



Grow East Congress 2023 – Ein Rückblick

"Bringing growth back – Time to rethink the business strategies for Central and Eastern Europe"

www.groweast.eu

Am 14. November 2023 fand der **14. Grow East Kongress** im WKO Konferenzzentrum statt und wurde zeitgleich gestreamt. 120 Gäste verfolgten den Kongress vor Ort und eine Vielzahl von Gästen, vor allem aus CEE, online. Die Initiatoren dieser Kongressreihe, **Arnold Schuh**, Direktor des Competence for Emerging Markets & CEE an der WU Wien, und **Manfred Berger**, Partner von ICONIC Consulting & Gründer des Neusicht Think Tank, organisierten diese Veranstaltung gemeinsam mit **Gudrun Hager** und **Gerd Bommer** von der Außenwirtschaft Austria/ADVANTAGE AUSTRIA.

Das Thema des Kongresses war gut gewählt. Nach drei Jahren Pandemie und mehr als einem Jahr Krieg in der Ukraine sieht die Welt anders aus. Die Erholung von der Pandemie ging mit einem unmittelbaren Anstieg der Nachfrage, Engpässen in der Lieferkette und Arbeitskräftemangel einher. Mit dem Einmarsch Russlands in die Ukraine im Jahr 2022 rückten Sicherheits- und politische Aspekte in den Vordergrund. Eine beschleunigte Digitalisierung und der Aufstieg der KI, Forderungen nach mehr Nachhaltigkeit und Inklusion, eine hohe Inflation und eine veränderte Einstellung zur Arbeit haben die Situation für das Management weiter erschwert. Andererseits schaffen Krisen auch Chancen und Raum für neue Unternehmungen. Unternehmerisches Denken und Tatkraft sind umso mehr gefragt, um in solchen kritischen Zeiten erfolgreich zu sein.

Der Kongress befasste sich mit den folgenden Fragen:

- Was bedeuten diese globalen und regionalen Entwicklungen für die Volkswirtschaften Mittel- und Osteuropas und die dort tätigen Unternehmen?
- Wie sind sie von diesen Entwicklungen betroffen und wie können sie sich an diese Veränderungen anpassen?
- Welche Wachstumschancen ergeben sich in diesem Zusammenhang? Welche neuen Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsmodelle werden das zukünftige Wachstum in den Ländern Mittel- und Osteuropas vorantreiben?

Um diese Fragen zu diskutieren, luden die Veranstalter Vertreter von Organisationen, Führungskräfte, Unternehmer, Experten und Wissenschaftler ein.

- Martin Selmayr, Leiter der Vertretung der Europäischen Kommission in Österreich
- Gunter Deuber, Leiter der volkswirtschaftlichen Abteilung, Raiffeisen Research, Raiffeisen Bank International
- Vladimir Vano, Chefvolkswirt, GLOBSEC, Bratislava
- Marcus How, Leiter der Abteilung Analyse beim politischen Risikoberater ViennEast Consulting GmbH
- Gudrun Hager, Regionaldirektorin West- und Zentraleuropa, ADVANTAGE AUSTRIA

- Marlene Hölsken, Leiterin F&E, CEE Henkel Consumer Brands
- Frank Gawor, Finanzvorstand, Benedict GmbH
- Zsolt Kelliar, COO, und Maria Baumgartner, CEO, HROS
- Kurt-Stuart Ristl, Leiter der Projektentwicklung, LSG Group
- Tobias Schediwy, Kaufmännischer Leiter CEE - Consumer Panel Services, GfK
- Matthias Koch, Abteilung Europapolitik, Wirtschaftskammer Österreich
- Gerd Bommer, Regionaldirektor Südosteuropa, Osteuropa/Zentralasien, ADVANTAGE AUSTRIA
- Valerie Breitenfeld, Stellvertretende Handelsbeauftragte für Polen, ADVANTAGE AUSTRIA

Gudrun Hager, Regionaldirektorin West- und Mitteleuropa, ADVANTAGE AUSTRIA, begrüßte die Gäste und betonte die lange Tradition des Kongresses und seine wichtige Rolle als Förderer des Wirtschaftsstandortes Wien für die CEE-Region. Mitveranstalter **Manfred Berger** gab einen Überblick über das Programm und betonte die Notwendigkeit, sich wieder mehr auf das Wirtschaftswachstum in CEE zu konzentrieren.

