



Probleme des Bauexportes



Hon. Prof. Dr. Helmut H. HASCHEK, Vorsitzender des Vorstandes und Generaldirektor der Oesterreichischen Kontrollbank Aktiengesellschaft, geboren im Jahr 1930, Studien an der Rechts- und staatswissenschaftlichen Fakultät der Universität Wien, Volkswirtschaft und internationale Beziehungen an der Wesleyan University, USA, Eintritt in die Kontrollbank im Jahr 1954, seit 1971 Vorsitzender des Vorstandes, seit 1972 Generaldirektor der Oesterreichischen Kontrollbank Aktiengesellschaft, Wien.

Dem Auslandsbau kommt weltweit seit Jahren eine erhebliche und weiter zunehmende Bedeutung zu. Das Volumen des Weltbauexportes steigt mehr als der Welthandel und geht zu 80% in Entwicklungsländer. Der Anteil an Auslandsaufträgen ist in Österreich gering; diese gewinnen jedoch zunehmend an Bedeutung.

I.

Dem Auslandsbau kommt weltweit seit Jahren eine erhebliche und weiter zunehmende Bedeutung zu. Eine vom amerikanischen Nachweisdienst für das Auslandsbaugeschäft »International Constuction Week« (ICW) durchgeführte Untersuchung schätzt das gesamte Auslandsbauvolumen auf jährlich S 1.900 Milliarden, das entspricht etwa 6% des Welthandelsvolumens. Zwischen 1973 und 1979 hat sich das Volumen des Weltbauexportes fast verfünffacht; der Welthandel stieg im gleichen Zeitraum nur auf das dreieinhalbfache. Fast 80% des Weltbauexportes gehen in die Entwicklungsländer. So entfielen 32% auf den Nahen und Mittleren Osten, 17% auf Afrika, je 15% auf Asien und Lateinamerika. 11% entfielen auf Europa, 7% auf Kanada und 3% auf die USA. Nach der Nationalität der beteiligten Unternehmen führen die USA mit 45%, gefolgt von Südkorea mit 9%, Frankreich mit 8,1%, die BRD mit 8%, Italien mit 5,7% und England mit 4,5%. Japan rangiert mit 3,7% nur knapp vor den Niederlanden mit 3,4%. Schweizer Firmen hatten lediglich einen Anteil von 0,5%, Österreich eine noch geringere Bedeutung als die Schweiz.

Wie viele andere internationale Entwicklungen griff auch diese erst mit einer gewissen Zeitverzögerung auf Österreich über, wengleich es einige wenige österreichische Firmen gibt, die traditionell seit vielen Jahren eine

Auslandsbautätigkeit aufweisen. Von 400 vom WIFO befragten Bauunternehmen waren lediglich 20 im Export tätig.

Der Anteil des Bauexportes am Gesamtexport ist relativ bescheiden geblieben, wengleich er in den letzten Jahren in absoluten Zahlen einen bemerkenswerten Zuwachs zu verzeichnen hatte.

II.

Für 1983 und 1984 dürfte jedoch eine Stagnation eingetreten sein. Das ist auf rückläufige Bauaufträge in den RGW-Staaten aber auch auf die für den Bauexport wichtigen Markt Irak gegebenen Kriegsfolgen zurückzuführen. In der gegenwärtigen Konjunkturlage kommt den Auslandsaufträgen hohe Bedeutung zu. Diese dürfte sich in absehbarer Zukunft sogar noch verstärken, wenn man davon ausgeht, daß sich aus den verschiedensten Gründen weder im Hochbau, noch im Kraftwerks- und Straßenbau beschäftigungswirksame Programme abzeichnen, sondern eher das Gegenteil zu erwarten ist.

Vom außenhandelspolitischen Gesichtspunkt her gesehen war man bisher der Ansicht, daß Bauexporte eher zu den problematischen Exporten gehören. Dies deshalb, weil der nach Österreich repatrierte Anteil des Vertragswertes im Verhältnis zu dem involvierten Risiko eher gering ist. Im Regel-

fall fließen der Gewinn, die Abschreibungen auf im Ausland eingesetzte Maschinen (die aber vorher überwiegend im Ausland angeschafft wurden und daher bestenfalls einen Durchläufer darstellen; Österreich erzeugt fast keine Baugeräte mit Ausnahme von bestimmten Lastfahrzeugen und gewissen Bergwerksmaschinen), die Planungsaufwendungen sowie Lohn- und Gehaltskosten als Exporterlöse wieder nach Österreich. Baumaterialien und die überwiegende Anzahl der Arbeitskräfte werden im Ausland bezogen, diese Bezüge kommen den Auftraggebern und deren Volkswirtschaften (Importeuren) zugute, für deren Finanzierung aber der Exporteur das Zahlungsrisiko zu übernehmen hat.

