



Die Transportwirtschaft bekommt die schwächelnde Wirtschaft zu spüren. Umso mehr Sorgen bereiten ihnen steigende Kosten durch die Anpassung der Mauttarife und die CO₂-Bepreisung. [Westend61]

Frächter fürchten neue Belastungswelle

Gütertransport.

Heimische Frächter kämpfen mit mauen Erträgen. Und zittern vor Teuerungen bei Ökokosten und Maut.

Wien. Die heimischen Transporteure spüren die schwächelnde Wirtschaft und blicken sorgenvoll auf ihre Erträge. Zwar hat sich die Nachfrage im Frühjahr etwas erholt, aber die Erlöserwartungen kennen seit einem Jahr nur eine Richtung: nach unten.

Umso vehementer fordern die Güterbeförderer Entlastungen bei Maut- und Ökokosten. Die Autobahngesellschaft Asfinag mache hohe Gewinne, es solle nicht weiter an der Kostenschraube gedreht werden, sagt Transporteure-Ob-

mann Alexander Klacska. Da die staatliche Asfinag im Vorjahr einen Überschuss von 851 Mio. Euro erwirtschaftet hat, sei es angebracht, die Maut- und Vignettenpreisanpassung an die Inflation nicht mehr nach dem Umsatz, sondern nach den tatsächlichen Kosten durchzuführen. Das umso mehr, weil es ohnehin bereits Pläne der EU gibt, weitere Verteuerungen einzuführen, etwa die Anrechnung der externen Kosten, von der Umweltbelastung bis zum Lärm, und obendrein noch die Staukosten.

Droht neue Kostenfalle?

Für Verunsicherung der Branche Sorge auch, dass es noch keinen Begutachtungsentwurf für die Tarifanpassungen ab 1. Jänner 2024 gibt – die Transporteure aber im Herbst mit den Kunden die Verträge für das nächste Jahr festzurren. Weiters ärgern sich die Güterbeförderer darüber, dass bereits zum

Jahreswechsel die nächste CO₂-Preisanpassung anstehe, obwohl es bei Schwertransportern derzeit noch kaum Alternativen zum Verbrennermotor gibt.

Um hier mehr Elektro-Lkw in den Markt zu bringen, brauche es eine entsprechende Ladeinfrastruktur und eine Erhöhung des erlaubten Gesamtgewichts, da die Batterien sehr schwer sind und entsprechend die Nutzlast reduzieren.

Stichwort zulässiges Gesamtgewicht: Hier fürchten die Güterbeförderer schon die nächste Kostenfalle. Sollte nämlich künftig nicht mehr das höchstzulässige Gesamtgewicht, sondern das technische Gesamtgewicht zählen, dann könnten viele Kleintransporter plötzlich auch Lkw-mautpflichtig werden. Der Grund dafür ist, dass in der sogenannten Sprinterklasse viele Fahrzeuge laut Typenschein nur für 3,5 Tonnen zuge-

lassen sind, aber ein höheres technisches Gesamtgewicht erlauben würden.

Und auch in der Vergangenheit sehen die Transporteure eine Benachteiligung: Bei der CO₂-Bepreisung sei nämlich zugesagt worden, dass es eine Härtefallregelung geben soll – auf die wartet die Branche bis heute, so Klacska. Ebenso ungeduldig sind die Güterbeförderer beim noch immer ausstehenden Energiekostenzuschuss 2.

Donau im Dornröschenschlaf

Auf der Wunschliste der Bundespartei „Transport und Verkehr“ steht zudem seit Langem die Schaffung einer eigenen, günstigeren Mautkategorie für Busse. Derzeit zahlen diese gleich viel wie der Schwerverkehr, wobei im Linienverkehr die Busunternehmer die Maut refundiert bekommen.

Um den Fachkräftemangel zu kompensieren, fordern die Trans-

porteure zudem die Einführung eines „L17“-Führerscheins für Lkw, wobei ein Begleiter im Fahrzeug sitzen würde.

Auf den heimischen Autobahnen liegt die Fahrleistung der Lkw aktuell circa beim Wert von 2020. Nach wie vor im Dornröschenschlaf liegt indes die Donau, deren Potenzial bei Weitem nicht genutzt wird und wo in den vergangenen Jahren die Tonnagen sogar rückläufig waren. Wobei hier auch der russische Angriffskrieg auf die Ukraine eine Rolle spielt.

