

Wirtschaft

Notiz Block



IBM verdreifacht Indien-Investment

IBM verdreifacht seine Investitionen in Indien: Der weltgrößte Computer-Dienstleister will dort in den nächsten drei Jahren fast sechs Mrd. US-Dollar (4,74 Mrd. Euro) in den Ausbau der Bereiche Forschung, Dienstleistungen, Soft- und Hardware investieren. Der US-Konzern beschäftigt auf dem Subkontinent 43.000 Mitarbeiter, vor vier Jahren waren es erst 4.900. In den vergangenen drei Jahren wurden zwei Mrd. US-Dollar in Indien investiert. Die drei US-Riesen Microsoft, Intel und Cisco hatten 2005 Indien-Investments von gemeinsam 3,9 Mrd. US-Dollar angekündigt. Die Zahl multinationaler Konzerne, die mehr Geld nach Indien pumpen, steigt stetig an. *rose*

Bauern verdauen Anpassungsschock

Österreichs Landwirte haben die Hürden der vergangenen zwei Jahre, weitreichende Agrarreformen und die EU-Erweiterung ohne grobe Einbußen überstanden, resümiert BA-CA-Volkswirt Günter Wolf. Die Agrareinkommen seien 2005 zwar um drei Prozent nominell auf 2,4 Mrd.

Euro gesunken. In realen Werten habe das Minus 3,4 Prozent betragen (EU-Schnitt minus 5,6 Prozent). Die Produktion sei 2005 um ein Prozent zurückgegangen, was gleich hohe Preissteigerungen aufgewogen hätten. Maßgeblich für das Minus sei die rückläufige Fördersumme: Im Vorjahr wurden mit 1,75 Mrd. Euro ein Prozent weniger Direktförderungen bezahlt, wobei an die Produktion gekoppelte Förderungen um 71 Prozent abnahmen. Allerdings wurden frei werdende Mittel nicht zur Gänze in die von der Produktion entkoppelten Zahlungen umgeschichtet. *rose*

Hälfte der Kunden bei Tui ist über 50

Das kräftige Wachstum im Tourismus, das der Konzern Tui in den kommenden Jahren erwartet, wird primär dem Kundensegment der 45-plus-Generation zu verdanken sein, erklärt Michael Frenzl, der Vorstandsvorsitzende des Tui-Konzerns, und kritisiert: „Genau dieses Segment wird aber in der Werbung sträflich vernachlässigt.“ Wer diese Kunden als Senioren bezeichne, schätzt die Situation falsch ein. Der Tui-Chef erwartet gewaltige Änderungen auf dem Reisemarkt. Gründe seien die Veränderungen der Alterspyramide und des Freizeitverhaltens. Bereits heute ist die Hälfte der Tui-Kunden laut Frenzl über 50 Jahre alt: „Diese Gruppe will einen hohen Qualitätsstandard, einen Mix aus Aktiv- und Kultururlaub. Und sie ist auch bereit, dafür Geld auszugeben.“ *pte*

Europäer nach Asien

Das zunehmende Bestreben von Unternehmen aus Schwellenländern, international an die Spitze zu gelangen, bringt nun auch den Arbeitsmarkt global in Bewegung.

Hannes Stieger

Fachkräfte der Informationstechnologie aus Indien in die USA und Ingenieure aus China nach Deutschland: Diese Klischees gelten als überholt. Große Unternehmen aus den Schwellenländern sind längst international auf der Suche nach fähigen Fachkräften, und die bestens ausgebildeten Arbeitskräfte aus dem eigenen Land ziehen zunehmend einen Job in einer der aufstrebenden Firmen im Inland vor.

Die Boston Consulting Group (BCG) hat aus 3.000 Unternehmen aus zwölf Schwellenländern 100 identifiziert, die bereits jetzt oder in den kommenden Jahren als Konkurrenz zu etablierten westlichen Firmen auftreten werden. Diese „100 New Global Challengers“ kommen vor allem aus China, Indien, Brasilien oder Mexiko und beschäftigen insgesamt 4,6 Mio. Mitarbeiter.

