

NR. 6-7/2011
JUNI/JULI

eine marke der
specialmedia.com

www.bl.co.at

BUSINESS+ LOGISTICS

TRANSPORT

Thomas Ziegler, GF Gefco Österreich
über Logistik in veränderten Zeiten

„... wir sind ein
Allround-Logistiker“

18 | **Business+Finanzen**

**Private Equity:
Gut für Konzepte**

22 | **Best Practice**

**Diversity:
Vielfalt bringt Erfolg**

32 | **Beschaffung+Technik**

**Special BUSINESS+CARS:
Auto & Leasing**

■ GASTKOLUMNE

Außen hui, innen pfui

Wir Österreicher feiern uns gern als Exportweltmeister. Zu Recht, wie die jüngsten Wirtschaftszahlen zeigen. Ein Blick hinter die Kulissen offenbart jedoch in vielen Unternehmen Schwierigkeiten in der Abwicklung ihrer Ausfuhren.

Krise war gestern. Erst kürzlich sprach WKÖ-Präsident Christoph Leitl vom „Rekordkurs, auf dem sich die österreichischen Exporte befinden“. Das Exportvolumen soll 2012 ein „All-time-high“ erreichen, der bisherige Höchstwert von 117 Mrd. Euro im Jahr 2008 auf 136 Milliarden klettern. Um die Triebfeder des heimischen Aufschwungs weiter zu stärken, wird das Exportförderprogramm „go international“ weitergeführt.

Problemkind „Zoll“. Die Erfolgsmeldungen täuschen allerdings darüber hinweg, dass bei vielen Unternehmen der Export alles andere als rund läuft: Mal bleibt Ware beim Zoll hängen, weil die Zolltarifnummer falsch ist, Dokumente nicht korrekt ausgestellt sind oder schlichtweg fehlen. Das bedeutet: Kundenlieferungen verzögern sich, Ware mit kritischem Ablaufdatum wird mitunter unverkäuflich. Ein andermal werden beim Import – speziell in den US-Markt – Dokumente unterzeichnet, deren Inhalt sich selbst Europäern mit guten Englischkenntnissen nicht ganz erschließt, was zweifellos gewisse Risiken in sich birgt. Oder das Ursprungsmanagement wird zu statisch angegangen: Wie



Alexander Kieslinger
(alexander.kieslinger@xvise.com)

schnell ändern sich Lieferanten, deren Produktionsorte oder Einkaufspreise. Und damit die Zollbestimmungen. Wird darauf nicht umgehend reagiert, verzögert sich wiederum die Verzollung und der Exporteur kann zudem keine zollbegünstigte Abwicklung geltend machen.

Verschwendung von Geld. In der Folge bleibt einerseits im wahrsten Sinne des Wortes Geld liegen. Andererseits bauen sich durch längere Lieferzeiten in der Lieferkette Bestände auf, die zusätzliche Kosten bedeuten. Die Ursache dafür sehen Experten vor allem darin, dass gerade bei KMU der Export oft „einfach passiert“. Meist ist eine Kundenbestellung aus dem Ausland oder die Anfrage eines Handelspartners der Auslöser dafür, dass ein Unternehmen zum Exporteur wird. Hinzu kommt, dass der Export naturgemäß zuerst im Vertrieb angesiedelt wird. Dem Verkäufer geht es aber primär ums Verkaufen. Darüber, wie die Ware zum Kunden kommt – und ob dieses Geschäft angesichts der anfallenden Logistikkosten überhaupt noch profitabel ist – macht er sich wenig Gedanken. Auf den Punkt gebracht: Der Export wird zu wenig planerisch und konzeptionell angegangen. Die Unternehmen beginnen vielmehr zu exportieren, ohne zu reflektieren, ob man's auch richtig macht.

Eines vorweg: Die Exportabwicklung ist keine operative Logistikaufgabe, die dem Versandleiter umgehängt werden kann. Dabei handelt es sich klar um eine Aufgabe des Supply-Chain-Managements. Erst wenn eine Person über den gesamten Prozess Verantwortung übernimmt, lässt sich der Export proaktiv steuern und optimieren. Und Unternehmen können endlich gezielt agieren – statt den eingangs erwähnten Problemen hinterherzulaufen.

Bewusstseinsänderung. Exportanreize zu schaffen, ist allerdings zu wenig, um die nötige Bewusstseinsänderung herbeizuführen. Speziell für KMU's braucht es gezielte Angebote, um die Exportabwicklung zu professionalisieren. Sei es in Form von Weiterbildungsmaßnahmen oder auch der Förderung individueller Beratung. Ziel muss sein, den Export in den Köpfen der Unternehmer als kontinuierlichen Prozess zu verankern, der regelmäßige Anpassungen verlangt und in dem wirklich Geld drin steckt. Denn werden die Stolpersteine im Export erst einmal erkannt und aus der Welt geräumt, lässt sich die „time to cash“ spürbar reduzieren. Und „flüssige“ Unternehmen stehen bekanntlich immer besser da.



Der Zoll ist nicht die Sache vieler exportorientierte Unternehmen ...

Herzlichst
Ihr Alexander Kieslinger