

BRANCHENSCHWERPUNKTE IN DEN USA

NEW YORK | CHICAGO | LOS ANGELES | WASHINGTON, DC

August 2016



AUSTRIA IST ÜBERALL.

VORWORT

Sehr geehrte USA-Interessierte,

wir freuen uns, dass Sie unsere Broschüre zu den wirtschaftlichen Entwicklungen und den Hauptbranchen in den USA in den Händen halten. Die Vereinigten Staaten von Amerika haben sich zum zweitwichtigsten Markt für Österreich entwickelt. Mit Exporten über 9 Mrd. Euro und Importen weit über 5 Mrd. Euro haben wir mit diesem Land auch den größten Handelsbilanzüberschuss weltweit.

Wie Sie auf den nachstehenden Seiten lesen können, hat sich auch die Wirtschaft in den USA gut entwickelt, v.a. im Vergleich zu anderen OECD Staaten. Die Arbeitslosigkeit ist auf einem historischen Niedrigstand, die Konsumausgaben steigen und die Re-Industrialisierung nimmt Fahrt auf. Dies führt auch zu höheren Investitionen in Forschung und Entwicklung sowie einer höheren Anzahl an Firmen, die aus ihren Auslandsstandorten wieder in die USA und damit den größten Konsumentenmarkt der Welt zurückkehren.

Die AußenwirtschaftsCenter der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA in New York, Chicago, Los Angeles, Washington DC, Atlanta und bald auch San Francisco stehen Ihnen mit Rat und Tat zur Seite. Wir sind die Ohren und Augen der österreichischen Wirtschaft in diesem riesigen Markt und informieren Sie, beraten Sie und begleiten Sie bei Ihren Aktivitäten in den USA.

Auf den nachfolgenden Seiten finden Sie unsere Einschätzung zur Wirtschaftslage in den USA und den bilateralen Beziehungen, die von uns in den nächsten 5 Jahren als besonders interessant gesehene Branchen und eine Beschreibung von unseren Teams mit den wichtigsten, geplanten Veranstaltungen in den nächsten Monaten. Da sehen Sie auch sofort, bei wem Sie mit Ihrem Anliegen an der richtigen Stelle sind.

Wir freuen uns, wenn Sie auf uns zukommen, entweder als Neueinsteiger in diesem herausfordernden Markt oder als Wiederkehrer, der seine Geschäftsaktivitäten ausweiten möchte. *Go West – Go USA.*

Viel Vergnügen beim Lesen!

Michael Friedl
Der österreichische Wirtschaftsdelegierte in New York

Peter Sedlmayer
Der österreichische Wirtschaftsdelegierte in Chicago

Rudolf Thaler
Der österreichische Wirtschaftsdelegierte in Los Angeles

INHALTSVERZEICHNIS

1.	AUSSENWIRTSCHAFT UPDATE USA (Gesamtjahr 2015)	4
2.	Branchenübersicht	12
	Aerospace Industries (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER LOS ANGELES)	12
	Automotive (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER CHICAGO)	13
	Bauindustrie - Fokus nachhaltige Bauindustrie (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER CHICAGO)	14
	Erneuerbare Energien in den USA (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER LOS ANGELES)	15
	Fin-Tech und die Zukunft des Bankwesens (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER NEW YORK)	16
	IT und Telekommunikation (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER LOS ANGELES)	17
	IT-Startups USA / Go Silicon Valley Programm (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER LOS ANGELES)	18
	Kunststoffindustrie (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER CHICAGO)	19
	Land- und Forstwirtschaftsmaschinen in den USA (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER LOS ANGELES)	20
	Landesverteidigung und Heimatschutz, Public Procurement und Zulieferchancen (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER WASHINGTON DC)	21
	Lebensmittel & Getränke (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER NEW YORK)	22
	Maschinen- und Anlagenbau (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER CHICAGO)	23
	Medizintechnologie (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER NEW YORK)	24
	Neue Technologien: F&E in Robotik, Werkstoffe, Nanotechnologie, Biotechnologie und Genetik (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER NEW YORK)	25
	Startup Ökosystem Ostküste: New York & Boston (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER NEW YORK)	26
	Transport und Logistik in den USA (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER LOS ANGELES)	27
	Verpackungsindustrie (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER CHICAGO)	28
	Wearable Technology und Intelligente Textilien (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER NEW YORK)	29
	Weltbankgruppe und Inter-Amerikanische Entwicklungsbank, Internationale Finanzierungsinstitutionen (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER WASHINGTON DC)	30
3.	WHO WE ARE	31
	AussenwirtschaftsCenter New York	31
	AussenwirtschaftsCenter Chicago	32
	AussenwirtschaftsCenter Los Angeles	33
	AussenwirtschaftsCenter Washington, D.C.	34
4.	EVENT HIGHLIGHTS 2016 und 2017	35