Bis 2010 werden diese Unternehmen nach BCG-Schätzung rund 40 Prozent ihres Um-

satzes im Ausland erzielen. Das heißt zwangsläufig: Nicht nur Produkte und Dienstleistungen werden international, sondern auch die Arbeitskräfte. Bei der Globalisierung ihres Geschäfts gehen die „Challengers“ unterschiedlich vor. Einige Unternehmen versuchen laut BCG, neue Märkte für ihre bestehenden Marken und Produkte zu erschließen oder als Nischenanbieter zur Weltspitze aufzuschließen. Andere nutzen die steigende Zahl von Ingenieuren in China oder Indien, um nach einer Phase des Imitierens eigene High-Tech-Innovationen hervorzubringen.

Chancen für Europäer

Was sich neu entwickelt und langfristig abzeichnet, ist die Chance für europäische Arbeitnehmer, eine Karriere in Unternehmen anzustreben, die aus den Schwellenländern heraus expandieren. „Dort werden nicht mehr nur billige Arbeitskräfte gesucht. Fachkräfte aus den Schwellenländern finden es daher immer interessanter, für

die aufstrebenden Konzerne im Inland zu arbeiten. Und für Europäer ergibt sich die Chance, Erfahrung und Expertise in Asien einzubringen“, sagt Antonella Mei-Pochtler, Geschäftsführerin von BCG. Sie ortet eine teilweise Umkehr des Arbeitskräfteflusses: Europäische Arbeitnehmer werden künftig verstärkt in die Schwellenländer gehen, um dort für heimische Unternehmen zu arbeiten. Auch oder gerade ältere Arbeitnehmer könnten aufgrund ihrer Erfahrung verstärkt nachgefragt werden.

Bedingung sei aber, so Mei-Pochtler, dass sich der Arbeitnehmer kulturintegrationsfähig zeige und sich den Gegebenheiten im Gastland rasch anpassen kann. „Als Europäer muss man auch lernen, die Märkte in den Schwellenländern zu verstehen – sie funktionieren anders als das, was wir gewohnt sind. Dadurch, dass diese Firmen in relativ instabilem Umfeld arbeiten, sind sie aber weitaus robuster als unsere geschliffenen Unternehmen.“

Fortsetzung von Seite 13

In Österreich würden vor allem die Automobilzulieferer, die verarbeitende Industrie, die Hersteller von Haushaltsgeräten sowie Pharma- und Stahlunternehmen bedroht sein. Allerdings, so BCG-Chefin Mei-Pochtler, sollte man die Unternehmen nicht nur als Bedrohung wahrnehmen: „Sie sind ja immer auch mögliche Kunden, Zulieferer, strategische Investoren oder Geschäftspartner.“ Die nach USA und Europa drängenden Unternehmen sind zudem ideale Partner, wenn europäische Firmen Geschäftsbereiche abstoßen wollen. „Auch wenn der Schwerpunkt weiterhin auf organischem Wachstum liegen wird, werden wir künftig mehr Zukäufe sehen. Die aufstrebenden Unternehmen aus den Emerging Markets kaufen sich starke Marken, Patente oder ein Vertriebsnetz“, so Mei-Pochtler. Umgekehrt würden westliche Unternehmen in ihnen zahlungskräftige Käufer für Bereiche finden, von denen sie sich trennen wollen.

Potenzial besteht reichlich, denn der Grad der Internationalisierung schwankt bei den „100 New Global Challengers“ noch stark. Nur eine kleine Gruppe von zehn Firmen ist bereits im großen Stil multinational tätig, darunter der mexikanische Zementhersteller Cemex, der brasilianische Kompressoren-

fabrikant Embraco oder der chinesische Motorenproduzent Johnson Electric. Die globale Expansion treiben derzeit immerhin 46 der 100 selektierten Unternehmen voran, darunter Haier, Infosys, der indische Autzulieferer Bharat Forge oder der türkische Haushaltsgerätehersteller Koç.