Session 1: "Wachstumstreiber in CEE – The Big Picture"

Die eingeladenen Vortragenden beleuchteten die Entwicklungen in CEE aus verschiedenen Perspektiven - EU, Politik, Wirtschaft und Unternehmen. Mitveranstalter **Arnold Schuh**, Direktor des Competence Center for Emerging Markets, WU Wien, begann mit einer Einführung in das Thema. "Bringing back growth to CEE" passt perfekt zur **DNA der Grow East Kongressreihe**. Er bestritt, dass die Wahl des Themas im Jahr 2023 ein Akt des "**Growthwashing**" sei. Wenn man nur genau hinsehe, gebe es in der Region viele Wachstumsmöglichkeiten. Er schlug vor, das Wachstumsgefälle in der Region auszunutzen, wo Südosteuropa und der Westbalkan die mitteleuropäischen Volkswirtschaften in den Wachstumsraten aktuell um mehr als 2 Prozentpunkte übertreffen. Auf den Wellen der **grünen und digitalen Transformation** zu reiten (und dabei noch finanzielle Unterstützung aus der EU-RRF zu erhalten) ist ein Garant für Wachstum, ebenso wie das über den regionalen und wirtschaftlichen Geschäftskern Hinausschauen. Auch auf strukturelle Veränderungen in den Branchen zu setzen ist sinnvoll, wie die Hinwendung der Automobilindustrie zur Elektromobilität und die damit verbundenen Investitionen in **Giga-Factories** für Batterien in Ungarn und anderen CEE-Märkten. Wachstum ist kein Geschenk des Himmels - es braucht unternehmerisches Denken, tiefgreifende Analysen und konsequente Maßnahmen.

Martin Selmayr, Repräsentant der EU in Österreich, widersprach der Vorstellung, dass die EU gegenüber den USA wirtschaftlich verliert. Legt man das Verhältnis zwischen dem BIP der EU und dem der USA zu den internationalen Kaufkraftparitäten 2017 in US-Dollar zugrunde, so ist das Verhältnis seit 1995 gleich geblieben. Er plädierte auch für eine **EU-Erweiterung** um die westlichen Balkanländer und Ukraine, da diese als Wachstumsmotoren dienen würden. Die „alte“ EU-CEE-Erweiterung hat den Handel zwischen der alten EU15 und der neuen EU12 verdreifacht, aber den Binnenhandel zwischen den EU12 sogar verfünffacht. Eine neue EU-Erweiterung ist aus **wirtschaftlichen und sicherheitspolitischen Gründen** notwendig. Es wird jedoch nicht leicht sein die österreichische Öffentlichkeit zu überzeugen, da 60-70% der Bevölkerung gegen die Erweiterung sind (obwohl Österreich einer der größten Nutznießer der EU-Mitgliedschaft und der EU-Erweiterung nach Mittel- und Osteuropa war).

Gunter Deuber von der RBI wies in seiner Präsentation auf die höheren Wachstumsraten in Südosteuropa im Vergleich zu Zentraleuropa hin. Letztere plagt derzeit eine Kombination von Stagnation und hoher Inflation (Stagflation). Aber die Arbeitslosigkeit ist aufgrund der angespannten Lage auf den Arbeitsmärkten auf einem sehr niedrigen Niveau, weshalb er von einem "**Job-rich downturn**" sprach. Er erwartete, dass bis 2025 die Wirtschaftsleistung von CE/SEE zusammengenommen größer als jene Italiens sein wird. Und weitere Wachstumsimpulse sollten von den neuen **EU-Enlargement** Initiativen (Balkan, Ukraine) kommen.

