

Der 8. Grow East Congress im Rückblick:

Der Wirtschaftsraum Mittel- und Osteuropa hat mehr Potential als gedacht



Am 4. April 2017 fand der 8. Grow East Congress zum Thema „CEE Reloaded – Ostpioniere und ihre Lehren aus 30 Jahren Engagement in Mittel- und Osteuropa“ statt. Er wurde gemeinsam vom Competence Center for Emerging Markets & CEE der WU, dem Think-Tank Neusicht und der Aussenwirtschaft Austria der WKO organisiert. Der Kongress begann mit einem Rück- und Ausblick zur Entwicklung in CEE mit hochkarätigen Rednern aus Politik und Wirtschaft, die selbst an der Transformation in CEE mitgewirkt

haben. Und diese Zwischenbilanz sieht im Großen und Ganzen sehr positiv aus: Die Wirtschaftsleistung hat sich in den Ländern Mittel- und Südosteuropas in den letzten 25 Jahren vervielfacht, das BIP pro Kopf ist auf 50 (Rumänien) bis 80% (Tschechien, Slowenien) des EU-Durchschnitts gestiegen. Die CEE-Volkswirtschaften wachsen derzeit wieder 1-1,5% schneller als jene der alten EU-15, die Arbeitslosigkeit sinkt und die Reallöhne steigen.

CEE als Wachstumstreiber

Patrick Sagmeister, COO der Aussenwirtschaft Austria, hob die besondere Bedeutung der politischen und wirtschaftlichen Öffnung von CEE für Österreich hervor. Die Exporte verzehnfachten sich in absoluten Zahlen seit 1990, Österreich ist zu einem führenden Direktinvestor in der Region geworden und bereits mehr als 5.000 Unternehmen sind mit eigenen Tochtergesellschaften und Niederlassungen dort präsent. Der nächste Redner, Ivan Miklos, ehemaliger Finanzminister der Slowakei und heute Präsident des Think-Tank MESA 10, verwies in seiner Rede auf die Notwendigkeit von Reformen im Zuge der wirtschaftlichen und politischen Transformation und ging dabei auf die Situation in der Ukraine ein. Als Berater der ukrainischen Regierung ist es ihm ein Anliegen, Preiskontrollen, ungerechtfertigte politische Interventionen und Intransparenz im staatlichen Beschaffungswesen abzuschaffen, da diese über Korruption zu enormen Einnahmeverlusten und Mehrkosten für den ukrainischen Staat führen. Seine Rede war ein erfrischendes Plädoyer für mehr Marktwirtschaft, funktionierende Institutionen und für den Rechtsstaat.

Günter Thumser, Präsident von Henkel CEE, und Wolfgang Kindl, CEO der UNIQA International, erzählten, wie sie und ihre Unternehmen als Pioniere am Aufbau von Tochtergesellschaften in den Reformländern und an der Entwicklung lokaler Märkte mitwirkten. Heute sind sie Regional Players in ihren Branchen mit einer Präsenz in 32 Ländern (Henkel CEE) und 15 Ländern (UNIQA). Günter Thumser sieht Österreich unzertrennlich mit der CEE-Region in geographischer, historischer und kultureller Hinsicht verbunden. Er plädierte für eine stärkere Sicht auf die Gemeinsamkeiten und eine fortschreitende engere wirtschaftliche Integration. Er setzt stark auf die Jugend, die dieses neue Europa bereits lebt. Das „Going East“ des Versicherungsunternehmens UNIQA ist von einem klaren strategischen Fokus auf die Region, einer aggressiven Akquisitionstrategie, Kooperation mit Bank- und Unternehmenspartnern sowie einer Ein-Marken-Strategie gekennzeichnet. Die UNIQA ist in CEE rasant gewachsen, ist allein zwischen 2004-07 in 10 CEE-Länder eingestiegen und hat ihren Prämienumsatz gegenüber dem Jahr 2000 um das 28-fache erhöht. Die UNIQA hat heute 6 Mio. Kunden – 60% davon leben in CEE – und arbeitet daran, die niedrigen Pro-Kopf-Umsätze auf das Niveau mitteleuropäischer Vorreiterländer wie der Tschechischen Republik zu erhöhen. Allein aus