Eine Unternehmung, welche sich in den Bauexport be gibt, kann dies nur in Verfolgung einer langfristigen Strategie.

Die lange wirtschaftliche Lebensdauer von Bauten aller Art erfordert zumeist eine sehr langfristige Finanzierung, jedenfalls ceteris paribus (hier ist zu unterscheiden, ob es sich um selbständige Bauverträge handelt oder solche, die im Zusammenhang mit der Errichtung von Industrieanlagen anfallen).

Aus diesen Überlegungen ergibt sich, daß der volkswirtschaftliche Nutzen für Österreich im Verhältnis zu den eingegangenen Risiken im Durchschnitt gering sein mußte. Betriebswirtschaftlich mag dies bis zu einem gewissen Grad anders aussehen: hier ist die Gewinnchance mit dem Risiko in Beziehung zu



setzen, das durch den Einsatz staatlicher Zahlungs- und Kreditrisikogarantien minimiert werden kann. Umgekehrt ließe sich aber sagen, das Bauexporte sich besonders gut für Entwicklungshilfeporhaben eignen, vorausgesetzt, daß ein maximaler Übertragungseffekt an das zu begünstigende Land erzielt werden soll. Würde man etwa für die Exportfinanzierungspolitik mit besonderem Bezug auf die Entwicklungshilfe volkswirtschaftliche Nutzenkriterien nach dem erfolgreichen Muster der Top-Kreditaktion [1] entwickeln, so wäre der Bauexport und vor allem der Planungsexport zweifellos ein sehr geeigneter Ansatzpunkt (dies scheint nur sinnvoll für jenen Teil der Exportfinanzierung, für den Mittel unter den Beschaffungskosten bereitgestellt werden, da der überwiegende Teil der Exportfinanzierung in Österreich keine staatlichen Zuschüsse erhält).

Es fehlt in Österreich ein entsprechender Export von Planungsleistungen.

Umso erstaunlicher ist die Tatsache, daß nach den Erhebungen des Instituts für Wirtschaftsforschung der österreichische Anteil bei Bauexporten auf nicht weniger als 70% geschätzt wird. Dies wird vor allem damit erklärt, daß die Lohnkosten des österreichischen Fachpersonals eben weit über den jeweiligen einheimischen Lohnkosten liegen und daher einen sehr wesentlichen Anteil an den Gesamtkosten ausmachen. In der Tat würde mit dieser für Bauexporte hohen Inlandsquote eine wesentliche Problematik beseitigt sein, die sich der finanzierungstechnischen Unterstützung des Bauexportes aus grundsätzlichen gesamtwirtschaftlichen Überlegungen entgegengestellt, denn die verfahrensmäßige Exportfinanzierung setzt voraus, daß für die Erfüllung der Vertragspflichten durch den ausländischen Vertragspartner die Haftung des Bundes nach dem Ausführungsförderungsgesetz (AFG) 1981 übernommen werden muß. Dies wieder hat zur Voraussetzung, daß die Rechtsgeschäfte, für die die Haftung in Form von Bürgschaften und Garantien übernommen wird, »direkt oder indirekt der Verbesserung der österreichischen Leistungsbilanz dienen.« [2]

III.

Zweifellos läge im Ausbau des Auslandsexportes eine Möglichkeit gegen das Beschäftigungsproblem in der Bauwirtschaft anzukämpfen. Dies gilt auch dann, wenn, wie bereits ausgeführt, Auslandsaufträge lediglich für Baugroßunternehmungen in Frage kommen.

Diesem Anliegen stehen mehrere Hindernisse entgegen:

1. Die geringe Bereitschaft österreichischer Arbeitnehmer die zweifellos gegebenen Strapazen einer Beschäftigung im Ausland auf sich zu nehmen, auch wenn die Entlohnung einen Ausgleich bieten könnte, sowie die mangelnde sprachliche Ausbildung.
2. Auf den Auslandsmärkten treten Anbieter auf, die qualifiziertes Personal zu einem Bruchteil der österreichischen Kosten anbieten; dies gilt vor allem für *S ü d - K o r e a*, das in wenigen Jahren auf dem internationalen Bauproduktmarkt eine dominierende Stellung gewonnen hat. Andere Anbieter wie etwa Polen und Jugoslawien stellen ebenfalls Wettbewerbsprobleme dar, die aber durch die geringere Produktivität gegenüber den österreichischen Fachkräften wenigstens teilweise ausgeglichen werden. (Immerhin werden schließlich auch in Österreich in erheblichem Ausmaß für bestimmte Arbeiten noch immer ausländische Arbeitskräfte herangezogen). Der Ausweg, aus Kostengründen bei Exportaufträgen ausländische Subunternehmer zu beschäftigen, ist gesamtwirtschaftlich offensichtlich keine Lösung, wenn dies auch betriebswirtschaftlich verständlich sein mag.

Der Anteil des Bauexportes am Gesamtexport ist relativ bescheiden geblieben.

3. Es fehlt in Österreich ein entsprechender Export von Planungsleistungen. Gewiß gibt es hier vielversprechende Ansätze. Aber die österreichischen Planungsunternehmen sehen sich einer übermächtigen ausländischen Konkurrenz namentlich aus den USA, Frankreich, Italien und der BRD gegenüber, die es sich eben leisten

können, eine Vielfalt von Projekten zu verfolgen, von welchen nur wenige realisiert werden. Ihre Prominenz qualifiziert sie als Konsulenten bei den großen internationalen und interregionalen Finanzierungsinstitutionen, so daß die dortige Bauwirtschaft von vorneherein unausgleichbare Wettbewerbsvorteile genießt.

Schließlich noch eine Feststellung: Wie im Export allgemein, gilt im Bereich des Bauexportes im besonderen, daß es wegen der langen Ausreifungszeit von Bauaufträgen nicht möglich ist, Konjunkturtäler lediglich durch Verlagerung von Aufträgen in das Ausland zu überbrücken. Eine Unternehmung, welche sich in den Bauexport begibt, kann dies nur in Verfolgung einer langfristigen Strategie. Beschäftigungspolitisch mag diese Verlagerung durch Vergabe von Aufträgen an ausländische Subunternehmungen möglich sein, dann allerdings ergeben sich Komplikationen in der Finanzierung (es wäre theoretisch denkbar, in Wellentälern österreichische Arbeitskräfte einzusetzen, die im Aufschwung durch ausländische abgelöst werden). Zusätzlich ist für die Zukunft wohl davon auszugehen, daß wir in einer Welt leben, die so verflochten ist, daß die Konjunktorentwicklungen global und parallel zueinander erfolgen. Wenn sich Österreich in einem konjunkturellen Wellental befindet, ist dies kein Einzelfall. Die Lösung, Umsätze vom Inland in das Ausland zu verlagern, kann in einer solchen Lage nicht funktionieren, selbst wenn die technischen Schwierigkeiten überwunden werden könnten, denn jeder Export stellt definitionsgemäß auf der anderen Seite einen Import dar, deshalb kann auch eine erfolgreiche Außenhandelspolitik keine

ANMERKUNGEN

[1] Eine im Oktober 1981 geschaffene neue Art der direkten Investitionsförderung im Sinne der begünstigten Finanzierung industriell-gewerblicher Investitionen zur serienmäßigen Erstellung von international konkurrenzfähigen »intelligenten« Produkten, zur Verbesserung der Wirtschaftsstruktur und zur Sanierung der Leistungsbilanz; im einzelnen siehe Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Finanzen durch das WIFO, »Erste Erfahrungen mit der Förderung von Topinvestitionen in der österreichischen Industrie«, Bearbeiter: Dr. Karl Aiginger in Zusammenarbeit mit Dr. Kurt Bayer, Wien, August 1982.

[2] a.a.O.



bloße Exportpolitik sein — so sehr dies auch gewünscht werden mag —, sondern muß auch eine entsprechende Importpolitik miteinschließen.

Jedenfalls kann aber gesagt werden, daß das Wachstumspotential des österreichischen Bauexportes gemessen am Gesamtexport und an vergleichbaren Volkswirtschaften — etwa der BRD — an sich noch beachtliche Möglichkeiten aufwies. Um sie wahrzunehmen, müßte allerdings zunächst und vor allem die betriebliche Finanzierungsstruktur der potentiellen Exporteure entscheidend verbessert werden, denn die Risikokomponente im Bauexport ist erheblich größer als im Falle des Exportes serienmäßig hergestellter Güter und Leistungen. Die in Österreich entwickelten Finanzierungstechniken, nämlich das Instrument des gebundenen Finanzkredits können Entlastungen bringen, aber nicht mehr. Finanzierungsmittel mit Eigentümersrisiko können dadurch nicht ersetzt werden.



Absolvent der Studienrichtung »Wirtschaftsingenieurwesen — Maschinenbau«.

Wahlplan: **Werkzeugmaschinen und Fördertechnik.**

Diplomarbeit: **»EDV-mäßige Fertigungssteuerung zweier Produktionsbereiche«.**

Abgeleiteter Präsenzdienst
Angestrebt wird eine Stelle die in einer **Schnittstelle zwischen wirtschaftlichem Bereich und Fertigung** liegt.

Ortliche Flexibilität vorhanden.

Anfragen bitte unter Kenn-Nr. 851 an die Redaktion.

Wirtschaftsing. Maschinenbau; HTL-Auszeichnung; alljährlich Feriapraxis im In- oder Ausland in verschiedenen facheinschlägigen Sparten; Präsenzdienst bis Ende Mai 1985; **Diplomarbeit im Bereich Kosten-Nutzen-Analyse, Marketing;** vielseitige Interessen, wirtschaftl. techn.; auch Auslandstätigkeit.

Anfragen unter Kenn-Nr. 852 an die Redaktion

Wir sind ein international tätiges, stark exportorientiertes Industrieunternehmen mit etwa 500 Mitarbeitern und fertigen innovative, hochpräzise Kfz-Motorenkomponenten. Für unsere Produktion suchen wir einen absoluten Fachmann als

GESAMTLEITER

PRODUKTION, AV, VORRICHTUNGSBAU

wobei Ihnen mehrere hundert Mitarbeiter unterstellt sind. Ihr Aufgabenschwerpunkt umfaßt neben der Leitung dieser drei Bereiche die Verringerung der Fertigungstiefe, die Untersuchung der Fertigungsplanung in Richtung Rationalisierung, strukturell auf hochpräzise Kleinserienfertigung sowie die Optimierung in der Arbeitsvorbereitung.

*Diese absolute Top-Position erfordert einen **Diplomingenieur bzw. Wirtschaftsingenieur** mit Praxis in leitender Funktion in o.a. Bereichen in einem Unternehmen mit modernster Fertigungstechnologie.*

Wir bieten Ihnen ein hochinteressantes Aufgabengebiet, eine leitende Position, direkt dem Vorstand unterstellt, sowie beste Konditionen.

Bitte wenden Sie sich an

Herrn Dr. Göttfert von Iro & Partners,

5020 Salzburg, Hermes-Haus, Reichenhaller Straße 6—8,

Tel. 0662/43567-0

und informieren Sie sich über diese Position. Ihre Bewerbung wird absolut vertraulich behandelt, Sperrvermerke werden berücksichtigt.

SIE SIND eine dynamische Unternehmung, eine öffentliche Institution oder eine Unternehmungsberatungsfirma?

SIE SUCHEN einen neuen Mitarbeiter im Schnittstellenbereich Wirtschaft — Technik?

SIE FINDEN ihn über eine STELLENANZEIGE in der Zeitschrift »DER WIRTSCHAFTSINGENIEUR«.

ERSCHEINUNGSTERMINE:

15. September / 15. Dezember / 15. März / 15. Juni des jeweiligen Jahres. Stellenanzeigen bis jeweils 3 Wochen vorher an Werbeagentur Werner Mörth GesmbH., Raiffeisenstraße 118—120, 8041 Graz, Tel. 0316/44519.

FÜR SIE UNGÜNSTIG, da Ihnen der nächste Erscheinungstermin zu spät kommt?

KEIN MALHEUR! Dann bietet Ihnen der WIV als Service die Möglichkeit einer DIREKTAUSSENDUNG an, mit der Sie ebenfalls alle Mitglieder erreichen.

AM BESTEN wenden Sie sich an

Geschäftsführer Dipl.-Ing. Johann Persoglia,

TU-Graz, Kopernikusgasse 24, 8010 Graz,

Telefon (0316) 7061 / 7281 DW