Marcus How von ViennEast Consulting hob vier Triebkräfte der aktuellen Diskussion in Mittel- und Osteuropa hervor: Sicherheit, Energieunabhängigkeit, wirtschaftliche Liberalisierung und institutionelle Reformen. Es gibt immer noch die Tendenz, die (bereits große) Rolle des Staates in der

Wirtschaft zu verstärken, z.B. um auch der „Middle-income trap“ zu entkommen. Gleichzeitig sehen wir in Ungarn, Polen und Serbien einen **Rückschritt in der Qualität der Institutionen** wie eine erodierende Rechtsstaatlichkeit und geringere Bereitschaft zur Korruptionsbekämpfung. Seiner Meinung nach müssen wir uns auf einen langen Krieg in der Ukraine einstellen und es wird **keine Rückkehr zum Business-as-usual mit Russland** geben – eine nachhaltige wirtschaftliche Zusammenarbeit mit Russland wie davor ist ausgeschlossen. Wie die Enteignung von Carlsberg zeigt, gibt es bei Geschäften mit Russland keine sicheren Räume mehr, die Trennung zwischen sanktionierten und nicht-sanktionierten Geschäften verschwimmt und Geschäfte mit Russland sind daher äußerst riskant. Die westlichen Sanktionen werden noch lange aufrecht sein. Multinationale Unternehmen müssen dem lokalen Umfeld und der aktuellen Situation (Hauptakteure, ihre Interessen usw.) mehr Aufmerksamkeit schenken, um politische Risiken zu verringern und die richtige Form der Präsenz zu finden.

Vladimir Vano von GLOBSEC wies auf die Risiken hin, die sich aus zu geringen Gasspeicherbeständen und schwankenden Preisen für Gas und LNG ergeben. Ausreichend **zugängliche und erschwingliche Energie** ist ein wichtiger Treiber von ökonomischem Wachstum. Seiner Meinung nach ist die wirtschaftliche Aufholjagd in CEE ins Stocken geraten. Er sah nicht "**mehr Staat als Lösung**" – an dessen Interventionen wir uns während der Covid-19- und Energiekrise gewöhnt haben - und plädierte dafür, sich wieder auf mehr **private Investitionen** und öffentlich-private Partnerschaften zu besinnen.

Session 2: "Wachstumsstrategien für CEE - Die Sicht der Unternehmen"

Die Entwicklung der EU hin zu einem umweltfreundlicheren Wirtschaftsmodell stieß bei den Führungskräften am Podium auf große Zustimmung. **Marlene Hölsken** von Henkel CEE erwähnte allerdings das Fehlen geeigneter Abfallbewirtschaftungs- und Recyclingsysteme in Mittel- und Osteuropa, was die Beschaffung von recyceltem Kunststoff für nachhaltige Verpackungen behindert. Außerdem sind die Verbraucher in Mittel- und Osteuropa noch nicht bereit für diesen Wandel. **Kurt-Stuart Ristl** von der LSG Group erklärte, dass eine erfolgreiche Einführung von Photovoltaik-Anlagen bestimmte Voraussetzungen braucht. Zum Beispiel das Auslaufen von Kraftwerken, die mit fossilen Brennstoffen betrieben werden, so dass erneuerbare Energien sie ersetzen und ihre Kapazität im Netz nutzen können. Personal für die Installation von Großanlagen zu finden, ist kein Problem, da bei großen Projekten das eigene Personal von 20 Personen durch bis zu 200 Personen aus der Region ergänzt wird. Auch die Sicherheit ist kein Problem, denn Photovoltaikanlagen schaffen Einkommen in der Region durch die Verpachtung von Grundstücken und die Schaffung von Arbeitsplätzen für den Betrieb der Anlage. Daher liegt es im Interesse der lokalen Gemeinschaft, eine funktionierende Anlage zu haben.

Dass die Region ein Potential für Outsourcing darstellt und auch Green- bzw. Brownfield-Projekten weiterhin Chancen bietet, stellte **Frank Gawor**, der CFO der **Benedict GmbH**, anhand konkreter Beispiele aus seiner Erfahrung und den aktuellen Projekten der Benedict GmbH in Bosnien-Herzegowina und Nord-Mazedonien dar.

