

Urban Development Markets

corporAID Konferenz 2018

corporAID

Für die Erreichung der globalen Ziele für nachhaltige Entwicklung (SDG) sind Investitionen in funktionierende und inklusive Städte in Schwellen- und Entwicklungsländern entscheidend. Dabei entstehen neue urbane Märkte. Damit auch österreichische Unternehmen diese Chancen nutzen und international zu den SDG beitragen, sind im Bereich Urban Development neue Formen der Zusammenarbeit gefragt. So eröffnete ICEP-Geschäftsführer **Bernhard Weber** die corporAID Konferenz 2018, die den Bogen von nachhaltigen Lösungen über innovative Partnerschaften bis hin zu konkreten Business Opportunities spannte, die sich für österreichische Unternehmen im Kontext von Stadtentwicklung ergeben.

Plenum: Das Investitionspotenzial von Urbanisierung erkennen und nutzen

Patrick Avato von der International Finance Cooperation (IFC), dem Privatsektorarm der Weltbankgruppe, zeigte in seiner Keynote den Business Case für Investitionen in die stark wachsenden Städte in Schwellen- und Entwicklungsländern. „Wirtschaftliche Dynamik entwickelt sich erst wenn Bildungseinrichtungen und Infrastruktur einen fruchtbaren Boden bieten“, so Avato. Ohne eine gut geplante Urbanisierung ist bislang noch kein Entwicklungsland zu einem Schwellenland aufgestiegen. Neben dem enormen Investitionspotenzial – der IFC hat in den vergangenen Jahren mehr als 12 Mrd. Euro in städtische Infrastruktur investiert – sind daraus resultierende Potenziale für soziale und ökologische Entwicklung gegeben. Insbesondere wenn wirtschaftlicher Wettbewerb, Nachhaltigkeit und Lebensqualität in Einklang gebracht werden.

Reinhard Fitz vom österreichischen Seilbahnhersteller Doppelmayr erklärte in seiner darauf folgenden Keynote, wie das Unternehmen diesen Urbanisierungsboom als Geschäftschance wahrnimmt und was es braucht, um erfolgreich in diesen Märkten zu agieren. „Mobilität ist eine Grundanforderung für eine funktionierende Wirtschaft sowie ein soziales Bedürfnis jedes Menschen“, so Fitz. Die Herausforderung liege darin, in schnell wachsenden Städten gute und nachhaltige Transportlösungen zu entwickeln. Seilbahnen bieten durch ihren geringen ökologischen Fußabdruck und die geringe Lärmbelastigung sowie Flächennutzung eine gute Option, bestehende Transportsysteme in einzelnen Städten zu ergänzen. Um Projekte nachhaltig zu gestalten, setze Doppelmayr auf gut ausgebaute Netzwerke und Kooperationen u. a. mit internationalen Organisationen wie UN-HABITAT, da diese lokal gut vernetzt seien. Darüber hinaus wurde ein Ausbildungsprogramm für Stadtplaner, Ausbildner und Architekten in Lateinamerika entwickelt, um ihnen die vielfältigen Transportoptionen der Stadtplanung näher zu bringen.

Anschließend diskutierten **Michael Otter**, Aussenwirtschaft Austria, und **Manfred Schekulin**, Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort, moderiert von **Anne Busch**, FHWien, mit den Keynote-Speakern über Chancen, die sich durch die SDG im Kontext Stadtentwicklung für österreichische Unternehmen ergeben. „Der Ausbau der Stadtinfrastruktur ist die Basis jeglicher Entwicklung. Das erkennen auch Stadtbeauftragte und Entscheidungsträger in Schwellen- und Entwicklungsländern“, so Otter. Aus entwicklungspolitischer Sicht seien bei Stadtentwicklung besondere Multiplikatoreffekte zu erzielen, und dort liege die Expertise der österreichischen Unternehmen, fügte Schekulin hinzu. Zum Thema Finanzierung von Projekten stellte Avato fest, dass es nicht an Geld mangle, sondern an gut strukturierten Projekten, die die lokalen Risiken im Vorfeld abwägen. Das gelte vor allem für den Transportsektor, weil dieser hohe Investitionsvolumina erfordere und gleichzeitig stetig Folgeprojekte notwendig seien. Ausreichende Marktinformationen, komplementärer Kapazitätsaufbau vor Ort und gut ausgebaute lokale Netzwerke sind essentiell, um langfristig erfolgreich in neuen Märkten zu sein. Darüber hinaus sei die Reputation Österreichs in Bezug auf Produkt- und Dienstleistungsqualität sehr gut und biete einen signifikanten Wettbewerbsvorteil gegenüber Mitbewerbern.

