

# Go International – Deutschland

Deutschland ist nach wie vor der wichtigste Markt für österreichische Produkte und Dienstleister, und so verwundert es nicht, dass die Außenhandelszahlen in Deutschland im Jahr 2011 neue Rekordwerte erreichten.

Für Jungunternehmer ist Deutschland wegen seiner geographischen Nähe und der ähnlichen Rahmenbedingungen die ideale Wahl für den Einstieg in die Welt des Exports. Wir haben auch nach der Meinung von drei Unternehmern in Deutschland gefragt.

## DER EUROPAMEISTER

Deutschland ist die größte Volkswirtschaft innerhalb der EU bzw. die viertgrößte der Welt. Mit dem höchsten Bruttoinlandsprodukt und der größten Einwohnerzahl in der EU ist Deutschland auch der wichtigste Markt in Europa. „Die Wirtschaftsstruktur in Deutschland wird, wie in Österreich, vor allem durch den Klein- und Mittelstand geprägt“, sagt Drazen Miletic, stellvertretender Wirtschaftsdelegierter des AußenwirtschaftsCenter Berlin. Insbesondere Berlin ist wegen seiner niedrigen Lebenserhaltungs- und Fixkosten ein beliebter Ausgangspunkt für Jungunternehmer, die ihr Glück in Deutschland versuchen wollen.



Wolfgang Sieh  
w.sieh@fplp.at

Zur Person:  
Dr. Wolfgang Sieh ist Rechtsanwalt bei Fiebinger Polak Leon & Partner und auf Unternehmensrecht spezialisiert.

## GEFRAGTE WAREN UND DIENSTLEISTUNGEN

Derzeit wird hauptsächlich der deutschen Industrie zugeliefert, und gehobene Konsumgüter exportiert. Einer, der es auf dem Gebiet der Konsumgüter geschafft hat, ist Stefan Fak (39). Er vertreibt unter der Marke „Lotao“ exotische Reissorten, Reisgewürze, Reissensenzen und Sake. „Nachdem wir verschiedene Reissorten an Tester verschickt hatten, war schnell klar, dass ein wirklicher Bedarf nur an außergewöhnlichen Reissorten besteht“, verweist Fak auf die Tatsache, dass man gerade als Konsumgüterexporteur eine Nische finden muss. Chancen bieten für österreichische (Jung-) Unternehmer auch die Zukunftsbranchen. Dazu zählen Umwelt- und Energietechnik, Information und Telekommunikation, Gesundheit und Medizintechnik, Mikrosystemtechnik, Bio- und Gentechnologie, Mikroelektronik, Nanotechnologie, Optik, Verkehr und Mobilität, Mess-/Steuer- und Regeltechnik. Für österreichische Unternehmen sind auch das Bau-/Baunebengewerbe sowie die baunahen Dienstleistungen aufgrund des derzeitigen Sanierungsbedarfs interessant. Im IT-Bereich ist Jonas Soukup (31) tätig, der mit seinem Unternehmen creative workline Apps programmiert und schon Kunden wie T-Mobile, die FDP und die Österreichische Post AG an Land ziehen konnte. „Es gibt v.a. im Web-Bereich und im Mobile-Bereich eine rege Community, bei Internet Start-ups so-

gar eine richtig große Community. Man steht sich nicht feindlich gegenüber, sondern eher kooperativ. Das wird das neue Silicon Valley Europas“, ist Soukup von den Vorzügen der deutschen Hauptstadt überzeugt. Im Bereich der Dienstleistungen besteht zwischen Österreich und Deutschland schon seit mehreren Jahren ein intensiver Austausch und es bestehen in fast allen Wirtschaftsbereichen, vor allem nach der Vereinfachung der rechtlichen Rahmenbedingungen, nach wie vor gute Chancen. Beispielsweise startete Constanze Dietrich (38) mit ihrem Unternehmen Themen x Werte – TRAVEL EDUTAINMENT durch, das (Firmen-)Reisen anbietet, die auf

Insbesondere in Berlin verbindet sich internationaler Flair mit jugendlicher Start-up Aufbruchsstimmung.

spielerische Art Unterhaltung und Wissensvermittlung (Themen und Werte der Unternehmensphilosophie) kombinieren.

## QUALITÄT SIEGT

Deutsche Abnehmer haben ein hohes Qualitäts- und Markenbewusstsein. Qualität, Verpackung und Design sind ebenso wichtig wie der Preis. In diese Kerbe schlägt auch Fak: „Die Deutschen sind bei täglichen Produkten sehr preissensibel. Erfolgreich kann man nur mit qualitativ hochwertigen Produkten sein.“ „Made in Austria“ bürgt bei deutschen Kunden immer noch für Qualität. Zudem

empfiehlt es sich im Freizeitbereich, den Österreich-Bonus zu nutzen. Constanze Dietrich etwa hört oft, dass ihr österreichischer Dialekt wie Urlaub klingt und Wohlbehagen suggeriert. Das hat ihr schon einige positive Feedbacks eingebracht.

## OHNE MARKETING GEHT NICHTS

Um am Markt erfolgreich zu sein, muss man die Unterschiede zu bestehenden Produkten auch entsprechend marketingtechnisch platzieren. Vorzeigebeispiel ist hier Stefan Fak, der mit seiner Marke Lotao nicht nur Reisprodukte verkauft, sondern gezielt auf fernöstliche Kultur setzt und auf seiner Homepage [www.lotao.com](http://www.lotao.com) dem „Philosophicum“ einen eigenen Teil gewidmet hat. Darüber hinaus hat er sich als „erster deutscher Risolier“ geschickt als Reixperte positioniert.