Auch international mache sich die abflauende Wirtschaft bemerkbar, etwa beim Containerumschlag. Beispielsweise sei der „Nordrange-Index“ der großen europäischen Seehäfen (Rotterdam, Hamburg etc.) vom Wert 100 im Jahr 2005 auf knapp 120 im Jahr 2020 gestiegen – nun liege dieser Index jedoch wieder deutlich unter 100. (APA)

GERMAN AMERICAN TRADE ASSOCIATION

ANZEIGE

Die USA – ein riesiger Markt auch für Österreicher

Im Gespräch. Letzter Teil der Interviewreihe mit Henry Roske zum Thema US-Engagement österreichischer Firmen.

Die ersten beiden Interviews mit Henry Roske haben sich mit verschiedenen Aspekten des Markteintritts in die USA befasst, mit Fragen der Firmengründung, praktischen Aspekten wie Bankkonto und Vertriebsaufbau, Employment sowie Vermeidung der Durchgriffshaftung auf die österreichische Muttergesellschaft.

Der gebürtige Hamburger Henry Roske referiert seit 2003 für „The German American Trade Association“. Er berät mittelständische Unternehmen aus dem deutschsprachigen Raum unter anderem in den Bereichen Firmengründung und Produkthaftung.

Was sind denn Ihrer Ansicht nach zur Zeit die größten Hürden eines US-Engagements?

Henry Roske: Die Visa. Die meisten Unternehmen entsenden gerne jemanden, der „Stallgeruch hat“ und die Produkte kennt. Dadurch wird die Visa-Thematik dann praxisrelevant. Ich sage bei den GATA-Veranstaltungen, zu denen ich ja auch im September nach Wien komme, immer: „Alles, was mit Firmen zu tun hat, ist schnell, preiswert und macht dem Management sogar et-



Henry Roske: ein US-Kenner.

[Beigestellt]

was Spaß.“ Kein Handelsregister, kein Notar und kein Mindestkapital. Ein Firmenaufbau ist in zehn Tagen erledigt und kostet mit allem unter 5000 US-Dollar. Visa dagegen sind überaus schwierig geworden, die unter Trump erhöhten Ablehnungsquoten bestehen noch und die Anforderungen an die Qualität der Antragsunterlagen sind enorm. Man kann den Unternehmen nur raten, früh mit der Vorbereitung anzufangen und an vielem zu sparen, nur nicht an den Visa.

Gibt es ein Muster wiederkehrender Fehler, die Firmen, die eine Niederlassung gegründet haben, häufig begehen?

Ja, und zwar im Bereich Corporate Governance. Also die Frage, wie die amerikanische Tochtergesellschaft richtig geführt wird. Dies ist ein Thema, welches in der jüngeren Vergangenheit stark an Bedeutung gewonnen hat. Ein wiederkehrender Fehler besteht beispielsweise darin, dass deutsche Manager bei der Tochter „Officer-Funktionen“ innehaben, obwohl sie dort weder arbeiten noch ein Visum besitzen, keine formelle berufliche Qualifikation aufweisen (CPA oder MBA für den Treasurer, z. B.) und nur wenige Tage pro Jahr vor Ort sind. Sie setzen damit sich selbst und die Firma unnötigen Risiken aus. Die Corporate Governance der US-Tochter erfolgt über das Board of Directors, nicht via der Officer-Funktionen.

Viele österreichische Unternehmen exportieren ja ihre Produkte

auch ohne US-Tochter. Sollte man überhaupt eine Firma gründen?

Selbstverständlich ist dies möglich. Meiner Ansicht nach sind aber die Kosten einer Firmengründung vernachlässigbar im Vergleich zu ihren Vorteilen: Der Vertrieb wächst schneller, man hat einen Haftungspuffer gebildet, ein Bankkonto ist möglich, die US-Tochter ist fast immer Sponsor der Visa und die Branch-Office-Thematik wird vermieden. Dieser letzte Punkt betrifft den Fall, dass sich die Muttergesellschaft in einer Weise im US-Markt etabliert, dass sie hier steuerpflichtig wird. Das sollte man tunlichst vermeiden, unter anderem, weil die finanzadministrativen Kosten diejenigen der Firmengründung weit übersteigen.

Was wäre Ihr wichtigster persönlicher Rat für ein US-Engagement?

Tragen Sie keine europäischen Konzepte in die USA! „When in Rome, do as the Romans do.“ Eine hohe Zahl an Urlaubstagen und kurze Arbeitszeiten sind soziale Ansätze aus der alten Welt und reflektieren nicht das US-amerikanische Wirtschaftsumfeld. Die Amerikaner danken es uns auch nicht. Im Gegenteil: „Look at Johannes, he is never here, we run the company“, sagen sie hinter geschlossener Tür, oder „Do they think we are in Austria?“. Ein entsandter Manager, der sechs Wochen Urlaub hat, plus gesetzliche Feiertage wahrnimmt, drei Wochen in der Zentrale ist und vier Wochen Messen und Kunden besucht, wird keinen Erfolg haben.