

## VERKEHR

# Kampf gegen Billigkonkurrenz

Internationale Konkurrenz setzt der Bau- und Zulieferindustrie stark zu. Um Innovationen im Straßenbau zu bewerben, haben sich Unternehmen in einem Zentrum vernetzt.

BLUDENZ. „Der Verkehrsraum geht alle an“, sagt Mario Leiter, Projektverantwortlicher des neu geschaffenen Zentrums Verkehrssicherheit Österreich (ZVÖ). 20 Unternehmen haben sich dabei zusammengeschlossen – von Herstellern von Bodenmarkierungen wie dem Lackhersteller Rembrandtin oder Hinweisschildern bis hin zum Baustellenausrüster – um sich als Ansprechpartner für Verkehrssicherheit zu positionieren. Die Vielzahl an Normen und die hohen Ansprüche erforderten eine stärkere Kooperation, sagt Leiter.

Geht es vorrangig um Verkehrssicherheit, so überwiegen hingegen die wirtschaftlichen Überlegungen. Die Unternehmen stünden nämlich trotz guten Starts ins Jahr unter hohem Druck, sagt Klaus Schaubmayr, Geschäftsführer der Berufsgruppe Lack- und Anstriche des Fachverbands der Chemischen Industrie. Waren zum Beispiel die Ergebnisse der Lackbranche 2013 durchwachsen, so ist es dem Baubereich besonders schlecht ergangen. Wetter und die

konjunkturellen Entwicklungen setzten der Branche zu. Außerdem haben die Unternehmen mit dem internationalen Wettbewerb zu kämpfen. „Nach wie vor ist der Druck aus Deutschland sehr stark“, sagt Schaubmayr. Im Vergleich zur Konkurrenz aus Fernost punkten deutsche Unternehmen nicht nur beim Preis, sondern liefern ähnliche Qualitätsstandards.

## Know-how bewerben

„Wenn wir Arbeitsplätze sichern wollen, muss österreichisches Know-how beworben werden“, sagt Leiter. „Wir wollen verhindern, dass andere Anbieter mit Billigprodukten hereindrängen.“ Mit Qualität zu punkten fällt in einigen Bereichen aber schwer. Straßenerhalter, wie die rund 2300 österreichischen Gemeinden, müssen vorrangig nach dem Preis entscheiden. Deshalb sei es notwendig, eine Brücke zwischen Straßenerhaltern und Firmen zu schaffen und Innovationen zu erklären.

Die Zusammenarbeit solle aber auch produktseitig Unternehmen unterstützen. „Am Ende des Tages wollen wir ein Kompetenzzentrum sein, das Produkte auf den Markt bringt“, sagt Leiter. Das Zentrum werde gut aufgenommen, sagt er, neben den 20 Mitgliedern sind zehn Firmen in „Lauerstellung“. In wenigen Monaten könnten auch sie mit an Bord sein.

WOLFGANG DRUCKER  
wolfgang.drucker@wirtschaftsblatt.at



Plattformchef Mario Leiter: „Wir wollen verhindern, dass Billiganbieter hereindrängen“

## Übernahme. RIH finalisiert Helios-Kauf

Rund 2,5 Jahre nach Start des Verkaufsprozesses hat die österreichische Remho Beteiligungs GmbH, Mutterfirma der gesamten Coating Division der Ring International Holding AG (RIH), kürzlich den Zukauf der slowenischen Helios-Gruppe abgeschlossen. Der österreichische Hersteller

von Lacken und Bodenmarkierungen ist damit einer der größten Europas.

Die Vertragsunterzeichnung fand bereits im Oktober des Vorjahres statt, aufgrund politischer Hindernisse hat sich das Closing aber bis vor Kurzem hinausgezögert, sagt Remho-Geschäftsführer Hubert

Culik dem Wirtschaftsblatt. Mit dem Closing wurden 73,12 Prozent der Anteile an slowenischen Lackriesen um insgesamt rund 106 Millionen € an die Industrie-Gruppe übertragen. Finanziert wurde der Kauf gemeinsam mit der Blackstone-Tochter GSO und Franklin Templeton. (drw)