Druck auf EU-Wirtschaft

Als latente Bedrohung für europäische Großunternehmen werden insgesamt 39 der 100 Unternehmen gesehen. Sie kommen aus den Bereichen Automobil-Equipment, Chemikalien, verarbeitende Industrie, Haushaltsgeräte, Pharmazeutik, Stahl und Telekommunikations-Equipment. Insgesamt wurden zehn „Global Challengers“ herausgefiltert. Zu diesen gehören die Automobilzulieferer Bharat Forge und Wanxiang, die Unternehmen wie Thyssen-Krupp, Voest Alpine und Magna Steyr bedrohen, sowie der chinesische Truck-Hersteller CNHTC, der Volvo, MAN, Daimler Chrysler und Deutz zusetzen könnte. Das indische Unternehmen Bharat Forge hat im Vorjahr bereits 64 Prozent seines Umsatzes von 450 Mio. US-Dollar im Ausland umgesetzt, während Wanxiang noch bei 24 Prozent von 2,5 Mrd. US-Dollar hält. An der Haushaltsgeräte-Front kämpfen Haier und Koç gegen Bosch und Siemens Hausgeräte,

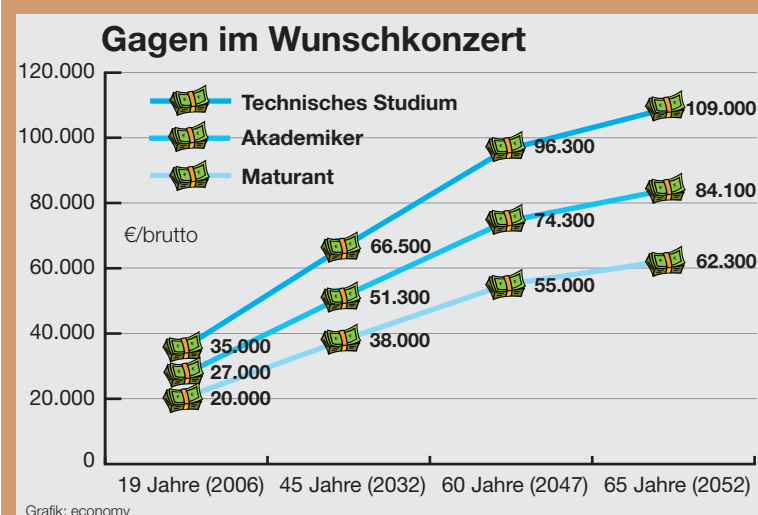
Miele, Whirlpool und Electrolux. Die Umsätze sind hier gewaltig: Während Haier nicht weniger als eine Mrd. US-Dollar im Ausland umsetzt, hält Koç sogar bei 4,1 Mrd. US-Dollar.

Orientierung nach Westen

Der indische Pharmaproduzent Ranbaxy tritt mit seinem Exportanteil von 80 Prozent gegen Merck, Schering und Bayer an, während die chinesische Baosteel mittelfristig gegen Thyssen-Krupp Steel, Acelor, Hoehst, Salzgitter, Ekostahl und GMH rittert. Baosteel exportierte im Jahr 2004 erst zwei Prozent seines Umsatzes, der immerhin 19,5 Mrd. US-Dollar beträgt.

Der chinesische Telekommunikations-Equipmenthersteller UT Starcom könnte für Alcatel, Siemens und Ericsson gefährlich werden, während der indische Chemieproduzent Reliance BASF, Bayer und Degussa auf der Liste seiner Widersacher führt. Auch aus Mexiko kommt ein Top-Mitbewerber – Cemex konkurriert mit Unternehmen wie Heidelberger Cement, Lafarge Perlmooser und Olcem. Mit einem Gesamtumsatz von 8,1 Mrd. US-Dollar im Geschäftsjahr 2004 und einem Exportanteil von 67 Prozent ist das Unternehmen international bereits sehr gut aufgestellt. Die jährliche Produktionskapazität kann sich ebenfalls sehen lassen: knapp 100 Mio. Tonnen.

Zahlenspiel



Ausgehend von den Einstiegsgehältern für Absolventen, die der Personalberater Neumann International ausgewertet hat, hat *economy* bei einem fiktiven Gehaltssprung von jährlich 2,5 Prozent zukünftige Gehälter berechnet. Anmaßend? Mitnichten! Damit liegen wir nur knapp über den Inflationsraten von 2004 mit 2,1 Prozent und 2005 mit 2,5 Prozent. Neumann geht jedoch davon aus, dass ein Großteil der Einkommensentwicklung in den ersten zehn Berufsjahren stattfindet. Falls Sie sich in diesen Kurven an keiner Stelle wiederfinden, nehmen Sie es nicht persönlich. Wir tun es auch nicht. *kl/rem*