Moderation von DI Herbert Wölger vom Holzcluster Salzburg über die Erfahrungen im Export von Holzbau-Projekten diskutiert. Das Resümee lautete:

- ▶ Die kleinen und mittleren Holzbaubetriebe wagen den Schritt auf den Exportmarkt nur dann, wenn sie direkt von Kunden angesprochen und beauftragt werden. Allgemeine Ausschreibungen aus dem Ausland berücksichtige man hingegen nur selten bis nie.
- ▶ Aufgrund des erhöhten Aufwands bei Auslandsaufträgen ist je nach Unternehmensgröße zu entscheiden, ob die firmeninterne Verwaltung den bürokratischen Angelegenheiten gewachsen ist, oder ob externe Partner, etwa in Form von österreichischen Planern und Architekten, zu Hilfe gezogen werden sollten.
- ▶ In jedem Fall könne man mit Qualität und Nischenprodukten auch im Export Erfolge einfahren, vorausgesetzt man ist mit der dortigen Marktsituation vertraut und hat ein gutes Verhältnis zum Auftraggeber.
- ▶ Eine strategische Markterschließung im Ausland kommt für die Holzbauer derzeit nicht infrage. ◀



Bildquelle: Zimmerei Koller, proHolz Tirol (2), Toni Niederwieser

Vortragende: DI Herbert Wölger, Mag. (FH) Ernst Kaufmann, Josef Foidl, Theresia Unterkofler, Mag. Gregor Leitner, Josef Koller und DI Rüdiger Lex (v. li.)



Büroneubau der Acutronic in der Schweiz: Holzbau-Ausführung stammte von Meiberger Holzbau, Architekt war Thomas Fliri