## FORM DER AKTIVITÄT

Da es verschiedene Möglichkeiten gibt, nach Deutschland zu expandieren, sollte man sich zunächst im Klaren darüber werden, in welcher Form die Expansion durchgeführt werden soll. Es besteht die Möglichkeit, selbst in Deutschland aktiv zu werden (sei es als Einzelunternehmer, durch Gründung einer deutschen Gesellschaft oder durch Gründung einer deutschen Zweigniederlassung einer österreichischen Gesellschaft). Andererseits besteht

auch die Möglichkeit der Beteiligung an einem deutschen Unternehmen (entweder mit Einflussnahme auf die Geschäftsführungstätigkeiten oder als bloßer Kapitalgeber). Bedenken sollte man dabei, dass der Aufbau eines Netzwerks in Deutschland viel einfacher ist, wenn man selbst vor Ort ist. Bei Dienstleistungen, die direkt in Deutschland vertrieben werden sollen, ist es unerlässlich, Personen in Deutschland zu haben, die die Beziehungen zu Kunden pflegen. Umgekehrt ist es beim bloßen Warenexport nach Deutschland nicht zwingend notwendig, in Deutschland eine eigene Struktur aufzubauen.

Für vorsichtige Auswanderer empfiehlt es sich, ihr Konzept zunächst in Österreich zu starten und mit Kooperationspartnern in Deutschland zu arbeiten. Hier empfiehlt sich das Durchforsten von diversen Kooperationsbörsen, wie etwa [www.e-trade-center.com](http://www.e-trade-center.com), [www.kooperationsboerse.ihk.de](http://www.kooperationsboerse.ihk.de), [www.biz-trade.de](http://www.biz-trade.de) und [www.nexxt-change.org](http://www.nexxt-change.org). Typischerweise starten Kleinunternehmer in Deutschland zunächst als Einzelunternehmer in Kooperation mit Freelancern, an die diverse Aufgaben, wie etwa Marketing, ausgelagert werden. In einem zweiten Schritt steht dann eine Gesellschaftsgründung (zumeist GmbH) an.

## BÜROKRATIEDSCHUNGEL

Fast man eine Aktivität, die über eine blo-

ße Kapitalbeteiligung hinausgeht, ins Auge, sollte man ausreichend Zeit und Nerven für bürokratischen Aufwand mitbringen. „In Deutschland ist das alles sehr viel bürokratischer als in Österreich. Da muss man sich erst mal zurecht finden“, warnt Jungunternehmer Soukup. Hier empfiehlt es sich, bereits in der Vorbereitungsphase eine österreichische Wirtschaftsrechtskanzlei zu beauftragen, die mit Hilfe einer deutschen Partnerkanzlei die rechtlichen Formalitäten rasch erledigen kann.

## STARTHILFE IN DEUTSCHLAND

In Deutschland bieten sich als erste Anlaufstelle für eine Beratung die AußenwirtschaftsCenter der WKÖ an. Diese sind mit Büros in Berlin, Frankfurt und München in Deutschland sehr gut positioniert und stellen österreichischen Unternehmen eine tiefgreifende Marktunterstützung sowie rechtliche wie steuerliche Basisberatung zur Verfügung. Darüber hinaus ist das Existenzgründercoaching der KfW Bank (Infos unter [www.kfw.de](http://www.kfw.de)) und das Informations- und Schulungsprogramm des Bundes und des BAFA ([www.beratungsfoerderung.info](http://www.beratungsfoerderung.info)) zu empfehlen. Auch der Deutsche Industrie- und Handelskammertag ([www.dihk.de](http://www.dihk.de)) und einzelne stadtsspezifische Organisationen (in Berlin etwa Berlin Partner - [www.berlin-partner.de](http://www.berlin-partner.de)) bieten Unterstützung an. Bei deutschen Förderungen sollte man sich vorab genau informieren. Hier empfiehlt es sich, mit dem zuständigen AußenwirtschaftsCenter oder mit den deutschen Behörden direkt die Förderbedingungen abzuklären.

## themenXwerte

„Mit österreichischem Charme“

Name: Constanze Dietrich  
Alter: 38  
Unternehmen: Themen x Werte – TRAVEL EDUTAINMENT  
Web: [www.themenmalwerte.com](http://www.themenmalwerte.com)  
Unternehmensgegenstand: spezielle Bildungsreisen



2009 wagte Constanze Dietrich nach ihrer Tätigkeit für einen Reiseveranstalter und für die Österreichwerbung in Berlin den Sprung in die Selbständigkeit.



## Loīao

The forgotten secret.

„Deutschlands erster Risolier“

Name: Stefan Fak  
Alter: 39  
Unternehmen: Lotao GmbH  
Web: [www.lotao.com](http://www.lotao.com)  
Unternehmensgegenstand: Reis, Reisgewürze, Reissensenzen, Sake



Nach sechsjähriger Tätigkeit im Marketing für die Österreichwerbung in Berlin nahm sich Fak eine Auszeit und bereiste Anfang 2010 Asien. Dort kam er mit exotischen Reissorten und Reisprodukten in Kontakt, die er jetzt erfolgreich vertreibt.



## creative workline

IT Consulting & Mobile App Solutions

„Im Silicon Valley Europas“

Name: Jonas Soukup  
Alter: 31  
Unternehmen: creative workline  
Web: [www.creativeworkline.com](http://www.creativeworkline.com)  
Unternehmensgegenstand: App-Entwicklung, IT-Consulting



Nach seiner langjährigen Tätigkeit als Selbständiger und Angestellter im IT Bereich in Wien ging er 2007 nach Deutschland, wo er zunächst kurz für NOKIA arbeitete, bevor er sich in Berlin selbständig machte.