dem Verkauf von Versicherungen an den bestehenden Kundenkreis ergibt sich ein enormes Umsatzpotential. Clemens Först, CEO der Rail Cargo Gruppe, ging in seinem Vortrag auf die Herausforderungen eines Logistikunternehmens ein, kundenorientierte Logistikalösungen im Bahnbereich über mehrere Grenzen hinweg zu erstellen und umzusetzen. Sein Ansatzpunkt dafür sind international zusammengesetzte und funktionsübergreifende Teams, die projektartige für grenzüberschreitende Transporte zuständig sind. Diese Teams, die für Planung, Verkauf, Disposition und Kommunikation mit dem Kunden zuständig sind, stellen gemeinsam die bestmögliche Umsetzung des Transports sicher. Das bedeutet aber einen tiefgreifenden Kulturwandel, in dem Mitarbeiter nicht mehr auf Direktiven warten, sondern gemeinsam agieren und so zur operativen Exzellenz beitragen.

Innovativ trotz aller Widerstände

Am Nachmittag widmete sich eine der beiden Kongress-Schienen dem Thema „CEE – Surprisingly innovative: Business ideas that move markets and industries“. Arnold Schuh, Direktor des Competence Center for Emerging Markets & CEE, ging in seinem Eröffnungsvortrag auf die Innovationsleistung der CEE-Länder ein. Die CEE-Länder sind zwar nur bescheidene bis moderate Innovatoren im europäischen Vergleich, jedoch lassen sich zahlreiche Erfolgsbeispiele auf Landes- und Unternehmensebene finden, die das Potential aufzeigen. Generell sind die CEE-Länder im Innovationsbereich von geringen F&E-Investitionen, dem „Brain Drain“ nach Westen, schwacher Kooperation zwischen Universitäten und Unternehmen sowie der Abhängigkeit von ausländischen Unternehmen gekennzeichnet. Allerdings lassen das verstärkte Engagement der nationalen Regierungen, die verbesserte Nutzung von EU Fonds und eine zunehmende Zahl an Erfolgsgeschichten für die Zukunft hoffen. So ist Estland eine wahre Startup-Nation mit einem Startup pro 3.700 Bewohner. Slowenien zeichnet wiederum eine hohe F&E-Quote, Spitzenplätze bei wissenschaftlichen Publikationen und hervorragende Leistungen ihrer Schülerinnen und Schüler in naturwissenschaftlichen Fächern aus.

Arnold Schuh hob die besondere Rolle des Entrepreneurs hervor, der durch seine Initiativen das Knowledge Triangle von Universitäten, Forschungseinrichtungen und innovativen Unternehmen erst richtig in Gang bringt – hier gibt es noch Aufholbedarf in CEE. International erfolgreiche innovative Firmen lassen sich in den verschiedensten Branchen finden. Diese reichen von Pharmaunternehmen (Krka, Richter Gedeon, Lek), über ICT-Unternehmen (Prezi, AVAST, ESET, YSoft, Sygic, Codewise), Konsumgüter- und Handelsunternehmen (CCC, Inter Cars, Atlantic Grupa, Kofola) bis hin zu B2B-Unternehmen (Dok-Ing, Rimac, Walltopia, Hidria).



