



UNTERNEHMERVERBAND SÜDTIROL  
ASSOIMPREDITORI ALTO ADIGE

# WIRTSCHAFT

DIE SEITE DES UNTERNEHMERVERBANDES



info@unternehmervverband.bz.it  
www.unternehmervverband.bz.it

**Veranstaltung – China: Kulturelle Unterschiede müssen berücksichtigt werden, sonst droht das Scheitern – Entsprechende Schulung ist enorm wichtig**

## China – Quo Vadis?

Lohnt es sich noch, Teile der **Produktion nach China zu verlegen**? Dieser und anderen Fragen zur Wirtschaftsmacht im fernen Osten wird bei einer **Tagung** nachgegangen, die am 30. September in Bozen stattfindet. Unternehmer berichten dabei über ihre Erfahrungen.

**Bozen** – Eine Tagung über die Geschäftsmöglichkeiten in China organisiert der Unternehmervverband Südtirol gemeinsam mit dem Mitgliedsunternehmen Thun AG. Bei der Veranstaltung, die am Freitag, 30. September, um 9.00 Uhr im Thuniversum in Bozen stattfindet, wird der Frage nachgegangen „China

### Veranstaltung in Zusammenarbeit mit Thun AG

– Quo Vadis? Lohnt sich China noch?“. Hausherr Peter Thun und Unternehmervbands-

Vizepräsident Vinicio Biasi (Microgate GmbH) werden die Gäste begrüßen. Anschließend wird der China-Experte Paolo Borzatta vom renommierten Studio Ambrosetti aus Mailand zum Tagungsthema sprechen. Borzatta hat mehr als 100 Unternehmen beim Markteintritt in China unterstützt und sie bei der Erstellung der wichtigsten Strategien begleitet. Wir haben vorab mit ihm ein Gespräch geführt.

**Herr Borzatta, Sie beraten seit Jahren italienische und europäische Unternehmen im Bereich der Internationalisierung, mit besonderem Schwerpunkt China. Was raten Sie den heimischen Unternehmen, die überlegen, einen Teil der Produktion nach China zu verlegen?**

Heute geht man nicht mehr nach China, nur um günstiger zu produzieren. Ist dies das Ziel, so rate ich dazu, andere Länder mit geringeren Kosten in Betracht zu ziehen, wie z.B. Bangladesch oder Vietnam. Wenn man in China produzieren will, dann muss man als Ziel haben, die Produkte am chinesischen Markt zu verkaufen. Die chinesischen



Paolo Borzatta

Konsumenten sind wichtig und werden immer wichtiger. Zudem muss man schnell sein. Derzeit ist es noch einfach, in den Markt einzutreten. Dies wird aber nicht mehr lang der Fall sein.

**China ist immer noch ein „Schwellenland“, der Inlandskonsum explodiert. Ist es für kleine und mittlere Unternehmen sinnvoll, auf diesen Markt zu setzen?**

Ja, denn der chinesische Markt ist riesig und wird immer größer. Diese Aussage ist allerdings an einige Vorbedingungen geknüpft. Ein KMU, das in den

chinesischen Markt eintritt, muss meiner Meinung nach über einen sehr hohen Wettbewerbsvorteil verfügen, der leicht unterscheidbar und in einem völlig anderen Kontext wie China wiederholbar ist. Es ist wichtig, dass das eigene Produkt „gute Referenzen“ auf dem italienischen bzw. internationalen Markt hat: eine bekannte Marke oder leichte Kommunizierbarkeit helfen.

**Die kulturellen Unterschiede zwischen Europa und China sind enorm. Ist dies ein Hindernis für italienische Unternehmen?**

Ja, die kulturellen Unterschiede sind eines der größten Hindernisse für alle Unternehmen, egal ob klein oder groß. Ich habe beobachtet, dass der Grund für das Scheitern von Unternehmen in China meistens war, dass die chinesische Kultur nicht verstanden wurde. Die kulturellen Unterschiede müssen bei der Präsentation der eigenen Marke und der Entwicklung der Produkte berücksichtigt werden. Um nicht vom Verkaufsstil, der Präsentation in den Geschäften, der Handhabung im B2B, dem Personalwesen, der Organisation und Verwaltung des Händlernetzes usw. zu sprechen. Ich will damit nicht die Unternehmen verschrecken: Es handelt sich um Unterschiede, die überwunden werden können. Allerdings muss viel Wert auf die Ausbildung des Personals in China und in Italien gelegt werden, insbesondere im Hinblick auf die Interkulturalität.