Patrick Avato
Cities Initiative Europe & Central
Asia, IFC



Reinhard Fitz
International Business Development,
Doppelmayr



Manfred Schekulin
Außenwirtschaftspolitik und
Europäische Integration, BMDW



Anne Busch
Competence Center for Strategy &
Competitiveness FHWien der WKW



Michael Otter
Leiter,
Außenwirtschaft Austria






3 parallele Workshops

Im Anschluss an das Panel fanden drei parallele Workshops statt, in denen der Markteintritt, die Chancen neuer Märkte und das langfristige Engagement in diesen diskutiert wurden.








Workshop 1: Starting from Scratch

Wie österreichische Unternehmen ihren Markteintritt erfolgreich gestalten können, diskutierten im Zuge des Workshops „Starting from Scratch“ **Harald Schuster**, M-U-T, **Gunter Schall**, ADA, **Beatriz Schönstein-Wippel**, WKO, **Alexander Burdiak**, Unger Stahlbau, und **Markus Lücke**, German ReTech Partnership. „Partnerschaften sind essentiell, denn allein ist es für Klein- und Mittelbetriebe schwierig, in Zukunftsmärkten Fuß zu fassen“, stellte Schall zu Beginn fest. Dies bekräftigte auch Lücke: Die ReTech Partnership entstand weil man bemerkt hat, dass im Bereich Umwelttechnik die deutsche Unternehmenslandschaft sehr kleinteilig ist. Durch einen Zusammenschluss mehrerer Unternehmen mit dem Ziel der Internationalisierung lasse sich mehr erreichen. Für alle teilnehmenden Unternehmensvertreter sind die ersten Ansprechpersonen in interessanten Märkten die dortigen Außenhandelsstellen, um Marktinformationen einzuholen und um mögliche (Vertriebs-)Partner zu identifizieren. Das betonte auch Schönstein-Wippel. Nachholbedarf gebe es im Bereich der Vorfeldfinanzierung, denn um erfolgreich in einen Markt einzutreten, brauche es Machbarkeitsstudien und Präsenz vor Ort. Dies können sich die vorwiegend Klein- und Mittelbetriebe in Österreich oftmals nicht leisten. Ein engeres Zusammenspiel von Entwicklungszusammenarbeit und Aussenwirtschaft wurde als erster Schritt zur Verbesserung des Informationsangebots genannt. Mit Entsendungsprogrammen wie EZ-Scouts und ExperTS wird die Außenwirtschaft mit der Entwicklungszusammenarbeit in Deutschland zunehmend verzahnt, so Lücke.

<p>Alexander Burdiak New Business & Expansion, Unger Stahlbau</p> 	<p>Gunter Schall Leiter Wirtschaft und Entwicklung, Austrian Development Agency</p> 	<p>Harald Schuster Vertrieb, M-U-T Maschinen- Umwelttechnik-Transportanlagen</p> 
<p>Markus Lücke German REtech Partnership, GIZ</p> 	<p>Beatriz Schönstein-Wippel Construction, Infrastructure, Mobility, Außenwirtschaft Austria</p> 	