Dass die **Menschen der Kern jeder Erfolgsgeschichte** sind, erzählten auch **Maria Baumgartner** und **Zsolt Kelliar** vom österreichisch-ungarischen "Joint Venture" **HROS**, einer Talentplattform für Startups und Tech-Unternehmen. Nationalitäten spielen bei der Suche nach Tech-Talenten keine Rolle. Es zählen digitale Qualifikationen, gute Englischkenntnisse, Flexibilität und unternehmerisches Denken. 30-40% niedrigere Löhne für Tech-Talente in den Emerging Markets Europas machen sie für Kunden in der DACH-Region attraktiv. Die Arbeitsmoral in CEE unterscheidet sich positiv von der in Westeuropa: Sie haben einen "Hands-on" Zugang, sind sehr zuverlässig und flexibel, wenn nötig. Bei **Henkel CEE** hilft die "Kultur einer großen Familie", in der man sich gut kennt, bei der Umsetzung von Innovationen und Nachhaltigkeit in Prozessen und Produkten.

Session 3: "Wachstumsstrategien für CEE - Die regionale Sicht"

Die Präsentationen und Diskussionen befassten sich mit dem Verbraucherverhalten in den CEE-Ländern und vielversprechenden Initiativen (z.B. RRF) für die gesamte Region oder für bestimmte

Länder der Region, die Wachstumsbereiche darstellen (z.B. Infrastruktur, grüne Energie). **Tobias Schediwy** von GfK Austria eröffnete die Sitzung mit einer Präsentation über "**CEE-Verbraucher zwischen Hoffnungen und Ängsten**". Die größten Sorgen der CEE-Haushalte sind "**wirtschaftliche, finanzielle Sorgen**" (60% CEE/45% WSE-West-Südeuropa), gefolgt von "meine eigene Sicherheit/Sicherheit meiner Familie" (41%/31%) und "Sorgen um die körperliche Gesundheit" (40%/32%) und "Klimawandel" (25%/40%). Die höheren Werte für CEE spiegeln die angespanntere wirtschaftliche Lage, die höhere Inflation (24 % in Ungarn!) und wahrscheinlich die geografische Nähe zum Krieg in der Ukraine wider. Im Gegensatz dazu spielt der Klimawandel im Westen eine größere Rolle. 40 % der Haushalte in CEE fühlen sich in ihrer Haushaltskasse eingeengt (32 % in WSE), in Ungarn sind es sogar 57 %. Die Krisen seit 2020 führten zu einer deutlichen Veränderung des Einkaufsverhaltens: **Discounter** steigerten ihren Anteil am Lebensmitteleinzelhandel auf 42% in Polen und 36% in Ungarn und sind damit der dominierende Geschäftstyp in diesen Ländern. Auch der Anteil der Aktionsware ist in den meisten Märkten gestiegen - die Tschechische Republik sticht mit 54 % hervor, d.h. mehr als die Hälfte einer Marke werden unter dem regulären Preis verkauft. Auch der Anteil der **Eigenmarken** der Händler stieg, wobei Ungarn (36 %) und Kroatien (34 %) die CEE-Gruppe anführten. Die präsentierten Einkaufsdaten auf Haushaltsebene ergänzten die von **Gunter Deuber** vorgelegten makroökonomischen Zahlen gut und verdeutlichten den Stress, mit dem die Haushalte aufgrund der steigenden Energie- und Lebensmittelpreise im Speziellen und der Stagflation im Allgemeinen zu kämpfen haben.