1. AUSSENWIRTSCHAFT UPDATE USA (GESAMTJAHR 2015)

- **Rekord: Österreichische Ausfuhren im Jahr 2015 bei knapp 9,1 Mrd. Euro**
- **Wirtschaftswachstum von 2,0% in 2016 erwartet**
- **Rückläufige Arbeitslosigkeit, Reallöhne steigen kaum**
- **Niedrige Energiekosten und hoher Konsum treiben das Wachstum an**
- **Schwache Auslandsnachfrage und weniger Inlandsinvestitionen bremsen jedoch**

Wirtschaftskennzahlen

	2014	2015	Prognose für 2016	Prognose für 2017
Nominales Bruttoinlandsprodukt in Mrd. Euro/USD ¹	17.348	17.938	18.610	19.324
Bruttoinlandsprodukt/Kopf (kaufkraftbereinigt) in US-Dollar ²	54.412	55.822	57.460	59.188
Bevölkerung in Mio. ³	318,8	321,3	323,9	326,5
Reales Wirtschaftswachstum in % (kaufkraftbereinigt) ⁴	2,4	2,4	1,8	2,3
Inflationsrate in % ⁵	1,6	0,1	1,3	2,0
Arbeitslosenrate in % ⁶	3,2	5,3	4,7	4,5
Wechselkurs der Landeswährung USD zu Euro; 100 USD=in Euro ⁷	1,33	1,11	1,07	1,09
Warenexporte des Landes in Mrd. Euro/US-Dollar	1.633	1.526	1.514	1.643
Warenimporte des Landes in Mrd. Euro/US-Dollar	2.374	2.238	2.236	2.472
Wirtschaftsleistung des Landes, Weltwertung: ⁸	1. Rang			

Wirtschaftsbeziehungen mit Österreich

	2014	2015	Veränderung zum Vorjahr in %
Österreichische Warenexporte in Mio. Euro	7.781	9.084	16,7
Österreichische Warenimporte in Mio. Euro	4.404	5.254	19,3
Österreichische Dienstleistungsexporte in Mio. Euro ⁹	1.423	1.604	12,7
Österreichische Dienstleistungsimporte in Mio. Euro ¹⁰	1.393	1.466	5,2
Österreichische Direktinvestitionen ¹¹ , Stand 2015	10.200 Mio. Euro		
Beschäftigte bei österr. Direktinvestitionen ¹² ; Stand 2013:	30.449		
Direktinvestitionen aus USA in Ö ¹³ , Stand 2015:	11.751 Mio. Euro		
Beschäftigte in Österreich bei Direktinvestitionen aus USA ¹⁴ Stand 2013:	21.675		
Wichtigster Warenexportmarkt für Österreich:	2. Rang		

¹⁻⁶ Quelle: Economist Intelligence Unit

⁷ Quelle: lokale Nationalbank

⁸ Quelle: Weltbank

⁹⁻¹⁴ Quelle: Österreichische Nationalbank

1. Wirtschaftslage

BIP- Wachstum 2016 Prognose 2,0%

Der **Aufschwung in den USA** setzt sich unvermindert weiter fort, **könnte aber 2016 etwas schwächer als vorgesehen ausfallen**. 2015 legte die US Wirtschaft „nur“ um 2,4 % zu (ein sehr passabler Wert für einen OECD-Staat). Für 2016 sagten Analysten noch Anfang des Jahres auch ein Wachstum der US-Wirtschaft von 2,4 % voraus. **Mit August 2016 legten sich die Prognosen auf ein Wachstum von 1,8 % fest**. Die robuste Wirtschaftslage in den USA haben die US-Notenbank (Federal Reserve) nach etwa 7 Jahren wieder zu einer Leitzinsanhebung von 0,25% bewogen. Zwei weitere Zinsanhebungen werden für das Jahr 2016 erwartet.

US-Notenbank hebt Leitzinssatz an

Konsum bleibt Wachstumstreiber

Dass das Wirtschaftswachstum jedoch nicht ganz so stark ausfiel wie ursprünglich erwartet, hängt mit der schwachen Auslandsnachfrage auf Grund von niedrigerem Weltwirtschaftswachstum sowie dem Rückgang der Exporte durch den starken Dollar zusammen. Wachstumsfördernd sind immer noch die hohen Konsumausgaben, welche zu einem Ansteigen von Arbeitsplätzen v.a. bei den Dienstleistungen und verstärkt auch im High-Tech Sektor führen. Die dadurch hervorgerufene sinkende Arbeitslosigkeit (durchschnittlich fast 230.000 neue Jobs pro Monat 2015), sowie das gestiegene Familieneinkommen durch die niedrigen Energiepreise erhöhen das Konsumentenvertrauen und treiben den Zyklus des Wirtschaftswachstums immer weiter. Das Wachstum wird durch rückgängige Investitionen in Anlagevermögen und Transportmittel sowie geringere Firmenprofite gedämpft.