Workshop 2: Seizing Strategic Opportunities

Welche strategischen Instrumente österreichische Unternehmen in diesen Urbanisierungsmärkten nutzen können, diskutierten **Patrick Avato**, IFC, **Gerald Eder**, hydrophil, Ghazal Etminan, AIT, **Alfredo Mateo Villa**, Waagner Biro, **Georg Wagner**, Spirit Design, und **Klaus Friesenbichler**, WIFO, im Zuge des Workshop „Seizing strategic Opportunities“. Ein gebündeltes Angebot an Expertise fehle in Österreich, so Wagner. Unternehmen aus anderen Ländern hätten in diesem Bereich große Vorteile. Er nannte exemplarisch die Niederlande und die skandinavischen Länder, die ihr Finanzierungsangebot bereits gebündelt haben. In Österreich gäbe es eine Vielzahl an öffentlichen Förderstellen und -instrumenten. Man brauche einen eigenen Mitarbeiter, der sich mit den möglichen Förderinstrumenten im Detail auseinandersetze, das können sich jedoch die wenigsten Klein- und Mittelbetriebe leisten. Eder unterstrich das Argument und bekräftigte, dass es insbesondere an der Anschubfinanzierung mangle. „Die Aufgabe eines Unternehmens ist die Innovation. Entwicklungsfinanzierer müssen diese Innovation jedoch auch zulassen“, so Eder. Trotz der unbestreitbaren Qualität, die von österreichischen Unternehmen geliefert wird, schlafe die Konkurrenz nicht. „Auch China ist mittlerweile vom Billigproduzenten zu einem Mittelmaß aufgestiegen und bietet darüber hinaus günstig Personal und Instandhaltung an“, so Friesenbichler. Ein Preisdruck ist somit gegeben. Als große Herausforderung sah Mateo Villa die richtige Partnerwahl vor Ort, denn „lieber allein als schlecht begleitet“. Die Zahlungsmoral und das nachhaltige Denken sei insbesondere in Afrika noch nicht vollständig angekommen. Strategische Partnerschaften, gute Netzwerke, Kapazitätsaufbau und gebündelte Finanzierungsmaßnahmen sind ausschlaggebend für die Skalierbarkeit von Projekten.

<p>Patrick Avato Cities Initiative Europe & Central Asia, IFC</p> 	<p>Ghazal Etminan Sustainable Buildings and Cities Center for Energy, AIT</p> 	<p>Alfonso Mateo Villa Regional Sales Manager, Waagner Biro</p> 	<p>Michael Zimmermann Netzwerk Projekte International der Außenwirtschaft Austria, WKO</p> 
<p>Gerald Eder Geschäftsführer, Hydrophil</p> 	<p>Klaus Friesenbichler Forschungsbereichsordinator, WIFO</p> 	<p>Georg Wagner Managing Partner, Spirit Design</p> 	

Workshop 3: Sustaining Longterm Success

Welche Anforderungen, Geschäftsmodelle für Städte in Entwicklungsländern entsprechen sollten um bestehen zu können, diskutierten im Zuge des Workshop „Sustaining Longterm Success“ **Thomas Mairhofer**, Rosenbauer, **Alf Netek**, Kapsch, **Daniel Tappeiner**, Strabag, **Michael Wancata**, Österreichische Entwicklungsbank, **Lucas Johannes Winter**, Umdasch Ventures, und **Markus Tomaselli**, TU Wien. „Wir können nur die Infrastrukturtechnik bereitstellen und installieren. Die Umsetzung der Regelungen beispielsweise bei Mautsystemen, wie Tarif- oder Strafzahlungen, müssen staatliche Stellen vornehmen. Gute Regierungsführung sei jedoch keine Aufgabe von Unternehmen“, so Netek. Zu Bewusstseinsbildung der Bevölkerung können Unternehmen jedoch beitragen, so hat Kapsch Ausbildungsprogramme in einigen Ländern Afrikas zur Verkehrssicherheit für Kinder entwickelt. Auch Rosenbauer setzt auf Ausbildungsprogramme, um Entscheidungsträgern und Betreibern die Notwendigkeit von Sicherheitsmaßnahmen und Brandschutz nahe zu bringen. Tomaselli bekräftigte, dass es ohne begleitende Bewusstseinsbildung schwierig sei, langfristig als Unternehmen in einem neuen Markt erfolgreich zu sein. Das Bauunternehmen Strabag setzt dabei auf lokales Personal. Dieses gebe neu gewonnenes Wissen weiter und helfe beim Netzwerkaufbau, so Tappeiner. Umdasch Ventures setzt auf die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle in der Baubranche. So hätte man parallel zum Kerngeschäft mit neuen innovativen Geschäftsmodellen und Produktentwicklungen in Zukunftsmärkten eher Erfolg, so Winter. Ein nachhaltiges Geschäftsmodell muss jedenfalls am Kunden oder Endnutzer orientiert sein. Für Wancata spielen auch Green Buildings eine große Rolle, weshalb die Oesterreichische Entwicklungsbank solche Projekte im Rahmen des Schwerpunkts Erneuerbare Energie finanziert. Die Entwicklungszusammenarbeit unterstütze aus Sicht der Unternehmensvertreter den Kapazitätsaufbau, Marktinformation und die Etablierung guter Netzwerke auf staatlicher Ebene.



