

Salzburger mit Erfolg in der Schweiz

Export. Österreichs Exporte in die Schweiz stiegen im Vorjahr auf ein Rekordniveau. Punkten können bei den Eidgenossen sogar kleine Handwerksbetriebe oder Tourismusausstatter.

GERALD STOIBER

ST. MARTIN/TG., ZÜRICH (SN). Der Anfang ist schwer, aber danach bleiben sie treu. So lässt sich das Verhältnis zwischen heimischen Unternehmen und ihren Schweizer Kunden beschreiben. Das bestätigen zwei Pongauer Unternehmer, die seit Jahren mit den Eidgenossen im Geschäft sind. Rochus Krallinger, Schlossermeister und Schmied aus St. Martin am Tennengebirge: „Die Schweiz ist sehr reserviert. Da brauchst du Referenzen.“ Dieselbe Erfahrung hat Christian Stranger aus Altenmarkt gemacht, Inhaber des gleichnamigen Innenarchitekturbüros: „Man muss entweder schon etwas gemacht haben in der Schweiz oder man braucht einen richtig persönlichen Kontakt. Aber wenn man den Schweizer Kunden hat, dann passt das.“

Metallbauspezialist Krallinger spricht aus langjähriger Erfahrung. Seit Ende der 1980er-Jahre verschönert er auch in der Schweiz private Villen sowie Hotels mit schmiedeeisernen Türen oder Treppengeländern, umzäunt Gärten oder stattet Weinkeller aus. Heute macht Krallingers Acht-Personen-Betrieb ein Drittel des Geschäfts im Nachbarland. Dank der gehobenen Kundenschicht muss der Familienbetrieb, in dem die Frau, die Tochter und auch der Schwiegersohn mitarbeiten, zu Hause im Rennen um öffentliche Aufträge am ruinösen Preiskampf nicht mitmachen.

Dabei sei alles reiner Zufall gewesen, erzählt der Unternehmer aus St. Martin, der 1982 als 23-Jähriger nach dem frühen Tod seines Vaters den elterlichen Betrieb übernehmen musste. Über Vermittlung eines früheren Bürgermeisters von Oberalm habe sich der Kontakt zu einem Schweizer ergeben, dessen Frau ebenfalls aus Oberalm stammte. So kam Rochus Krallinger zu seinem ersten Auftrag in der Schweiz, genauer gesagt im Kanton Solothurn. Von Anfang der Neunzigerjahre bis et-



In der Werkstatt von Rochus Krallinger (Mitte) wird noch händisch geschmiedet.

Bild: SN/GERALD STOIBER

wa 2007 sei er dann jedes Jahr auf der Mittelländischen Ausstellung, einer regionalen Wirtschaftsmesse in Solothurn, präsent gewesen. So sei er in der Region bekannter geworden. Unter anderem habe sich ein Industrieller für seine Villa am Zuger See Treppengeländer mit vergoldeten Elementen beim Kunstschmied in St. Martin bestellt. Seit einigen Jahren ist die Firma Krallinger nun bei den einschlägigen Messen in der Schweizer Metropole Zürich präsent, der Baumesse im Herbst und der Gartenschau Giardina im Frühjahr. Vor allem bei letztgenannter gebe es gehobeneres Publikum, sagt Krallinger. Er ist mit seinen Schmiedekünsten in einer Nische aktiv. Wegen des ohnehin hohen Preisniveaus seien Maß- und Sonderanfertigungen in der Schweiz noch einmal teurer, daher hätten österreichische Unternehmen dort eine Chance. „Schweizer planen besser. Sie machen nicht so Druck wie die Österreicher.“ Die Treue der Kunden sei natürlich

angenehm, „aber pflegen muss man das Verhältnis auch“.

Krallinger bestätigt die Einschätzung von Josef Trembl, dem stellvertretenden österreichischen Wirtschaftsdelegierten in Zürich. Vor allem Dienstleister und Handwerker hätten gute Exportchancen in der Schweiz. Denn gewisse traditionelle Handwerkstechniken seien dabei, aus der Schweiz zu verschwinden.