**Der Boom in China hat vor einigen Jahren begonnen. Wird er in der gleichen Geschwindigkeit weiterge-**

**hen oder sich verlangsamen?**

Es ist schwierig, genau vorherzusehen, was in diesem Land passieren wird. Was mich betrifft, ich bin davon überzeugt, dass das Wachstum Chinas weitergehen wird, vielleicht etwas langsamer als bisher. Dies allerdings nur, wenn die globale Wirtschaft nicht schwerwiegenden Änderungen unterworfen ist. Wenn sich die weltweite Wirtschaft ändert, so sehe ich zwei extreme Fälle: Der erste Fall ist eine katastrophale Krise in der westlichen Welt, dann könnte China zum einzigen zugkräftigen Markt werden.

Der zweite Fall ist die Implosion Chinas aus sozialpolitischen Gründen. Explodiert die Lokomotive China hätte dies katastrophale Auswirkungen auf die Wirtschaft und die weltweite geopolitische Situation. Auf diese Szenarien werde ich auch bei meinem Vortrag näher eingehen.

Auf das Impulsreferat von Borzatta folgt ein runder Tisch mit vier Unternehmern und Managern, die bereits einiges an China-Erfahrung gesammelt haben: Peter Thun (Thun AG), Massimo Baratto (CEO Salewa-Oberalp Gruppe), Helmut Senfter (Grandi Salumifici Italiani AG) und Vinicio Biasi (Microgate GmbH). Die Veranstaltung in italienischer Sprache wird vom Alto-Adige Journalisten Mirco Marchiodi moderiert. Es bietet sich auch ausreichend Möglichkeit, um Fragen zu stellen.

Die Veranstaltung ist für alle Interessierten frei zugänglich. Anmeldungen nimmt der Unternehmervverband Südtirol entgegen, solange Plätze vorhanden sind (Tel. 0471/220444, e.dipoli@unternehmervverband.bz.it).

### Bauwirtschaft

## Bürokratie

**Bozen** – Die Südtiroler Bauwirtschaft steckt weiter in einer tiefen Krise. Das Baugewerbe hat mit vielen Problemen zu kämpfen: Rückgang bei öffentlichen und privaten Investitionen, ausufernde Bürokratie, fehlende Rentabilität, etc. Ein besonders großes Problem die Liquidität bzw. fehlende Zahlungsmoral. Immer mehr Betriebe können ihren Zahlungsverpflichtungen gegenüber Lieferanten, Mitarbeitern oder Banken nicht pünktlich nachkommen. Einer der Hauptgründe dafür ist, dass die Ausstellung der Baufortschritte einen immensen bürokratischen Aufwand bedeutet und dadurch viel zu viel Zeit verstreicht, bis ein Baufortschritt ausgestellt und bezahlt werden kann. So kommt es zur Vorfinanzierung der öffentlichen Arbeiten durch die Bauunternehmen, die dadurch gezwungen sind, teure Kredite aufzunehmen, um selbst nicht in einen Liquiditätseingpass zu geraten.

Bei einer Pressekonferenz, die am 14. September 2011 am Sitz des Unternehmervverbandes in Bozen stattgefunden hat, zeigten der Präsident und der Vizepräsident des Kollegiums der Bauunternehmer, Thomas Ausserhofer (Unionbau GmbH) und Roberto Caser (Caser & Figli GmbH), die alarmierende Situation auf. Zugleich unterbreiteten sie mögliche Lösungen:

Die Ausstellung der Baufortschritte muss einfach, schnell und transparent erfolgen. Vorbild ist Deutschland, wo die Ausstellung des Baufortschrittes eine rein technische Abnahme des Bauwerks ist. Die Ausstellung der Baufortschritte sollte zu jedem Monatsende erfolgen. Durch geringe Bürokratie wäre der Aufwand niedrig. Die Auszahlung der Baufortschritte sollte innerhalb 30 Tagen ab Anreife des Baufortschrittes erfolgen. Auch hier ist das Vorbild Deutschland, wo die öffentliche Hand bei der Auszahlung der Baufortschritte ein durchschnittliches Zahlungsziel von 25 Tagen erreicht.

### Sektion Holz

## Besichtigung

**Welschnofen** – In der Forstschule „Latemar“ in Welschnofen hat sich kürzlich der Direktivat der Sektion Holz im Unternehmervverband auf Initiative von Präsident Michele Magagna (Magagna Legno GmbH) getroffen. Die seit 1973 vom Landesbetrieb für Forst- und Domänenverwaltung geführte Bildungseinrichtung ist ein Aus- und Weiterbildungszentrum für die Bereiche Forst, Holz und Jagd. Umgeben von rund 1.000 Hektar Nadelwald des Landesbetriebes für Forst- und Domänenverwaltung und in nächster Nähe des Landessägewerkes Latemar, werden in der neu renovierten Forstschule praxisnahe Lehrveranstaltungen, Tagungen, Exkursionen und Schulungen angeboten.

Bei dem Treffen erhielten die Unternehmer einen Einblick in die Tätigkeit der Schule und konnten im Wald eine Schlägerung verfolgen. Begleitet wurden sie dabei vom Direktor des Landesbetriebes für Forst- und Domänenverwaltung, Josef Schmiedhofer.