In der nachfolgenden Paneldiskussion stellten die Mitbegründer von Daftcode und Jomido ihre Erfolgskonzepte vor. Der polnische Venture Builder Daftcode umfasst 20 Einzelunternehmen, die innovative Online und mobile Lösungen anbieten. Der Großteil seines Umsatzes wird im Ausland erzielt. Seine Spezialität sind künstliche Intelligenz Lösungen im Bereich der Betrugsaufdeckung, die weltweit verkauft werden. Jomido ist eine slowakische Internet-Plattform, die Micro-Jobs wie Grafikdesign, Übersetzungen oder Suchmaschinenoptimierungen vermittelt – erbracht meistens von Einzelpersonen und Selbstständigen aus CEE für westliche KMUs. Die österreichische Perspektive auf das Thema vertrat Alexander Benedict, Eigentümer des gleichnamigen Familienunternehmens, das ein Anbieter für hochqualitative Schalt-, Anlass- und Steuerkomponenten ist. Benedict erzielt 80% des Umsatzes über Exporte in mehr als 50 Ländern und stellt ein Paradebeispiel eines sogenannten „Hidden Champions“ dar, der eine globale Spezialisierungs- und Nischenstrategie verfolgt. Er lobte die neu gegründete Produktionsstätte in Bosnien-Herzegowien, v.a. den Einsatz und die Motivation der Mitarbeiter.

In der zweiten Paneldiskussion ging es um den Einfluss der Digitalisierung auf verschiedene Branchen. Henkel CEE und dm Drogeriemarkt CEE zeigten klar auf, wie sie auf die digitale Revolution reagieren. Martina Steinberger-Voracek, VP Sales Laundry & Homecare bei Henkel CEE, betonte, dass E-Commerce mehr ist als nur Produkte online zu stellen. Dafür ist es zunächst notwendig, E-Shopper und E-Retailer zu verstehen. Sie glaubt nicht, dass E-Commerce einen radikalen Bruch mit der existierenden Handelslandschaft darstellt, sondern diesen ergänzt. Für Lieferanten wie Henkel stellen sich in diesem Zusammenhang zahlreiche Fragen: welche Art von Services unterstützen den Verkauf über Online-Kanäle, soll es eigene Produktlinien dafür geben und welche Verpackungen passen zu diesem Vertriebskanal? Martin Engelmann, CEO der CEE-Gruppe von dm Drogeriemarkt, sieht Digitalisierung als klare Chance. Die neuen digitalen Kanäle vom Online-Shop bis hin zum Social Media Auftritt sind für ihn weitere Instrumente und Möglichkeiten, um mit dem Konsumenten in einen Dialog einzutreten. Andreas Philippitsch, Partner Leadership Services bei Amrop Jenewein, ergänzte mit seinem Statement, dass bei der Suche nach Führungskräften und Talenten nun immer stärker auf das Entwicklungspotential der Kandidaten geachtet wird, da erworbenes Wissen und Fähigkeiten vielfach für die neuen Herausforderungen in der digitalen Welt nicht mehr passen.

Parallel zur Innovationsschiene hat die Außenwirtschaftsorganisation der WKO unter dem Titel „How to? Practical tips for entering CEE and Austria“ kurze Informations-Sessions angeboten, wo sich Interessierte über den Export und Markteintritt in ausgewählte CEE-Länder beraten lassen konnten.

Moderator und Mitveranstalter Manfred Berger, Gründer des Think-Tank Neusicht, hat die Eindrücke dieses Kongresses gut auf den Punkt gebracht. Wir unterschätzen noch immer das Potential, das in dieser Region steckt, schauen noch immer zu sehr in den Westen. Innovative Köpfe gibt es aber überall, eben auch in CEE, und in Kombination mit unternehmerischem Drive bringen diese Unternehmen Produkte und Lösungen hervor, die weltweit Anklang finden. Speziell in der digitalen Wirtschaft finden sich viele erfolgreiche Unternehmen in CEE. Österreichische Unternehmen wären gut beraten, Partnerschaften mit innovativen CEE-Unternehmen einzugehen, von ihnen zu lernen und mit ihnen zu wachsen.

Die Präsentationen sind auf der Kongress-Homepage abrufbar: <http://www.groweast.eu>

Kontakt zu Veranstaltern:

Ass.Prof. Dr. Arnold Schuh, WU Wien: arnold.schuh@wu.ac.at

Dr. Manfred F. Berger, Neusicht: office@berger-m.at