Unser westliches Nachbarland ist der viertwichtigste Exportmarkt für die österreichische Wirtschaft (nach Deutschland, Italien und den USA). Die Ausfuhren wuchsen im Vorjahr um 4,1 Prozent auf fast 6,2 Milliarden Euro – das ist beinahe drei Mal höher als Österreichs Exportwachstum weltweit. Bei den Dienstleistungen gab es mit einem Plus von mehr als 15 Prozent (auf 3,5 Mrd. Euro) eine gewaltige Steigerung. Österreich verkaufte mehr in die Schweiz als große Handelsnationen wie Großbritannien, die Nie-



Bild: SN/FOTOLIA

derlande oder Japan. Der Wert der heimischen Importe aus der Schweiz sank im Vorjahr um 2,5 Prozent auf 6,9 Mrd. Euro. Wegen des wachsenden Anteils an Dienstleistungen ergibt sich ein deutlicher Leistungsbilanzüberschuss von 1,2 Mrd. Euro. Wichtigste Exportgüter in die Schweiz sind neben chemischen Rohstoffen für die Pharmaindustrie traditionell Maschinen, Optik und Messgeräte sowie Anlagen. Laut Außenwirtschaft Österreich bieten sich vor allem auf dem Bau-

vatkonsums Chancen für heimische Betriebe in der Schweiz.

Innenarchitekt Christian Stranger wickelt gerade den größten Auftrag ab, den sein Unternehmen jemals erhalten hat. Er hat sich bei einer Ausschreibung in der Eidgenossenschaft durchgesetzt und kann den Auftrag über 160.000 Euro praktisch vor der Haustür erfüllen, nämlich die Renovierung der Hapimag-Residenz in Zell am See. Stranger zeichnet mit seiner Vier-Personen-Firma dabei für die komplette Planung verantwortlich. Der Schweizer Timesharing-Anbieter investiert im Pinzgau rund neun Mill. Euro.

Er habe vor zwei Jahren erstmals auf der Hotel- und Gastro-Fachmesse Igeho in Basel ausgestellt, erzählt Stranger. „Da haben wir sehr gute Kontakte bekommen.“ Aus Strangers Sicht ist der Hauptvorteil der österreichischen Unternehmen in der Schweiz der Preis. Vor allem im Tourismus „schaut der Schweizer mit großen Augen nach Österreich“.

Voll im Geschäft in der Schweiz ist auch der Abtenauer Möbelhersteller Voglauer, der längst auf Vollholzmöbel und gediegene Hotelausstattungen

setzt anstatt auf althergebrachte Bauernmöbel. Für das Luxusresort „The Chedi Andermatt“, das der ägyptische Unternehmer Samih Sawiris mit seiner Orascom Holding hochzieht, liefert Voglauer die Ausstattung um zunächst zwölf Mill. Euro. Geschäftsführer Peter Grünwald erklärte, wegen Geheimhaltungsklauseln dürfe er nichts Genaueres über den Auftrag bekannt geben. Das Luxusresort in der Zentralschweiz soll im kommenden Winter eröffnen. Neben einem Hotel mit 50 Zimmern sind zunächst 64 Appartements, mehrere Penthäuser sowie mehr als 40 Residenzen mit Hotelservice geplant. Insgesamt sollen auf einem ehemaligen Militärgelände bis zu 1,5 Mrd. Euro in das Tourismusprojekt investiert werden.

DYNAMIK^M.

BMW M ist 40. Anlass für ein besonders sportliches Angebot: Jetzt gibt es den neuen BMW 1er mit M Sportpaket zu einem **Preisvorteil von bis zu € 3.900,-***

DER NEUE BMW 1er MIT M SPORTPAKET.

AutoFrey Salzburg, Tel.: 0662/623581
Filiale Hallwang bei Salzburg, Tel.: 06225/20090
Filiale St. Veit, Tel.: 06415/7301

Denzel Kaufmann Filiale Salzburg, Tel.: 0662/83940-0
Kaprun, Tel.: 06547/8534

BMW 1er: von 70 kW (95 PS) bis 235 kW (320 PS),
Kraftstoffverbrauch gesamt von 3,8 l/100 km bis 8,0 l/100 km,
CO₂-Emission von 99 g/km bis 188 g/km.

* Aktion gültig für F20/F21 Neuwagen-Kaufvertragsabschlüsse von 23.5.2013 bis 31.8.2013 mit spätestem Auslieferungsdatum 29.9.2013 bzw. solange der Vorrat reicht, bei allen teilnehmenden österreichischen BMW Händlern.