### Weiterbildung für Frauen

## Lehrgang

**Bozen** – Einen Lehrgang in italienischer Sprache speziell für Frauen in Führungspositionen organisiert das CTM des Unternehmervverbandes im Oktober 2011: „Stile e tecniche di leadership femminile in azienda“. Dieser Lehrgang soll den Teilnehmerinnen u.a. dabei helfen, sich ihres persönlichen Führungsstiles bewusst zu werden, die eigenen Talente hervorzuheben und ihre Führungsrolle klar zu machen. Genauere Informationen zum Lehrgang sind auf der Internetseite des Unternehmervverbandes abrufbar (www.unternehmervverband.bz.it, Stichwort Aus- und Weiterbildung/Kurse) bzw. im CTM-Sekretariat erhältlich (Tel. 0471/220444, ctm@unternehmervverband.bz.it).

**Etschwerke AG – Rund um die Uhr digitale Überwachung der 3.000 km langen Stromleitungen – 136.000 Kunden in Südtirol**

## Innovatives System

Eine der modernsten Netzleitstellen Italiens befindet sich in Bozen. Sechs Mitarbeiter der Etschwerke AG beobachten auf einer Videowand sämtliche Meldungen, die **Auswirkungen auf das Stromnetz** haben können. Im Fall von Störungen kann so sofort eingegriffen werden.

**Bozen** – Eine der modernsten Netzleitstellen Italiens hat kürzlich die Etschwerke AG, ein Mitgliedsbetrieb des Unternehmervverbandes Südtirol, in Betrieb genommen. Von der Netzleitstelle, die sich in Bozen befindet, werden rund 3.000 km Stromleitungen 24 Stunden täglich überwacht, gesteuert und gewartet. Das Herzstück der neuen Netzleitstelle ist eine große Videowand, auf der alle Meldungen über den Netzzustand, Störungsmeldungen, aber auch aktuelle Wetterdaten etc. zusammenlaufen. Ein hochqualifiziertes sechsköpfiges Team aus Ingenieuren und Technikern behält diese Daten ständig im Auge und leitet entsprechende Maßnahmen, Präventionen und Schaltungen ein.

„Die neue Anlage erlaubt es uns, sofort einzugreifen, wenn Störungen drohen. Dies ist ein wesentlicher Vorteil für unsere ca. 136.000 Südtiroler Stromkunden, an die wir pro Jahr rund 950 Mio. kWh Energie liefern“, erklärt Andreas Bordonetti, Generaldirektor der Etschwerke Netz AG. Eng zusammenarbeitet wird auch mit dem Zivilschutz in Südtirol. „Kommt es zu einer Ausnahme-situation, so können wir durch



den direkten Kontakt rasch reagieren und uns bestmöglich auf die Situation einstellen“, so Bordonetti.

Besonders stolz ist die neue Netzleitstelle auf das innovative, italienweit einzigartige System zur Solarstromprognose. „Gerade bei der Produktion von Solarstrom gibt es naturgemäß starke Schwankungen. Das neue System erlaubt es uns, diese Schwankungen unter Kontrolle zu halten. Somit können wir vorhersagen, wie viel Strom in das

Netzwerk eingespeist wird. Diese Vorhersage-Technologie hat in Italien noch kein anderer Netzbetreiber“, erläutert Bordonetti.

**Das Unternehmen** – Die Etschwerke wurden 1897 als gemeinsamer Betrieb der Stadtgemeinden Bozen und Meran gegründet. 1898 wurde das erste Wasserkraftwerk auf der Töll in Betrieb genommen. Der dort produzierte Strom wurde nach Meran und Bozen geliefert. Da der erzeugte Strom

schon bald nicht mehr den Bedarf an Energie decken konnte, kamen weitere Kraftwerke dazu, 1912 im Schnalstal, 1928 das Kraftwerk Bozen und Anfang der 60er-Jahre das vierte und leistungsstärkste Wasserkraftwerk in Naturns.

Unter dem Dach der Etschwerke sind drei selbstständige Gesellschaften tätig:

**Energieproduktion, -handel und -verteilung** (Etschwerke Trading GmbH) und Stromverteilung

(Etschwerke Netz AG). Die Etschwerke Netz AG ist die jüngste Tochter des Unternehmens. Durch die Liberalisierung des Strommarktes wurde die Trennung von Energieproduktion und -verteilung gesetzlich vorgeschrieben. Dies erlaubt es Stromhändlern und -produzenten, Energie über die Netze anderer Betreiber zu liefern.

Heute versorgen Etschwerke über 136.000 Kunden in Südtirol mit Strom und etwa 40.000 Kunden in Bozen und Meran mit Gas. Die Etschwerke-Gruppe beschäftigt insgesamt 450 Mitarbeiter und erwirtschaftete 2010 einen Umsatz von ca. 480 Millionen Euro.