Diskussion: Rahmenbedingungen für internationale nachhaltige Urbanisierung in Österreich

Wie Österreich zu Global Urban Development beitragen kann, diskutierten **Ernst Machart**, Wiener Stadtwerke, **Thomas Weninger**, österreichischer Städtebund, **Wolfgang Lapuh**, Bundesministerium für Europa, Integration und Äußeres, und **Othmar Sailer**, ehemaliger Geschäftsführer von Lisec, beim abschließenden Wirtschaft und Entwicklung-Dialog. „In Österreich haben wir eine gut funktionierende Gesellschaft und dafür brauchen wir die Wirtschaft genauso wie die öffentliche Hand“, so Machart. Die österreichische Expertise im Bereich Stadtentwicklung müsse die heimische Politik jedoch erst erkennen: „Bislang ist das kein Schwerpunkt der österreichischen Entwicklungszusammenarbeit“, stellte Lapuh fest. Der Städtebund arbeitet bereits entlang der Agenda 2030. „Alle 17 SDG betreffen in der einen oder anderen Form Städte und Gemeinden“, so Weninger. Qualitätsbewusstsein in die Länder zu tragen benannte Sailer als kritischen Erfolgsfaktor: „Indien würde sich zum Beispiel bis zu 20 Atomkraftwerke sparen, wenn es besseres Isolationsglas beim Gebäudebau verwendete.“ Lisec hat gemeinsam mit österreichischen Bauunternehmen Veranstaltungen organisiert, um solche signifikanten Fakten zum Thema Qualität Entscheidungsträgern näher zu bringen. Die Bedürfnisse von großen und kleinen Städten sind grundsätzlich verschieden, fügte Weninger hinzu. Ein Know-how Transfer sei nur zwischen gleich großen Städten sinnvoll, denn „wie man mit sogenannten Megacities umgeht, können wir in Österreich nicht vollends nachvollziehen“, so Machart.



Lab of Tomorrow Challenge

Am Nachmittag wurden im Zuge eines zweieinhalbstündigen Design Thinking-Workshops, der vom Lab of Tomorrow der deutschen Entwicklungsagentur GIZ veranstaltet wurde, gemeinsam mit Vertretern von Doppelmayr, Waagner Biro, Spirit Design, M-U-T, Lisec und weiteren Stakeholdern eine innovative marktbasierende Lösung für eine konkrete urbane Herausforderung entwickelt. Mit Hilfe eines 6-stufigen interaktiven Lösungsfindungsprozesses, der aus Brainstorming, Clustern und Priorisieren, Stakeholder Mapping, Kategorisierung von Ursache und Wirkung, Fragenformulierung und einem finalen Check der Outcomes bestand, wurde die Challenge „Zukunftsfähige Mobilität in Kenia“ konkretisiert und die Teilnehmer durch den Prozess geführt.

Mehr Informationen zu Design Thinking Workshops des Lab of Tomorrow finden Sie unter:
<https://www.lab-of-tomorrow.com>

Andrea Miessner
Lab of Tomorrow,
GIZ



Hans Joachim Zinnkann
Lab of Tomorrow,
GIZ

corporAID Multilogue ist das offene Learning Forum zu Wirtschaft, Entwicklung und globaler Verantwortung.

EINE INITIATIVE VON



MIT UNTERSTÜTZUNG VON