Matthias Koch von der WKO betonte in seinem Vortrag die Bedeutung der EU-Recovery and Resilience Facility für die Belebung der Konjunktur und Steigerung der Widerstandsfähigkeit gegen Krisen, über die zusätzliche 720 Mrd. Euro an Zuschüssen und Darlehen bereitgestellt werden. Damit sollen die Auswirkungen der Krise gemildert und die EU-Länder umweltfreundlicher, digitaler und widerstandsfähiger gemacht werden. Die Botschaft der EU ist klar: **Wir müssen uns neu erfinden** – und jetzt ist der beste Zeitpunkt, damit zu beginnen. **Valerie Breitenfeld**, stellvertretende Wirtschaftsdelegierte in Polen, verwies auf die wirtschaftliche Erfolgsgeschichte Polens. Seit 1990 ist das BIP um das Achtfache gestiegen und die polnische Wirtschaft wuchs sogar in Krisenzeiten. Die EU-Mitgliedschaft war für Polen von entscheidender Bedeutung und das Land nutzte die EU-Mittel effektiv zur Modernisierung seiner Infrastruktur. Polen ist das siebtgrößte Exportland für Österreich, mehr als 600 Tochtergesellschaften österreichischer Firmen sind dort vertreten. Mit der erwarteten neuen EU-freundlichen Regierung wird das Ende der Blockade der RRF-Mittel einen weiteren Impuls für die Wirtschaft geben. Der "**Wiederaufbau der Ukraine**" ist ein weiterer Faktor, der ausländische Firmen nach Polen lockt, um nach dem Ende des Krieges in einer guten Ausgangsposition zu sein.

Gerd Bommer von der Außenwirtschaft betonte die guten Wachstumsraten der südosteuropäischen Länder, obwohl sie sich in unterschiedlichen Entwicklungsstadien befinden. Im Vergleich zu Polen hat Rumänien noch viel Spielraum für die Verbesserung seiner Verkehrsinfrastruktur (Autobahnen, Eisenbahn, Häfen), die angesichts der Umleitung ukrainischer Exporte auf rumänische Straßen, Schienenwege und über den Hafen von Constanta unter Druck steht, ihre Kapazität zu erweitern. Das **Nearshoring** nach Südosteuropa scheint im letzten Jahr zugenommen zu haben, wie die zunehmenden Zuflüsse an Direktinvestitionen zeigen. Nicht zu vergessen ist die große Bedeutung des **IT-Outsourcings** in Rumänien - Porsche Informatik, Frequentis und AVL List sind dort bereits vertreten.

Unternehmertum und tiefgreifende Analysen als Voraussetzung für Wachstum

Der Kongress hat deutlich gezeigt, dass auch in einer Stagflation überall Wachstumsbereiche zu finden sind. Krisen sind ein guter Zeitpunkt, um bestehende Geschäftsmodelle zu hinterfragen und neue Wege zu gehen. Unternehmertum wird in der Krise sogar noch mehr gebraucht, um Wirtschafts- und Unternehmenswachstum zu schaffen.

Eine gründliche Analyse von Volkswirtschaften, Branchen und Märkten schafft die Grundlage, um wachstumsstarke Bereiche zu identifizieren und die Mittel und Aufmerksamkeit des Managements entsprechend neu auszurichten. Die „**Twin Transformation**“ zu nutzen ist ein sicherer Weg zum

Wachstum: Die Energiewende ist aus Gründen des Klimas, der Diversifizierung der Energiequellen und der Senkung der Energiekosten notwendig. Die Digitalisierung wird dazu beitragen, die neuen Prozesse und Technologien noch effektiver zu gestalten. Die **geografische Diversifizierung** der Absatz- und Beschaffungsmärkte verringert die Abhängigkeiten und damit das Risiko großer Schocks in der Lieferkette. Die **Erweiterung der EU** zum Westbalkan und nach Osteuropa ist ein mittel- bis langfristiges Projekt, das dazu beitragen wird, den Lebensstandard in diesen Ländern anzuheben und die EU sicherer zu machen.

Der **Grow East Congress** ist ein Projekt, das von Prof. Arnold Schuh, Direktor des Competence Center for Emerging Markets & CEE an der WU Wien, und Dr. Manfred Berger, Partner von IQONIC Consulting und Gründer des Neusicht Think Tank, initiiert und organisiert wird. Advantage Austria, der internationale Arm der WKO (Wirtschaftskammer Österreich), ist der Kongresspartner.

Kontakt:

Ass.Prof. Dr. Arnold Schuh

Director, Competence Center for Emerging Markets & CEE, WU Vienna

arnold.schuh@wu.ac.at

<https://www.wu.ac.at/emcee/>

Dr. Manfred F. Berger

IQONIC Consulting

office@berger-m.at

Sponsored by:

