

## **Anhang 1: Interview mit Advantage Austria**

### **1. Wann, von wem und aus welchem Grund wurde Ihre Institution gegründet?**

Unser Büro hier in Bratislava, das bedeutet österreichisches Wirtschaftszentrum Bratislava hat eine etwas spezifische Struktur. Es ist etwas anders als bei den deutschen Kollegen, mit denen Sie schon gesprochen haben. Wir sind ein Teil der Außenwirtschaft Austria und zweite Netzwerk der Wirtschaftskammer Österreich. Die Idee dahinten ist die, das österreichische Unternehmen die sich fremde Märkte anschauen wollen für jedes Land der Welt für sie sich interessieren und ein Ansprechpartner haben wollen, deswegen haben wir ein Netzwerk von über 100 Büros im Ausland plus dann noch zahlreiche Konsulenten, die eben nur als Einzelpersonen uns unterstützen und das ist dann Büroinfrastruktur gibt. Eine österreichische Firma kann in jedes Land der Welt, die das exportieren möchte Informationen vom zu stelligen Außenwirtschaftscenter abrufen. Also egal ob oder wie entlegen da Wind ist oder nah wie viel uns disponieren in Bratislava. Der Fall ist, es wird immer um eine wirtschafts liegenden gehen der zu stellig ist und der Informationen über diesen speziellen Märkten recherchieren kann. Österreich ist ein Land, das von seinen Exporteuren lebt, so man sagt quasi rund 5 oder 6 Euro von 10 Werten werden von unserem Land viele Exporte verwirtschaftet. Wir sind eine kleine offene Volkswirtschaft, das heißt Export ist für unserer Wirtschaft wirklich Überlebens notwendig. Wir müssen dorthin gehen, wo die Märkte wachsen und wir wissen, dass die Märkte nicht unbedingt im Westeuropa wachsen. Sondern meist in den anderen noch wendigeren Ländern der Welt. Ursprünglich wurde diese Struktur der Außenwirtschaft Austria, die ein Teil Wirtschaftskammer Austria ist wurde gegründet in den 40-gen Jahren. Also in 40- Jahren war erste Wirtschaftscenter in Paris und es ging damals nicht unbedingt um die Exportmärkte, sondern es ging sehr stark in dieser Situation in noch knapp zu de Weltkrieg um das man eben Beschaffungsmärkte hatte. Also das man eben Rohstoffe, Produkte aus anderen Ländern, die man Frankreich angefangen nach Österreich importieren konnte. Es ging schon um die Außenwirtschaft, ums Exportieren und Importieren aber es was weiß noch nicht so starke Fokusse, die, wir jetzt haben, dass es um Export-promotion geht. Also, dass eben österreichische Waren und Dienstleistungen ins Ausland kommen. Wir sind Teil des österreichischen Außenministeriums.

Es würde in Paris gegründet. Jetzt haben wir über 100 Büros und diese Struktur mit 100 Büros, die gibt schon ziemlich lange. Die haben wir sicherlich schon seit ich sage seit 80-er Jahren schon. Der Grund ist in der, das, was ich schon erwähnt habe, dass Österreich auf seine Exporte angewiesen ist, das in der österreichischen Wirtschaft von den Exporten lebt. Deswegen wir als Organisation versuchen die Unternehmen dabei zu unterstützen, um neue Märkte zu finden, neue Kunden zu finden. Einfach Know-how zu bekommen über das, was die Rechtlichen in die Steuer Rahmenbedingungen sind. Wenn man in ein neues Land exportieren möchten und was damit auch auf jedem Fall zusammenhängt ist, dass alle Unternehmen in Österreich sind per Gesetz Mitglieder der Wirtschaftskammer Österreich. Das heißt, wenn alle Unternehmen etwas einzahlen, um organisiert zu sein und diese Mitgliedschaft noch gesetzlich vorgeschrieben ist. Dann hat das einerseits ein Vorteil, dass die Wirtschaft immer mit einer Stimme spricht, das heißt, wenn es jetzt um ein Bereich geht, der uns nur weniger betrifft und um Interessenvertretung geht, wenn uns neue Gesetze geht, die Unternehmen betreffen, da gibt's immer einen Fachverband für jede Branche und dieser Fachverband spricht im Prinzip für die gesamte Branche und macht Stellungnahmen dazu. Was die Branche eines Gewissens, Gesetze durchhält und was das Beste für die Branche wäre. Das ist einmal ein großen Vorteil, wenn alle Unternehmen in einer eigentlichen Organisation organisiert sind im Gegensatz zur meist anderen Länder, wo die Mitgliedschaft freiwillig ist und wo, sich eben die Interessenvertretung der Wirtschaft in sehr viele unterschiedliche Verbände aufgliedert und ein zweiter Vorteil, den österreichischen Unternehmen über Ihre Pflichtbeiträge haben. Die sie den Wirtschaftskammer abführen, ist in unserer Struktur. Außen die Struktur und außen Wirtschaft Austria ist sicherlich die einzigartig aber sehr, sehr besonders. Es gibt wenige Länder, die eine so starke, so weltumspannende Förderung der Außenwirtschaft haben und Exporte haben. Weil es besondere bei uns nämlich, dass jedes österreichische Unternehmen kostenlos auf die Leistungen unseres Büros und auch auf die Leistungen allen anderen Außenwirtschaft Center zugreifen kann. Und das ist für die meisten Länder eben anders geregelt. Wir haben auch schon eins zweimal den Preis als beste Trade Promotion Organisation des Jahres gewonnen. Es ist wirklich eine gutfunktionierende Struktur und die Unternehmen kennen uns. Sie wissen, dass welche Leistungen wir erbringen. Sie kommen auch zurück. Sie wissen genau, dass müssen Mitglied werden Garnichts. Sie sind Mitglied in Österreich und deswegen können sie auf alle

Serviceleistungen weltweit kostenlos zu greifen und das ist ein Service im sehr hohen Einkommen.

Es ist im internationalen Vergleich auf jedem Fall eine sehr wirksame und für die Unternehmer eine sehr gut zugängliche Organisationsstruktur. Weil es gibt, unbürokratisch eine E-Mail vielleicht hatten sie eine Mitgliedsnummer in die E-Mail-Reihe muss es stehen oder wenn man wissen über Signatur bis eine Firma schreibt und dann warten wir so und keine weiteren Formalitäten sind nötig vom Punkt Informationen unbürokratisch zugeschickt, die man braucht. Man weiß, dass man sicher putz verlassen kann.

## **2. Könnten Sie bitte die Organisationsstruktur beschreiben? Was Sie konkret für die österreichischen Unternehmen tun?**

Im Prinzip sind wir für jedes Anliegen, eine seine österreichische Firma haben kann. Wenn sie in einem neuen Markt gehen, oder wenn sie Ihren Markt repräsentieren möchte, auf dem Markt erweitern möchten. Der ganz klassische Fall ist natürlich, wenn ein Unternehmen sagt ich möchte mir edles erstmals exportieren oder ich möchte an neuen Markt gehen, nennen wir die Slowakei. Was sind die Rahmenbedingungen? Wie sieht überhaupt den Markt aus für das Produkt, das ich exportieren möchte. Wer sind meine potenziellen Kunden? Welche Handelsthemen sind, mit denen ich zusammenarbeiten könnte. Welche rechtlichen Rahmenbedingungen muss ich auf diesem Markt beachten. Kann ich Produkt Problemlos ins Land exportieren? Lokalanforderungen, Lokalidentifizierung die, ich beachten muss. Die ganze Situation komplex verstehen. Ich interessiere mich für den slowakischen oder russischen Markt. Was sind die Rahmenbedingungen, die ich dort vorfinde und wer können meine Kunden sein? Was konkret alles einfließt in dieser Markteintrittsberatung hängt natürlich sehr davon ab, um welches Land und Maschinenraum geht. In der EU werden die rechtlichen Rahmenbedingungen meistens sehr knapp sein. Ich habe für Russland gearbeitet, da war es wahnsinnig das komplexe Thema „Zoll“, das Thema „technische Zertifizierung“. Wie kann ich mein Produkt überhaupt zulassen. Konkret für dieses Land und konkret für das Produktfirma. – Was sind die Rahmenbedingungen? Wie bekomme ich mein Produkt ins Land. Damit hängt eben auch zusammen vermarkte ich mein Produkt selbst von Österreich aus in dem Land oder brauche ich eine Unterstützung? eine Handelsthemen zum Beispiel, die für mich den Markt bearbeitet, wie

man Produkt verkauft. Wer könnte in dieses Handelsthema sein. Der man dahinten die Vorschläge bringt. Nicht nur wer sind meine Kunden, sondern auch wer unterstützt mich im Prozess des Verkaufs meines Produktes. Das ist jetzt hier in der Slowakei etwas weniger relevant aber wenn wir komplexe Märkte, wo man einen lokalen Importeur braucht und das Produkt überhaupt über das Land bekommen. Da ist immer eine sehr große Frage. Dann geht's oft auch darum, wenn die Firmen schon im Land sind, dass sie im diesen Land exportieren, dass sie den Kundenkreis erweitern wollen, darum geht in weiteren Firmen zu nennen, die Kunden sein könnten. Es geht auch darum, dass hier eben unser Netzwerk, das wir hier haben, persönliche Kontakte den Leuten weitergeben oder durch Netzwerkveranstaltungen, die wir organisieren die Leute einander vorstellen und sie damit Ihre Geschäfte in der Slowakei noch weiter erweitern können. Also das Thema persönlichen Netzwerks ist doch in jedem Fall des Außenwirtschaftscenters und eben des Netzwerks wieder den anderen Verfügungstellungen über Veranstaltungen ist etwas wofür sehr gebraucht werden.

### **3. Was die Branchen betrifft – Firmen welcher Branche sind bei Ihnen am meisten vertreten?**

Am meisten ist es das Thema Metallverarbeitung, Maschinenbau, Anlagebau auch Automative, Elektrotechnik, IT. In der ersten Linie industrielle Themen, denn sowohl Österreich aus der Slowakei im Prinzip als industrielle Basis aus dem berechnen Metallverarbeitung kommen und sich aus dieser Industrie auch viel anderes aufgebaut hat. Wie zum Beispiel: Automative Industrie. Die in der Slowakei nicht so stark als in dem Österreich sind. Österreich hat eine wirklich sehr subtionelle Automative Industrie und sogar mehr Automative zuliefernde Unternehmen als die Slowakei. Das sind sehr starke Themen. Natürlich gibt es noch Anfragen aus dem Bereich Umwelttechnik und Erneuerbare Energie, viele spannende Lösungen aus Österreich. Natürlich auch im Markt suchen aus dem Bereich Bau, Konsumgüter, Lebensmittel, Bekleidung. Was für uns hier ein sehr starkes Thema ist, es gilt auch für die anderen Länder in zentralem Osteuropa, ist das Thema Lohnfertigung. In der österreichisch-slowakischen Handelsbilanz sehen wir, dass wir ungefähr im Gleichen höher aus der Slowakei importieren und in die Slowakei exportieren. Momentan gibt es ein bisschen mehr Importe aus der Slowakei. Weil die Slowakei in unsere Arbeit und in der unternehmerischen Praxis nicht nur ein

Exportmarkt ist, sondern auch ein spannender Markt für das Thema Lohnfertigung. Das heißt, österreichische Unternehmen suchen im Prinzip eine Teilproduktion in die Slowakei aus, oder kaufen Komponenten für ihre Produktion halbfertige Komponenten z. B für ihre Produktion in Österreich aus der Slowakei zu. Wir bekommen fast täglich Anfrage woraus darum geht: „Wir möchten dieses und jenes Teil in der Slowakei produzieren zu lassen. Welches Unternehmen hätte Freiproduktionskapazität dafür?“ Vor allem wieder im metalltechnischen Bereich, bekommen wir die Anfragen auch für die Textilbereich sehr oft. Textilindustrie in der Slowakei ist nicht so groß. Also gibt es nur wenige Textilunternehmen und die, die noch gibt, sind einfach Kapazitätslimit. Das heißt, da ist wenige Möglichkeit da österreichische Unternehmen mit den slowakischen zu verpartnern. Aber im metalltechnischen Bereich, ist es wirklich einen regelmäßigen Austausch hier und her man lässt ein Teil in der Slowakei fertigen und das kommt wieder in die Österreich zurück und in der Österreich weiter verbaut. Die Slowakei und ganz Osteuropa sind für Österreich eine wahnsinnig wichtige Produktion und Standort auch.

#### **4. Wie beurteilen Sie Ihre Zusammenarbeit mit der slowakischen Seite – mit den slowakischen Institutionen?**

Sehr gut. Lange Jahre bewehrt. In Österreich weiß man, dass die Slowakei ein zuverlässiger Produktionsstandort ist. Das bedeutet, dass man in der Slowakei gute Partnerunternehmen finden kann. Natürlich auch Kunden ganz klar. Aber ich denke vor allem bei Thema Lohnfertigung. Man weißt, dass man zu günstigen Preisen produzieren kann als in Österreich aber mit hoher Qualität und die Transportwege sind gut. Das heißt, es ist bekannt, dass Slowakei in diesem produzieren Bereich sehr zuverlässiger Partner ist und die Beziehungen zwischen Unternehmen sind wirklich hervorragend.

An der Zahl der Anfragen wie bekommen wir in Richtung Lohnfertigung, Korporation zu Pollution gewissen Komponenten in der Slowakei. Wissen wir, dass der Österreich in dem guten Ruf fährt. Deswegen sehr gerne hier auch Partner gesucht werden. Genauso ist es in der Slowakei ab und zu. Man weißt, dass die Österreich für die zuverlässigen Partner steht für lange Partnerschaften und für hochqualitative technisch komplexe Produkte. Was man die österreichischen Unternehmen charakterisiert, ist hinten Champions. Das heißt, die österreichische Know-how trägt weniger in der großen Marke, sondern steckt in den kleinen Komponenten, die technisch spezifisch sind, wo österreichische Unternehmen oft ein Weltmarkt

für diesen Bereich ist. Aber es ist einfach im größeren Produkt versteckt. Also wenn wir Automotive Bereich nehmen z. B ein kleines Teil. Deswegen sprechen wir über hinten Champions. Sie sind Champions, sind in ihrer speziellen Branche bekannt und Weltmarktführer. Nicht alle aber sehr viele. Aber die breitere Öffentlichkeit ist weniger bekannt, weil breitere Öffentlichkeit man nur die größeren Marken kennt. Niemand weißt, das SWAROWSKI österreichische Marke ist oder RED BULL. Mehr bekannt sind Marke für Lebensmittel oder Dienstleistungen, Tourismus ist es so wie so ziemlich klar. Österreich ist stärker bei den Investitionsgütern, Maschinen und Anlagebau ist ganz wichtiges Thema für die österreichische Wirtschaft. Das sind die Investitionsgüter, die die breite Öffentlichkeit nicht wirklich bekannt im Büro komm. Hier in der Slowakei kennt man Billa oder OMV, aber man weißt z. B nicht, dass die Niederlassung von DM, das eigentlich eine deutsche Kette ist, aber aus Österreich gesteuert wird. Weil das Headquarte von Osteuropa in Salzburg in Österreich ist. Wir sind bei den großen Konsumgütermarken sicherlich nicht so weit vorne dabei, wie bei den Investitionsgütern, bei den Maschinenanlagen. Die größten Themen in Österreich sind zum Beispiel Maschinen zur Kunststoffherstellung also Exkursionsmaschinen und auch Kunststoffrecyclingmaschinen. Ich gebe Ihnen Beispiel von der größten Kunststoffmesse im Russland im Bereich der Weltunion. Es ist die in dem Plastiker und da hatten wir einen riesengroßen Stand über 30-ig österreichische Firmen. Also da war glaube ich der größte Länder Pavilion, wenn man so möchte. Im Bereich Kunststoffe und Kunststoffrecycling.

### **Recycling ist heutzutage sehr populär, oder?**

Ja auf jedem Fall. Da gibt es nicht nur um Thema kommunale Recycling, wie schaffe ich quasi mein persönlicher Hausmüll wiederverwendet wird, sondern da geht es noch auch um Industrieanlage. Also stellen Sie vor, man hat eine Fabrik für Kunststoffverpackungen für Joghurtbecher zum Beispiel. Wenn Joghurtbecher gestanzt werden, da gibt es immer Plastik, das übrigbleibt. Und dieser Verschnitt, was übrigbleibt, kann dann wieder in die Kunststoffrecyclingmaschine zugeführt werden, und daraus kann wieder frisches Plastik produziert werden. Es ist ein Thema, aber in der Industrie auf jedem Fall ein sehr wichtiges. Österreich ist der zweite größte ausländische Investor in der Slowakei. Nummer eins ist die Niederlande, aber die Niederlande sind deswegen den größten Investor, weil viele große Firmenkonzerne, wie AMAZON; STARBUCKS, aus steuerlichen Gründen über die Niederlande geführt werden. Wenn man sich real wirtschaftlich anschaut, wer hier wirklich

investiert hat, wer Produktionsstätten aufgebaut hat, dann ist Österreich auf jedem Fall der größte Investor. Es gibt auch einige Unternehmen, wo quasi nur ein bisschen Kapital aus Österreich rein geflossen ist, aber wir sprechen von 2000 österreichischen Niederlassungen in der Slowakei, die wirklich operative Niederlassungen sind, wo ein österreichisches Unternehmen eben seine in dem slowakischen Markt eingetreten, hier verkauft und hier produziert ist. Von 500 – 2000 sind im produzierenden Bereich. Also da gibt wirklich Produktionsstätte, wo österreichische Unternehmen in der Slowakei und das beeinflusst auch ihre Geographie vor allem im Westen des Landes.

### **5. Wie sehen Sie Ihren Beitrag zur Förderung der Wirtschaftsbeziehungen zwischen Österreich und Slowakei?**

Was ich Ihnen sagen kann ist, dass wir jedes Jahr 2000 österreichischen Firmen bei den Geschäften in der Slowakei unterstützen. Ich kann Ihnen jetzt nicht sagen, wie viel mehr Exporten diese 2000 Firmen, Beratungen wirklich resultieren. Am Ende des Tages ist es glaube ich, nicht messbar. Der Teil, den wir konkret leisten, ist kaum messbar. Was messbar ist, sind aber in gesamten Volumen an österreichischen Investitionen in der Slowakei getätigt wurden aber was messbar ist, sind auch die Mitarbeiter in der Slowakei, die österreichischen Unternehmen beschäftigen. Wenn man die Slowakei, Tschechien, Polen und Ungarn zusammennimmt, dann sind zwei Drittel der Mitarbeiter österreichischen Niederlassungen im Ausland. Weltweit zwei Drittel davon sind in diesen vier Ländern. Da nimmt die Slowakei natürlich eine sehr wichtige Rolle. Das heißt der Beitrag der Österreich zu den slowakischen Firmen ist auf jedem Fall. Wir sind in sehr vielen Fällen das Schmiermittel. Einfach der Prozess besser, schneller und komplikationslos läuft. Also bei uns geht es nicht nur um Marktberatung, aber auch um ein bisschen weniger angenehme Themen z. B. wenn österreichische Firma offene Forderungen an den slowakischen Firmen hat. Da sind wir auch beim Forderungsbetriebung und schreiben eben mahne Briefe an den slowakischen Unternehmen und bitten sie, um mit Österreich in Kontakt zu treten. Wenn es nicht geht, um mit Firmen in Kontakt zu treten, dann sind wir da, um zu helfen. Wir sind auch tätig für österreichische Unternehmen, wenn es um Interventionen geht. Bei Ministerien, das ist ein schwieriges Thema, Gesetze, die erlassen werden, die zu nah zu den österreichischen Investoren sind. Durch die österreichischen Investoren in ihrem Eigentum

beschränkt werden, die den Wirtschaft Standort verschlechtern und dabei konkret eben das Interesse von den Wirtschaftsinvestoren behindern. Weil Investor ins Land kommt, und mit gewissen Rahmenbedingungen rechnet. Wenn diese Rahmenbedingungen auf eine unvorgesehene Art und Weise sich ins Negative ändern, dann kommen die Investoren zu uns und bitten uns das wir eben sie unterstützen bei Regionsstellen bei Ministerien in der Slowakei und dort im ihrer Anliegen gemeinsam vorbringen. Also machen wir dann zusammen auch mit österreichischer Botschaft darin. Es ist auch Thema, wo die Österreich für unsere Unternehmen natürlich da sind. Wir sind ein Teil des Auslandsnetzwerke der Wirtschaftskammer Österreich, aber wir sind gleichzeitig auch immer des Handels in der österreichischen Botschaft im Land. Wir haben zwei Hütte. Einerseits viel Jahre Wirtschaftskammer Österreich und andererseits Handelsabteilung österreichischen Botschaft. Das geht auf Kontext, wo das Abkommen gibt, zwischen den Wirtschaftskammer Österreich und dem österreichischen Außenministerium, wo ganz klar geregelt ist, die Unterstützung das österreichische Ausland, die die Wirtschaftskammer Österreich übernimmt. Es gibt damit an der Botschaft nur immer eine, die gestellt wird. Nicht schon mit dem Außenministerium, sondern vom die Wirtschaftskammer Österreich an einer Kombination aus der österreichischen in den gesamten Kollegen und das lokale Team.

## **6. Was ist zurzeit das größte Problem der österreichischen Firmen in der Slowakei?**

Wir haben jedes Jahr eine eigene Konjunktur um Frage, wo österreichischen Unternehmen fragen, wie sie im Momente Markt sehen und beurteilen. Wir haben schon die zweite Umfrage den deutschen Kollegen gemacht. Es ist nicht Problem, sondern eine Herausforderung. Die größte Herausforderung ist der Arbeitskräftemangel und Fachkräftemangel. Es ist ein riesiges Thema. Bei jedem Kontakt im Prinzip mit österreichischen Unternehmen, die hier investiert und produziert haben, dass sie nicht reiche Leute für ihre Leistungen, Produktionsstätten und mit deutschen Kenntnissen nicht finden können. Deswegen bitten wir auch auf unseren Veranstaltungen neben den Netzwerken auch immer um Fachvorträge. Diese Fachvorträge sind am meisten über das Thema Arbeitskräftemangel. Z.B. Wie kann ich über neue Firmen die Beschäftigung Selbstständigkeit, neue kreative Formen der Beschäftigung einerseits zu schaffen. Ich bekomme auch Leute, die sie sich klassisch angestellt haben. Wie kann ich auf

der nächsten Veranstaltung die Benefits aus Gehaltsbestandteile, die teilweise gesamt können und müssen. Zum Beispiel Thema „Urlaub“, „Zuschüsse von Beförderungen“. Wie ich als Unternehmen meinen Sozialvorbild einsetzen kann. Wie die Mitarbeiter im Benefit zu schaffen? 2018 haben wir eine große Veranstaltung mit Name Austria Connection. Das war ein Treffen von 200 Niederlassungsleitenden von den österreichischen Unternehmen in der Slowakei, Tschechien, Polen und Ungarn. Es wurde in Bratislava organisiert. auch damals war die größte Sorge - Arbeitskräftemangel. Wie bekomme ich genug Unternehmen mit genug Mitarbeiter. Im Prinzip die Unternehmen wachsen und wollen expandieren aber die richtigen Leute dazu finden.

### **7. Wie helfen Sie Ihnen, die Probleme zu lösen?**

Wir haben auch unterschiedliche Herausforderungen. Z.B: Das größte Problem ist, das wir unterschiedliche Herausforderungen und Antworten haben. Im Bereich Arbeitskräfte haben wir einerseits unsere Veranstaltungen - Fachvorträge, wo wir den Unternehmen die Empfehlungen geben. Wie sie mit der Situation umgehen können? Wie sie die Mitarbeiter finden können? Wie sie Verträge oder die Rahmenbedingungen ihrer Freistellen so schaffen können, dass sie sich abheben. Wir haben auch ein großes Projekt gehabt, das seit 3 Jahren abgeschlossen ist, zum Thema „Duale Ausbildung“. Es ist auch ein Thema, wo Österreich sehr viel Know-how hat und auch die Slowakei dabei unterstützt hat. Für industrielle Berufe-Metallverarbeitung. Curriculum für Lehrerbildung für die Schulen mit der praktischen Ausbildung. Da können wir auch viele Projekte machen. Einerseits die Verfügbarkeit der Arbeitskräfte und andererseits auch die Qualifikation für Arbeitskräften sind wichtig. Die Unternehmen brauchen genug Leuten, die richtig qualifiziert sind. Das kann man mit vielen Projekten erreichen. Weitere große Themen nach Meinung unseren Investoren sind Bürokratieabbau, Rechtsicherheit. Wobei haben wir schon auch erwähnt, dass Gewisse Rechtslagebaum und dann kommt aber doch immer wieder ein Gesetz, dass wir diese Rechtslage dieser Konvention fällig umkrempeln

### **8. Wählen Sie sich Partner aus, oder sind Sie verpflichtet, jedem Klienten zu helfen, der darum bitten wird?**

Den österreichischen Unternehmen müssen wir immer helfen. Die einzige Einschränkung ist die, dass wir eine grobe Regelung haben, dass jedes österreichische Unternehmen die

Möglichkeit hat 8 Stunden also quasi einen Arbeitstag pro Jahr pro Außenwirtschaftcenter Ausfallleistungen zu bekommen. Das heißt, wenn es eine sehr umfassende Recherche ist, die die Firma braucht, die mehr als einen Arbeitstag an Recherche arbeitet in Anspruch nehmen würde, dann würden wir es mit Firma mitteilen und würden ihr ein Angebot machen, dass Sie in einer Rechnung stellen für unseren Leistungen. Also die ersten 8 Stunden sind kostenlos abgedeckt im Rahmen euer Kammermitgliedschaft. 99 Prozent der Anfragen oder 89 der Anfragen sind innerhalb von diesen 8 Stunden abwickelbar. Ohne Sinn da beginn nur wenige, wo es einfach zu ein vergreift, dass wir eben ein konkretes Angebot für die Firma machen. Und das sind aber auch mit privaten Unternehmens Beratungen vergleich sind, dass relativ günstige Tarife mit 100 Euro pro Stunde für ein Unternehmen, aber wir sind da auch nicht sehr streng mit den Zeilenverfassung, wir machen eine Abschätzung, wie viel Zeit könnte es ungefähr dauern. Und wenn dann die tatsächliche Brauchzeit nicht wahnsinnig über das hinausgeht, was sie Ratschlag haben, dann bleibt es auch bei Angebot ursprünglich gemacht.

### **Ist es genug nur 8 Stunden?**

Ja, wenn Unternehmen wissen, was sie von uns erwarten können und fragen in der Regel auch nicht komplexe Projekte an und komplexe Marktstudien, sondern sie wollen einen ersten Überblick über den Markt, über den Kunden. Es hat sich natürlich ein wahnsinnige Wissenstand schon aufgebaut. Wir haben einige Kollegen, die schon von Anfang im Team sind, einige Kollegen, die schon ein Jahr in Team sind aber die Recherche, die gemacht werden, die natürlich laufend erweitert aktualisiert, aber wir haben für fast jede Branche eine fertige Liste mit Unternehmen, die Kunden sein könnten oder Unternehmen, die dieses gewissen Produkt herstellen in der Slowakei. Da gibt es sehr viele Materiale. Wenn wir sehr umfassende Informationen an die Firmen schicken, geht es meistens nach 8 Stunden aus. Wenn wir aber sehr großen Wissensstand aufbauen. Also die Firmen nicht verrechnen das was wir am längst recherchiert haben, sondern nur quasi die spezielle Rechercheleistungen, die die Firmen benötigt.

**9. Verfügen Sie über Informationen über Partner auch nach der Geschäftsabwicklung?**

Ja, absolut. Das ist die Idee. Wenn Unternehmen mal mit uns zurückgekommen sind, sie beraten haben lassen und wenn sie, dann eine Firma begründet haben oder eine Produktionsstätte eröffnen, dann bleiben wir immer im Kontakt. Wenn eine Firma nur für Österreich und Slowakei exportiert und weiter uns nicht benötigt und auch kein Interesse hat, um Veranstaltungen teilzunehmen und um neue Informationen zubekommen, dann natürlich wird Kontakt loser. Sobald wir haben schon mit Unternehmen erfahren, wenn sie den Markt angeschaut haben und auch investiert haben, dann bleiben sie immer in unseren Datenbanken, bleiben wir im Kontakt.

## **Anhang 2: Interview mit DSIHK**

### **1. Wann, von wem und aus welchem Grund wurde Ihre Institution gegründet?**

Die Kammer wurde im Jahr 2005 gegründet am 13. Juni. Das ist unser Gründungstag.

### **2. Wie war es in der Vergangenheit?**

Das ist zwar eine Vertretung der deutschen Wirtschaft schon im Jahr 1993 eingerichtet wurde als die Slowakische Republik entstand. Das war aber keine Auslandshandelskammer im eigentlichen Sinne, sondern das war eine Art der Repräsentant Büro. Es gab eines so genannten Delegierten der deutschen Wirtschaft, der hier im Bratislava auch ein Büro hatte. Offiziell der Ansprechpartner für die deutsche Wirtschaft war. Aber eine deutsche Auslandshandelskammer hat mehrere Funktionen. Sie ist zu gleich auch ein Dienstleister bei der grenzüberschreiten Märkte Inschrift. Markteinstieg sie ist ein Mitglied der Organisation. Das alles gab so eigentlich nicht und gerade diese Markteintrittsberatung, die wurde von dem slowakischen Markt von der AHK Tschechien übernommen. Das heißt die deutsche Auslandshandelskammer im Prag war von 1993 eben bis Anfang 2005. Sowohl der Ansprechpartner für unsere Unternehmen in Deutschland, wenn es über Markteinstieg im Tschechien als auch in der Slowakei gehen. Was den eben auch hier führte neben diesen Beratungskompetenz. Vorort in der Slowakei war eben auch das Mitglied der Organisation der deutschen Unternehmen, die hier im Land schon tätig waren. Es war auch um die ja tausend Wende bereits eine quasi Vorgänge Organisation geschaffen worden. Eine so genannte deutsch-slowakische Kaufmannschaft. Die aber quasi nicht zu dem Netzwerk der deutschen Auslandshandelskammern offiziell gehört, sondern das war eine rein lokale Institution. Die hat ein deutscher Bezug hatte dadurch, dass viele deutsche Unternehmen Mitglied in dieser Kaufmannschaft waren. Eigentlich die führenden Vertreter in diesem Verband waren auch diejenigen, die sich im Berlin bei deutscher Industrie und Handelskammertag und das Ministerium für Wirtschaft dafür eingesetzt haben. Das eben im Bratislava auch eine ein ständige AHK steht. Das ist dann auch hier eine feste Mitgliederbasis gibt und eben auch die Funktion als eben vor Mittler zwischen deutschen und slowakischen Unternehmen beim grenzüberschreitenden Markteintritt, dass, das

hier Vorort ausgeführt wurde. Dann hat natürlich die Vorband auch zugespielt, dass im Jahr 2004 die Slowakei der EU Beitrag. Das ist dann schon auch eine Perspektive hatte, der Euro irgendwann einzuführen und das hier auch das Land sehr gebuht hat. Das eigentlich aus deutsche sich auch erkannt hatte, dass eigentlich das Land sich wirtschaftlich hier so gut entwickelt hat. Dass, das absolut gut gerechtfertigt ist in diesem Wunsch. Nach einem deutschen Auslandshandelskammer in der Slowakei zu entsprechen. Es wurde dann eben auch einen Art Kooperationsvortrag gegründet. Das dann eben die Deutsch-Slowakische Industrie und Handelskammer eben nachfolge Organisation dieser Kaufmannschaft wird. Die Mitglieder dann quasi auch übernommen worden und quasi die Mitglieder, die wir mit dem Tag der Gründung am 13. Juni 2005 hatten. Das war eben die ehemaligen Mitglieder der deutsch-slowakischen Kaufmannschaft. Die haben dann quasi so die Staatsbasis für die AHK gebildet. Dann gab es eben der 13. Juni das war im so Formel, der Gründungstag als in die DSIHK offiziell in das vorzeichnete slowakische Innenministeriums der Bürgereinigung offiziell eingetragen wurde. Es gab dann ein halbes Jahr später auch nochmal ein offiziellen Gründungsakt. Das war dann eine große Einbiegung wurde, die Staatspräsidenten bei den Ländern dann quasi ebenso Eröffnung der DSIHK gratuliert haben.

### **3. Könnten Sie bitte die Organisationsstruktur beschreiben? Was Sie konkret für die österreichischen Unternehmen tun?**

Um ein kann man das eben Nachlesen eben die Satzung von den Organen her. Das höchste Organ, der DSIHK ist die Mitglieder der Sammlung. Im offen Mitgliederversammlung findet einmal im Jahr statt. Da kommen alle Mitglieder zusammen und die Mitgliederversammlung entscheiden dann über mehrere Dinge. Zum Beispiel im einen entlastet sie den Vorstand für seine Tätigkeit für die Kammer. Das heißt, der Vorstand liegt auch auf der Mitgliederversammlung der Rechenschaft ab, dass die Geschäfte gut gelaufen sind, dass mit den wirtschaftlichen Kennzahlen alles in Ordnung ist. Dann finde auch Erfolg auf der Mitgliederversammlung, die Besetzung oder die Wahl zu den ehren Emptern. Es gibt auch diesen Vorstand, wo dem auch ein Präsident vorsteht und die werden immer auf der Mitgliederversammlung gewählt. Sowohl Präsident als Vorstandsmitglieder haben eine drei-jährige Amtszeit und können einmal

wieder gewählt werden auf weitere drei Jahre. Das heißt man kann im Vorstand bis zu 6 Jahren sein, außer der Welt der Mitgliederversammlung auch den Rechnungsprüfer. Und natürlich bestimmt auch die Mitgliederversammlung der darüber, wenn es zum Beispiel die Satzung geändert werden soll. Was für uns so Gerüst von unserer Tätigkeit ist die Satzung der Kammer. Dann eben gibt es eben schon der Vorstand, der eben aus einem Präsidenten besteht. Der eben der höchste Vertreter der Kammer ist. Dann gibt es auch noch zwei Vizepräsidenten. Ein Vorstandsmitglied übernimmt das Amte Schatzmeisters und ein Vorstandsmitglied ist zu gleich auch der Geschäftsführer der Handelskammer. Er hat auch den Tittel Geschäftsführer und das Vorstandsmitglied. Er ist der einzige, der nicht von der Mitgliederversammlung gewählt wird, sondern er wird bestimmt vom Vorstand. Also quasi um die Stelle des Geschäftsführers Kammern können sich bewerben bekannt wird und der Vorstand entscheidet dann eben aus den Bewerbungen, wer der beste Kandidat ist. In der Regel sind das meistens Vertreter aus dem Netzwerk der deutschen Auslandshandelskammern, die sich dann für den Standort Slowakei bewerben und hier entscheidet dann immer der Vorstand, wer der letzte Geschäftsführer werden soll. Bei dem Geschäftsführer hat es keine feste Amtszeit auf drei Jahre, sondern er hat ein Arbeitsvertrag mit der deutschen Industrie und Handelskammern Tag in Berlin, der dann eben auch nach gegenseitigem Verständnis verlängert werden kann oder auch nicht. Da ist das dann anders geregelt. Er hat keine feste beschränkte Zeit, sondern das ist Verhandlungssache beim Geschäftsführer.

#### **Zur Arbeitsgliederung in der AHK:**

Es gibt mehrere Bereiche. Da wären zum einen eben der Dienstleistungsbereich, in dem die Kammermitarbeiter organisiert sind. Die eben Beraten von Dienstleistungen nehmen erbringen. Im allem, wo es um die Beratung grenzüberschreitend Markteintritt geht. Dann gibt es die Mitgliederservice. Das sind die Mitarbeiter, die Mitgliedsunternehmen betreuen und entsprechen die Mitgliederveranstaltungen organisieren. Da gibt es die Abteilung für Berufsbildung, für Aus und Weiterbildung, wo es dann eben um Qualifizierungsfragen geht. Dann sprechen die Dienstleister der Kammer Angeboten werden. Dann vertreten wir Institution aus Deutschland zum einen Wirtschaftsförderung Sachsen, das ist bei uns eine halbe Stelle und dann auch zwei Messegesellschaften, die Standorte Berlin und Nürnberg. Wo es dann eben um die

Vermittlung geht von slowakischen Unternehmen an deutsche Messen als aus Steller und Besucher auf den Messen mit den wir ein Vertrag haben. Dann gibt es noch der Bereich für Öffentlichkeitsarbeit, wo dann eben die Publikationen erstellt werden: Newsletter, wo die Fragen durchgeführt werden. Vielleicht ein Organ habe ich jetzt noch vergessen zu erwähnt das sind die Arbeitskreise. Wir haben Arbeitskreise zu den Themen: Arbeitsrecht, Energie, Recht und Steuern, Berufsbildung (Transport, Logistik). Dort treffen sich die Mitgliedsunternehmen, der jeweiligen Branchen. Jeder Arbeitskreis hat einen Vorsitzenden und stellvertretenden Vorsitzenden. Das sind in der Regel immer Vertreter der Mitgliedsunternehmen. Diese Arbeitskreise erarbeiten dann eben Stellungnahmen zu den jeweiligen Fachthemen also Verkehr, Ausbildung und Energie-Wirtschaft. Diese Stellungnahmen werden dann kommuniziert die DSIHK eben auch als Stellungnahmen der Kammer.

### **Und Themen als Ökologie?**

Exportförderprogramm, Bundesarbeit, Exportinitiative, wo es darum geht, dass Anbieter von grüner Technologie das Deutschland im Besonderen dabei unterstützt werden. Die Slowakei als Absatzmarkt zu erschließen. Deswegen tun wir auch im Rahmen diese Exportinitiative jedes Jahr immer Fachkonferenzen zu ökologischen Umweltthemen und dann eben auch Matchmaking zwischen den Technologieanbietern aus Deutschland und potentiellen Abnehmern oder Vertriebspartnern in der Slowakei.

#### **4. Was die Branchen betrifft – Firmen welcher Branche sind bei Ihnen am meisten vertreten?**

Wir haben zum ein gesamt gesehen die drei Wirtschaftssektoren anschaut. Haben insgesamt Dienstleistungsunternehmen der größte Anteil, die sich dann aber im Recht breite Branchen unterliegen. Das heißt: Beratungsbereich, Logistik, IT Telekommunikation, Industrierecht. Hier haben wir ganz klar das Mittelgewerbe, steht hier eine große Fron. Das macht entspricht fast 15 Prozent aller Mitgliedsunternehmen der Kammer sind in der Metallbearbeitung tätig, dann kommt 5 Prozent Mitglieder sind dann im Bereich: Maschinenbau, Elektrotechnik und Automobilindustrie, direkt tätig auch Chemie und Kunststoff ist auch relativ knapp 5 Prozent. Wenn man das dann zusammenzählt, dann kommt man auch in etwa auf machen diese Branchen  $\frac{1}{4}$  unserer

Mitglieder aus. Mit Metallindustrie als die größte Branche. Die anderen Branchen natürlich zuliefern. Vor allem natürlich in den KFZ Bereich, auch bei Maschinenbau, die ebenfalls Metalle brauchen. Deswegen ist da die Metallindustrie bei uns besonders stark aufgestellt mit 15 Prozent aller Mitglieder. Das hängt natürlich auch mit dieser starken Fokussierung der slowakischen Wirtschaft auf Automotive und umliegende der Bereich zusammen.

**5. Wie beurteilen Sie Ihre Zusammenarbeit mit der slowakischen Seite – mit den slowakischen Institutionen?**

Prinzipiell haben wir eine gute Zusammenarbeit mit den slowakischen Institutionen. Wir arbeiten mit einer Vielzahl zusammen. Das geht von der slowakischen Botschaft im Berlin. Wo es dann eben hauptsächlich über den Markt von der Slowakei als Standort in Deutschland geht. Bis eben hin zu den verschiedenen Ministerien oder zum Beispiel ganz auf praktische Ebene dem Institut für Berufsbildung SCHIO. In den letzten Jahren, insbesondere mit der Bildungszeit haben wir eigentlich eine sehr gute Erfahrung gemacht. Das lag auch daran, dass eben der slowakische Bildungsministerium das Gesetz über die duale Ausbildung konzipierte auch sehr stark. Deutschland und Österreich als Vorbildländer gesehen hat, dann entsprechend auch sehr intensiven Dialog mit unsere Interessiert wäre, entsprechend haben wir zusammengearbeitet. Auch, wenn wir eben die Ausbildungsbetriebe, die wir uns betreut werden, ist auch ein GIO ein guter Ansprechpartner für uns. Auch mit den Ministerien zu dem Bereich Energie. Wir laden auch Minister, Staatssekretäre immer wieder zu Veranstaltungen mit unseren Mitgliedern ein, wo eigentlich von slowakischer Seite in der Regel teilgenommen wird und auch ganz genommen wird. Was wir etwas kritisch sehen ist, dass wenn wir als Handelskammer als ein Verband, der für Interesse von 440 Unternehmen steht und so gleich dann quasi auch der Vertreter des diejenigen Landes ist, das die engsten wirtschaftlichen Beziehungen mit der Slowakei hat. Da sehen wir immer wieder, welche slowakischen Ministerien zu den neuen Gesetzesvorschlägen dann eben so anhören gibt mit Verbandsvertretern, dass das eigentlich immer sehr kurzfristig kommuniziert wird. Das macht es eben so schwierig da dann einen Sprechenteil zu nehmen, wenn die

Fachexperten unserer Mitgliedsunternehmen ihre Terminkalender schon voll haben. Das ist etwas, was wir kritisch sehen. Das hängt natürlich einerseits auch hier mit der Mentalität zusammen, wie vieles immer kurzfristig geplant wurde auf der anderen Seite erwecktes aber auch Eindruck, dass man eben deshalb so kurzfristig eingehen. Dann hat man keine Zeit zu kommen und wo wirklich zu kritisieren.

Z.B: Gestern war ich auf einer Veranstaltung der EU Kommission, die jetzt eine Champagne startet für die Europa Wahl eben zu animieren. Die Wahl ist in 2 Monaten und sie haben nur jetzt erst genau gegeben, was sie konkret eigentlich von uns wollen.

Müsste alles Zeitige kommuniziert werden, teilweise. Das ist sicherlich interkultureller Unterschied zwischen Deutschen und Slowaken. Deutsche sind sehr langfristig und Terminorientiert. Sie planen sehr gerne. Slowaken gerne improvisieren.

## **6. Wie tragen Sie zur Realisierung von Geschäftsvorfällen bei?**

Es läuft eigentlich so, dass entweder ein Unternehmen in Deutschland oder in der Slowakei eben an uns einen Kunden oder Lieferanten sucht oder einen Berater oder was weiß ich auch konkrete Branche nennt oder konkrete Produkt, was da betroffen ist. Wir fragen immer wirklich ab, was die Spezifika sind, was das Unternehmen genau sucht. Wir suchen dann hier in der Slowakei oder im Deutschland diejenigen Firmen ab, die passen könnten. Dann suchen wir den Vermittlern dieser Firmen. Je nach dem, was der Kunde benötigt sei, dass wird dann Listen schicken oder das wird eben auch Gespräche von Ort selbst organisieren. Wir können entweder den Schritt wirklich bis zu dem Gespräch begleiten, wo da Geschäftsabschluss ist. Oder bis wir dem Kunde Kontakte von Vermittlern geben. Es wird immer stark orientiert an einzelnen Kunden, was sie genau von uns benötigt.

## **7. Wie sehen Sie Ihren Beitrag zur Förderung der Wirtschaftsbeziehungen zwischen Deutschland und Slowakei?**

Im 2018 ist der deutsch-slowakische Außenhandel um 20 Prozent gestiegen. Das ist für uns messbarer Beitrag, weil wir gewisse Geschäftspartnerschaft vermittelt haben. Oder zum Beispiel, wenn VW seine Produktion erhöht und dafür mehr Teilen aus Deutschland gekommen sind, hat es mit uns nichts zu tun. Was wir feststellen, klarsagen

können ist, das letzte Jahr ein gutes Jahr war. Es gab so viele Anfragen von Unternehmen im Deutschland, die die Partnerfirmen in der Slowakei gesucht haben. Auch grade bei dem Vorjahr bei gewissen Rückgangfest gestellt hatten, hat das im letzten Jahr deutlich angezogen. Auch bei der slowakischen Firmen war dort eine rege Nachfrage da. Wir hatten auch diverse Veranstaltungen hier Vorort, einen Innovationstag für Mitgliedsunternehmen, Geschäftsreise zum Thema Energieeffizienz. Wir haben auch Life Science Innovation Day gehabt. Das letzte Jahr war sehr aktiv. Es war auch für die Wirtschaftsbeziehungen insgesamt erfolgreich, weil der deutsch-slowakischen Außenhandel tatsächlich Spülbad eingezogen hat. Das Handelsvolumen geht mittlerweile auf 30 Milliarden Euro, was Rekord Niveau ist. In der Slowakei in Dialogen mit deutschen Unternehmen haben wir das auch bemerkt, dass unsere Konjunkturfragen das 2018 wirtschaftlich wirklich ein sehr erfolgreiches Jahr war.

#### **8. Was ist zurzeit das größte Problem der deutschen Firmen in der Slowakei?**

Das können wir auf empirische Base sagen, das belegen eigentlich unserer Konjunkturfragen. Regelmäßig verführen zweimal im Jahr eine durch im Frühjahr immer eine große Umfangreiche, bei der sich auch Auslandskammern aus anderen Ländern hier in der Slowakei beteiligen. Im Herbst machen wir eine kleinere Umfrage, die dann unter den deutschen Firmen führen. Ganz großes Problem ist ganz klar der Fachkräftemangel im diesem wirtschaftlichen Erfolg. Die Unternehmen die gute Geschäftsmöglichkeiten haben, möchten weiterwachsen und finden aber da nicht das Personal. Wir wissen auch aus der neuesten Umfrage, dass Fachkräftemangel sogar so weit geht. Fast die Hälfte des gefragten Unternehmens zusätzliche Aufträge nicht einnehmen kann, also ablehnen muss oder Investitionen verschieben muss, weil das Personal nicht da ist. Fast jeder zweitens Unternehmen hat das gesagt. Das andere große Problem ist der rasante Anstieg der Lohnkosten. Mangel an Sprachkenntnissen ist auch ein Problem. Wir haben vor zwei Jahren auch eine eigene Umfrage dazu gehabt. Da war auch das Ergebnis, dass die Unternehmen nicht zufrieden mit den fremden Sprachkenntnissen sind, was insbesondere für deutsche Sprache zutrif. Der Punkt ist aber auch, wenn Unternehmen Facharbeiter suchen. Das wichtigste ist dann, ob sie mit den Maschinen arbeiten können. Da sind dann noch größere Probleme. Probleme mit

deutscher Sprache finden wir für ein Luxusproblem. Viele deutschen Firmen sagen auch, wenn wir Deutsch als Kriterium wegschmeißen, damit überhaupt genügend qualifizierte Bewerber noch kriegen können.

## **9. Wie helfen Sie Ihnen, die Probleme zu lösen?**

Fachkräftemangel kann man leider nicht so einfach lösen. Eine langfristige Maßnahme ist auf jedem Fall das Thema Qualifizierung. Hier stehen wir im Jahr 2015, seit es die duale Ausbildung in der Slowakei möglich ist. Unternehmen als auch Partner zur Seite bei der dualen Ausbildung. Wir sind da eine Qualitätssicherung, in dem wir die Lehrpläne für die Ausbildungsberufe, wie sie in Deutschland konzipiert sind an slowakische Bedingungen anpassen. Dabei auch die Qualitätssicherungsstandards, die in Deutschland etabliert übernommen sind. So Unternehmen garantieren können, dass die Ausbildung fachlich wirklich hochwertig ist und sich an den Standards in Deutschland orientiert. Dann bieten wir auch den Unternehmen ein Forum zum Erfahrungsaustausch. Wir haben auch ein Arbeitskreis Arbeitsrecht. Da kommen auch die Unternehmen, die immer zusammen, um sich diese Probleme auf dem Arbeitsmarkt auszutauschen. Es war auch jetzt in der letzten Zeit so, dass die slowakische Regierung einige Gesetze erlassen hat. Die Gesetze haben zu einem weiteren Anstieg der Lohnkosten beigetragen, also die Erhöhung der gesetzlichen Mindest Zuschläge. Auf Nacht Wochenenden und Feiertagsarbeit oder die Einführung der Erhöhungsgutscheine. Das sind Maßnahmen, die sich auf die Kosten von Unternehmen auswirken. Wir bieten auch den Unternehmen die Kammer als Plattform, dass wir da diese Bedenken zusammentragen. Einige gemeinsame Position finden und diese nach außen kommunizieren. Aktuell ist z. B ein Thema Firmenstellen, das Gesetz zum Vaterschaftsurlaub\_\_in der Praxis missbraucht wird. Die Mitarbeiter auf der Vaterschaftsurlaub gehen auch entsprechend Geld vom Staat dafür bekommen und dann aber nicht zu Hause beim Kind sind, wie das eigentlich gedacht ist, sondern bei dem anderen Unternehmen arbeiten. Für den Unternehmen ist es deshalb Problem, weil die Menschen fehlen. Bei qualifizierter Fachkraft können sie einfach nicht sagen, ich hole mich jetzt den neuen Arbeiter und der weiß sofort nach einem Arbeitstag, was zu tun ist. Ist die eingelernt sehr wichtig? Sind 4 Monaten schon vergangen? Dann ist er schon wieder weg, bis der andere zurückkommt. Da wollen wir eigentlich darauf hinweisen, dass man das

Gesetz dahin geht aktualisiert. Entweder kriegt man das Geld so oder so? Sollen die Leute in ihrem Betrieb weiterarbeiten oder das Gesetz ist daran geknüpft, dass man tatsächlich bei den Kindern bleibt, wofür es eigentlich gedacht ist. Es gibt eine Lücke im Gesetz und wir möchten jetzt darauf hinweisen, dass diese Lücke geschlossen wird.

#### **10. Hat sich das Interesse der deutschen Firmen für den Standort Slowakei bzw. für den slowakischen Markt mit der Zeit verändert?**

Über der Zeitverlaufen ist dann eine große Veränderung festzustellen. Die Slowakei war in den neunziger Jahren auch noch bis zu EU-Beitritt. War das für deutschen Firmen eine verlängerte Werkbank. Das Land war attraktiv wegen den extrem günstigen Lohnkosten und Firmen haben dann auch hier Produktionsstandorte aufgezogen an den sich billig produzieren konnten und da dann eben Teilen oder Vorleistungen produziert haben und das wurde dann exportiert nach Deutschland, wo dann eigentlich die weiteren Verarbeitern schritte stattfanden. Das war ein drei-Ecksystem. Man exportiert die Sachen in die Slowakei zuerst Bearbeitung dann importiert es dann wieder von dem slowakischen Werk und damit weiterzuarbeiten. Das war ein Modell, dass wir insbesondere der Neunzigern Jahren verbreitet waren. Mit den kontinuierlichen Lohnkosten wurde das aber mit der Zeit unattraktiver. Es hat sich aber gezeigt, dass eben die Slowakei mit der guten industriellen Entwicklung auch eine gute Basis hat für eine höher wertige Produktion. Viele deutsche Unternehmen dazu übergegangen sind, dann hier auch die fertigen Produkte so zu produzieren und nicht nur Teile davon. Das diese Struktur der verlängerten Werkbank im Zeit Verlauf abgenommen hat. In der Slowakei schon so viele Industrie war, dass der Arbeitsmarkt auch schon so begrenzt war. Hier auch schon so viele Firmen aus deutschen damals waren, dass hier eigentlich nicht genügend Luft war. Es gaben auch deutschen Firmen, die noch nicht in der Slowakei aktiv waren. Die Slowakei war interessant als Absatzmarkt zu erschließen. Es wandelte sich damals darin gehen, dass das Interesse in der Slowakei wuchs als B2B Markt zu ergründen. Einfach ein Standort, in dem man billig was produziert, sondern eben, weil es ein Standort ist, eine etappierte Industriestruktur ist, wo Automobilindustrie mit 340 Zuliefererfirmen tätig ist. Einfach gute Bedingungen sind, um die eigenen Produkte dort zu verkaufen.

#### **11. Ist die Slowakei immer noch für die deutschen Firmen interessant?**

Absatzmarkt ist da immer noch potenziell da. Gerade dadurch im Sinne durch Jaguar Land Rover Investition und die Zulieferer sind auch nochmal neue Firmen gekommen. Die slowakische Wirtschaft ist auch in den letzten Jahren extrem gewachsen. Das macht eigentlich den Standort immer noch interessant für Firmen und es gibt auch Nachfrufe gerade, mit diesem Bereich „grüne Technologien“. Ich hatte das Beispiel Energie Effizienz erwähnt, da hat ja das Land auch noch riesigen Nachfrufe Bedarf. Im EU Vergleich produziert die slowakische Industrie noch vergleichsweise ineffizient mit den Produkten, die in Deutschland entwickelt werden. Die könnten slowakischen Betrieb helfen Energie effektiver zu produzieren. Deswegen ist da auch ABS Potential oder z.B. Abfalltechnik. Die Slowakei muss mehr recyceln, um die Vergaben zu erfüllen. Es gibt hier aber auch Länder, wo die Technologie noch nicht hergestellt wird. Also es gibt viele Potentiale für deutschen Firmen.

## **12. Was ist Ihrer Meinung nach, der Schlüssel zum Erfolg beim Abschluss eines Geschäfts?**

Zum einen er braucht passendes Produkt. Es gibt auch Branchen, wo die Konkurrenz hier schon ziemlich stark ist. Es ist nicht so, dass Unternehmen im Deutschland was hier produziert und dann finde automatisch seine Kunden. Das muss irgendwie Konkurrenz, seine Merkmale, Verkaufsmerkmale haben, damit das hier Absatz finden. Das Unternehmen in Deutschland muss schon ein bisschen Marketing machen und sich entsprechen gehen über der slowakischen Firma verkaufen und sagen: „Da sind so meine unique Sellingpoints.“ Viele deutschen Unternehmen tappen auch in interkulturellem Fall, dass sie so denken: „Ja ich bin hier der großartige deutsche Hersteller und ich beglücke die Slowakei mit meinem Produkt“ Die slowakische Firma darauf stolz ist, wenn sie das Privileg bekommen, Produkte zu vertreiben. Das funktioniert nicht, wenn es dann die Deutsche hier so ein besser Wissensturm raus herangelassen haben, sondern es muss auch angehöre immer sein. Deutsche Unternehmen sollten dann klar sagen, ja hier gibt es ein Markt mit Konkurrenz. Die slowakischen Partner von Anfang an als gleichwertig behandelt werden und dann nicht die überheblich auftreten. Dann auch mit dieser interkulturellen Sache sich auch auf die Improvisationstalente der slowakischen Firmen einlest. Das z.B., nicht interpretiert ist: Termine kurzfristig verschoben, Kenntnis des Marktes. Kenntnis des

Marktes ist sehr wichtig, da kann die Kammer beraten und auch Kenntnis der interkulturellen Begebenheit. Es muss man auch sich Geschäftsplan aufstellen:“ Was möchte ich verkaufen? Wie möchte ich das verkaufen? Gründe ich am besten eine Niederlassung? Suche ich ein Handelsvertreter? Wir beraten Kunden sehr gerne aber wir brauchen wirklich eine klare Strategie, und muss da dann die Punkte entsprechend abarbeiten und die passenden slowakischen Firmen suchen. Muss man dann auf eine Linie finden.

### **13. Was ist im Gegenteil die Ursache eines erfolgloseren Geschäfts?**

Man hat keinen vernünftigen Plan oder was hier auch gefährlich ist, in diesem Vertrieb Jahre viele Länder zuständig sind. Man sagt, dass die Slowakei ganz kleiner netter Markt ist. Im Zweifel muss ich mich um Frankreich kümmern oder so. Man muss man hat schon wirklich ganze ernst nehmen, muss Plan aufhalten und dann halt nicht diese interkulturellen Stolpersteine dann sich aus der Bahn werfen lassen.

### **14. Was für eine Erfahrung haben Sie bei der Zusammenarbeit mit Partnern gemacht?**

Da kommen diese interkulturelle Schiene zusammen als wir planen diese Geschäftstermine zwischen deutschen und slowakischen Unternehmen schon entspricht im Voraus, weil die deutschen Firmen eine Planung brauchen, wenn sie hier hinreißen. Was wir immer wieder erleben ist, dass eine Halbe von den slowakischen Firmen nicht zu den Terminen kommen. Im schlimmsten Fall sagen sie nicht mal ab und deswegen tun wir gerade, wenn wir Geschäftsreißer haben und sehr viele Gesprächstermine auf einmal haben, wir rufen immer ein Tag vorher allen slowakischen Firmen an und bieten dann, ob diese Termine wirklich wahr genommen werden. Es ist nicht so dass, immer die Slowaken die böse sind, aber so in der Mehrheit merken wir schon, dass mit der Termineinhaltung sehr problematisch ist. Es hängt von den zwischenmenschlichen Beziehungen ab. Die Deutschen denken, dass slowakische Unternehmen mir herlaufen sollten. Wir sagen immer den deutschen Unternehmen: Wenn sie in der Slowakei waren gute Gespräche hatten, dann wenn sobald sie in Deutschland zurück sind sofort nachfassen und warten sie nicht bis den Slowaken ihnen hinterläuft. Im Großen und Ganzen es gibt auch viele positive Erfahrung, wo wir festgestellt haben, da hat die Chemie zwischen deutschen und slowakischen Firmen

gepasst. Da gibt es auch viele Erfolgsgeschichten, wo dass sehr gut funktioniert hat. Es hängt auch von der Kultur in der Denkweise den jeweiligen Unternehmen stark zusammen.

**15. Wählen Sie sich Partner aus, oder sind Sie verpflichtet, jedem Partner zu helfen, der darum bitten wird?**

Wir sind nicht verpflichtet, wir haben so einen öffentlichen Auftrag, weil die Fördergelde von Ministerium für Wirtschaft und Energie bekommen. Haben wir ein öffentlicher Auftrag für alle Unternehmen im Deutschland, die and der Slowakei interessiert sich denen eine kostenlose Erstberatung zu geben. Das ist tatsächlich unsere Verpflichtung. Die Erstberatung heißt, dass wir nur Basis Informationen geben. Also Geschäftspartnervermittlung ist sicherlich keine Erstberatung. Hier können wir tatsächlich selber entscheiden, mit wem wir das machen und mit wem nicht. z.B. Ein Unternehmen hat keine Chancen, dann sagen wir das macht auch kein Sinn. Wenn das Unternehmen aber trotzdem meint, obwohl wir kein gutes Gefühl dabei haben, können wir dann sagen, machen wir es nicht. Oder wenn man zwischenmenschlich extrem ist, mit jemanden zusammen zu arbeiten. Für Erstberatung kriegen wir Fördergelder aus Deutschland, dass wir eine kostenlose Erstberatung liefern können. Hier sind wir tatsächlich in der Pflicht alles andere ist aber auf im freiwilliges Vertragsgeschäft, wo beide Parteien zustimmen müssen.

**16. Verfügen Sie über Informationen über Klienten auch nach der Geschäftsabwicklung?**

Das ist natürlich unser Ziel da möglichst auf dem Laufen zu bleiben, was passiert. Eine slowakische Handelsfirma, die wird dann erfolgreich als ein Vertriebspartner für deutschen Hersteller vermittelt haben. Wäre er ein interessantes Mitglied oder ein deutsches Unternehmen, das hier eine Niederlassung gründet? Wäre er interessantes Mitglied für die Kammer? Versuchen wir im Kontakt zu bleiben auch nach weiteren Dienstleistungen zu fragen. Kamen sie jetzt mit der Firma gut zu Recht oder brauchen sie jetzt nicht doch noch mal ein Partner? Sind sie jetzt soweit an eine Niederlassung zu gründen? Brauchen sie Personal? Weil die AHK auch Personalsucher als Dienstleistung anbietet. Wir versuchen da eigentlich immer proaktiv mit den Unternehmen um zu gehen und Informationen auszutauschen. Auch individuelle Ansprache wird den Unternehmen durch unsere Newsletters über unsere Aktivitäten zu geschickt.

### **17. Wie sind Ihre Erfahrungen mit nochmaliger Erbringung von Dienstleistungen für denselben Partnern?**

Wenn tatsächlich sich herausstellt, dass Unternehmen mit dem Vertriebspartner, der in der Slowakei begnügen hat, doch nicht zufrieden sind, nach ein oder zwei Jahren man sieht der Umsatz, der nicht ganz stimmt. Dann kommt es durch, wo es noch einmal beauftrag in der Regel. Aber wenn der Vertriebspartner gut ist, dann wird auch natürlich das Unternehmen uns nicht noch mal beauftragen, um Vertriebspartner zu suchen. Es geht um was wir suchen, dann erst zu den komplementären Dienstleistungen. Wenn wir bei den Firmengründung unterstützt haben, dann wird es eben noch Personalsucher anbieten oder das die Firma Mitglied wird. Dann quasi aufeinander aufbauen in diesen Dienstleistungen. Wenn Vertriebspartner unzufrieden ist, dann dem Gefunden nicht nochmal suchen wird.

### **18. Wie sind die Altersstruktur und Anzahl von Angestellten Ihrer Institution?**

Anzahl der Angestellten ist 17. Zur Altersstruktur möchte ich mich nicht äußern, damit wir ein kleines Team sind.

### **19. Welche Kenntnisse muss ein Angestellter des Unternehmens haben, um den Partnern einen guten Service bieten zu können?**

Was müssen unsere Arbeiter mitbringen: Kenntnisse der deutschen Sprache aber auch englische Sprache. Dadurch, dass wir nicht nur in diesem bilateralen Kontext aktiv sind, sondern auch durch internationalen Kontext. Es ist für viele Kollegen auch English als zweite Fremdsprach sehr wichtig. Deswegen haben wir auch bei solchen Stellen, wo eben die Kollegen bei so internationalen Treffen dann noch hauptsächlich mit dem Partner zu kommunizieren. Setzen wir dann auch englisch voraus wobei natürlich Deutsch klar die gewichtigste Stufe ist. Ansonsten ist das natürlich sehr unterschiedliche Bereiche in denen Arbeiter tätig ist. Wenn z.B. um in dem Dienstleistungsbereich tätig ist, da sollte natürlich schon Erfahrung haben bei der Dienstleistungserbringung und auch Vertriebsmentalität. Jemand der, am liebsten mit Zahlen arbeitet ist der ideale Mann, weil es über zwischenmenschliche Beziehungen zwischen Deutschland und die Slowakei geht. Kommunikative Fähigkeiten sind sehr wichtig für die allen meisten Positionen bei uns, weil wir viel mit Menschen kommunizieren und auch viel überzeugen müssen. Bei diesen

Vermittlungen oder Dialogen mit öffentlichen Partnern, wenn es um Standort Bedingung geht, ist das dann ganz wichtig. Dann z.B. im Bereich der Berufsbildung, wo sehr viele Prüfungen organisiert werden. Es ist wichtig präzise zu arbeiten. Die Abschlussprüfungen für die Studenten, wenn die dann am Ende Industriemechaniker sind. Zwischen Prüfung gibt es dann alles von uns organisiert diese Prüfungen. Da muss man natürlich ein selbst Organisation, Präzision, damit diese Prüfungen an allen Ordnungsgemäßen ablaufen, darf man natürlich nicht schier gehen.

## **20. Woher entnehmen sie aktuelle Informationen? Wie machen sie es?**

Wir haben eigentlich verschieden Basen, wenn es zu den Kontakten geht, haben wir natürlich im Laufe der Jahre eine Internetbankendaten aufgebaut. Wir benützen aber auch Datenbanken aus dem Internet, Internet und auch Medien sind eine Quelle und natürlich auch die Unternehmen, die wir natürlich ja naturgemäß gut kennen. Die Unternehmen liefern uns natürlich immer gute Informationen oder generell unser Netzwerk. Weil wir auch mit den Institutionen gut vernetzt sind, können wir die ebenfalls natürlich anfragen. Wir versuchen eigentlich immer, wenn es entsprechend von den Informationen uns anfragen gibt. Da hat das tatsächlich bei dem richtigen Partner in unserem großen Netzwerk dann anzufragen.

## **21. Was sind Ihrer Meinung nach den drei wichtigsten Geschäften, die in den letzten fünf Jahren verwirklicht wurden?**

Was sicherlich in den letzten 5 Jahren ein sehr erfolgreiches Projekt war, war diese Aufbau des Berufsbildungsbereiches. Hier gibt es mittlerweile eine Abteilung mit vielen Mitarbeitern, die 16 Unternehmen betreuen. Dort auch Prüfungen organisieren. Das ist ein Bereich, der Erste dazukam. Das haben wir nicht von Anfang angemacht. Das hat sich in den letzten paaren Jahren entwickelt. Da hat eine Kollegin angefangen und jetzt ist sie in der richtigen Abteilung. Das wird auf Unternehmen starken Spruch genommen. Das ist sicherlich ein Erfolg. En weitere wichtige Erfolg ist im Bereich Innovationen, das wir da Unternehmen eine wichtige Plattform zum Austausch, Matchmaking Gebot. Es gib Innovation Day, Life Science Innovation Day, Industrie 4.0, dass wir hier aktuelle Trends und Herausforderungen für die Unternehmen, die Generierung von Innovation ist ein Kernelement und dauerhafter Markt besteht bleiben zu können. Dass wir hier eigentlich für

die Mitgliedsunternehmen attraktive Plattform geschaffen haben. Drittens würde ich sagen, dass wir uns zu der größten bilateralen Handelskammer in der Slowakei entwickelt haben. Es gab auch ein kleiner Verein mit diesen knapp neunzig Mitglieder der slowakischen Kaufmannschaft und haben mittlerweile 440 Mitglieder. Keine andere bilaterale Organisation in der Slowakei hat so viele Mitglieder auf sich weisen. Wir merken, dass dann auch im Dialogen nach Außen, dass auch die deutsche Wirtschaft und wir als Kammer damit verbunden werden und entsprechend eine Renovier genießen.

**22. Da sie diese Position unbedingt halten möchten, bilden Sie Ihre Angestellte durch Seminare oder Kurse aus?**

Weiterbildung von unserem Mitarbeiter natürlich ein Thema. Wir haben auch jedes Jahr ein festes Budget für die Weiterbildung unseren Mitarbeiter. Zu eine ist es natürlich für dies jeweilige fachbezogene Trainings .z.B., Verkaufstrainings, Führungskräfte Trainings, Selbstorganisationstrainings. Auch unser Netzwerk bietet viele Möglichkeiten. Die deutsche Industrie und Handelskammer entwickelt immer alle 6 Monate ein Seminarprogramm, dass sie speziell an die Mitarbeiter von den Auslandshandelskammer richtet und speziell sich auf diese besondere Tätigkeitsgegenstand einer Auslandshandelskammer fokussiert. Wir schicken unsere Mitarbeiter auch in zu Seminaren hin. Außerdem treffen sich auch die jeweiligen Verantwortlichen der Bereiche regelmäßig mit ihren Kollegen aus den anderen Kammern, um sich auszutauschen und um neue Inputs zu gewinnen. Bei der AHK Großbritannien läuft das voll super. Es gibt auch Stagen, wo einzelne Mitarbeiter zu der Kammer in ein anderes Land geschickt wurden. Sie beobachten dann von 1 bis 2 zwei Wochen Vorort, wie einfach das ganze Prozess läuft.

**23. Im Rahmen ihrer Institution bieten sie verschiedene Schulprogramme auch den zukünftigen Angestellten an. Könnten Sie es näher beschreiben?**

Wir haben da verschieden Kurse, wir bauen „das Programm auch Außen“. Mittlerweile seit einige Jahren erfolgreich machen ist ein Kurs zum European Energy Manager. Das sind wieder beim Bereich Energiemanagement. Das ist ein internationales Konzept, das von den IHK in Nürnberg und mittlerweile internationalisiert. In 30 europäischen Ländern wird das geboten. Seit 5 Jahren auch in der Slowakei. Wir haben jedes Jahr immer 15 – 20 Teilnehmer in dem Kurs, wo sich die Energiemanager so einen Überblick bekommen, was alles zum

Energiemanagement dazu gehört. Das heißt: Facilitymanagement, moderne Heizungstechnik, Erneubare Energien und Maß und Regeltechnik. Es ist wirklich ein breiter Überblick mit auch sehr guten Dozenten aus der Praxis. Wir arbeiten mit slowakischen technischen Universitäten eng zusammen. Vor allem auch mit Leuten, die sich da breite Praxis sehr gut auskennen. Im Rahmen dieses Kurses muss jeder Teilnehmer Projektarbeit anfertigen und allein dadurch muss er ein konkretes Thema oder Problem im Betrieb sich aussuchen und dann überlegen, wie ich hier den Energieverbrauch senken kann. Dadurch sind hier Experten, um diesen Teilnehmer zu helfen. Amortisiert sich diese Kurse schon von selbst, wenn er dann allein schon dieses Projekt aus der Arbeit im Betrieb umsetzt, das Geld, was dieses Unternehmen dadurch eine Energiekosten einspart hat, ist das am meisten höher als die Kostengebühr. Seit letztem Jahr bieten wir auch außerdem ein Produktionsleiterkurs an. Was hier in der Slowakei ein Problem ist, ist der Beruf des Meisters. Dafür gibt es eigentlich keine richtige Ausbildung und viele Produktionsmitarbeiter rutschen in dem meisten Position so rein und hier fehlen eigentlich die Kenntnisse, die der Meister braucht. In Deutschland wurde es ein Weiterbildungskonzept entwickelt, dass sich Verführungskräfte in der Produktion richtet und dann bilden wir auch entsprechend mit Experten aus Deutschland Schulen. Die lokalen Experten hier in der Slowakei bilden wir auch weiter Produktionsführungskräften aus. Wir bieten aber auch eintägige und halbtägige Seminare zu Recht und Steuerthemen oder effektives Verkaufen.

#### **24. Innerhalb dieser Bildungsprogramme arbeiten Sie auch mit anderen Institutionen zusammen?**

Es gibt ein wichtiges Netzwerk, wo sich auch die jeweilige Projektmanager oder Weiterbildungsmanager tauscht sich auch regelmässig dann mit den eueren Verantwortlichen von anderen Ländern aus. Da werden immer neue Trends besprochen. Hier für unseren lokalen Partner ist die slowakische technische Universität. Da gibt es ein Professor Petráš, der unser Fachgarant and den STU ist. Bei der Ausbildung arbeiten wir mit SCHIO zusammen bei der dualen Ausbildung. Bei der Produktionsleiterkurs haben wir mit staatlichen Institutionen keine Kooperation, sondern mit den Deutschen Industrie- und Handelskammertag, der dieses Konzept für die Führungskraft in der Produktion entwickelt hat.