Dienstleistungsjobs treiben das Entstehen neuer Arbeitsplätze an

Vor allem im **Dienstleistungssektor** entstehen viele neue Jobs, während in der Industrie die Wachstumsraten sehr moderat oder sogar negativ sind. Arbeitsplätze, die im Energiesektor aufgrund der niedrigen Erdölpreise und dadurch rückgängigem Investment abgebaut wurden, werden durch eine viel größere Anzahl an neu geschaffenen Arbeitsplätzen im Einzelhandel, Tourismus, Gesundheitswesen und der Bauwirtschaft ersetzt. Die Hauskäufe nehmen bei steigenden Preisen wieder zu.

Die **Situation am Arbeitsmarkt entspannt sich damit kontinuierlich**. Die Arbeitslosenrate lag am Anfang des Jahre 2016 im Schnitt bei 4,8%. Dies ist der geringste Wert seit 2008. Diese Quote liegt nicht viel höher als die Schwelle, von der an die US-Notenbank von Vollbeschäftigung ausgeht. Im Jahr 2015 wurden insgesamt 2,65 Mio. neue Jobs geschaffen. Der amerikanische Arbeitsmarkt bleibt also in einem sehr guten Zustand.

Inflation steigt nachfragebedingt wieder etwas an

Die Inflationsrate betrug 2015 vor allem auf Grund des niedrigen Erdölpreises und verbilligter Importe nur 0,1 % und wird im Jahr 2016 durch gestiegenen Nachfrageverhalten rund 1,3 % ausmachen. Der Ölpreis soll im Jahr 2016 bei durchschnittlich 43 USD pro Fass liegen. Der dadurch reduzierte Benzinpreis spült der typisch amerikanischen vierköpfigen Familie etwa 1.000 USD zusätzlich pro Jahr in die Geldbörse, die wiederum für Konsumausgaben, v.a. für Dienstleistungen ausgegeben werden.

Leistungsbilanzdefizit bleibt in den nächsten Jahren stabil

Im Jahr 2016 wird das **Haushaltsdefizit, welches 2015 noch bei 2,5 % lag, voraussichtlich 2,9% des BIP betragen**. Das **Leistungsbilanzdefizit der USA soll von 2016 bis 2018 2,2 % des BIP betragen** und wird trotz geringerem Erdölimport auf Grund von Eigenproduktion, nicht wie vorgesehen weiter fallen. Grund dafür ist der starke US-Dollar, der die US-Exportgüter merklich verteuert, aber auch rückgängige Investitionen im Energiesektor.

Dollar 2016 bei 1,07 : 1,00

Bis zum Ende 2015 konnte sich der Wert des Euro im Bereich 1,09-1,11 stabilisieren. Für 2016 wird ein Austauschverhältnis **von 1,07 zu 1** erwartet (1 EUR = ca. USD 1,07)

2. Besondere Entwicklungen

„It's the economy, stupid...“

Das Jahr 2016 steht in den USA ganz im Zeichen des Wahlkampfes. Bis Juli 2016 sollten die beiden Kandidaten der republikanischen und der demokratischen Partei feststehen, am 8. November wird gewählt. Themen, welche den Wahlkampf stark bestimmen sind Sicherheit, Immigration, Arbeitsplätze und Freihandel. Fast alle Kandidaten sprechen sich derzeit eher gegen Freihandel aus und sehen sowohl NAFTA aus den 90er Jahren aber auch das Transpazifische Freihandelsabkommen, welches erst 2015 fertigverhandelt wurde und vom Kongress noch abgezeichnet werden muss, eher kritisch.

Wahlkampf im Zeichen von Arbeitsplätzen und Freihandel

Ob dies nur Wahlkampfrhetorik ist, oder sich auch in der Wirtschaftspolitik der neuen Administration niederschlagen wird, bleibt noch abzuwarten. Die Verhandlungen zur transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) laufen nicht nur deswegen auf Hochtouren, damit sie im günstigsten Fall noch durch den alten Kongress zum Abschluss gebracht werden.

„Re-Technologisierung“ zur Re-Industrialisierung

Während in der Vergangenheit viel die Rede war von einer Re-Industrialisierung der USA mit neuen Ansiedlungen von energieintensiver Schwerindustrie (die teilweise auch nach wie vor stattfindet), lässt sich diese Tendenz in den Arbeitsmarktzahlen im industriellen Bereich und auch bei den Industrieinvestitionen nicht so klar ablesen. Die stärksten Zuwächse bei den Jobs gibt es immer noch im Dienstleistungssektor, die größten Verluste in der Textil- und Automobilindustrie, sicherlich auch getragen von erhöhter Automatisierung aber auch gesteigener Nachfrage nach Importprodukten im Vergleich zur lokalen Herstellung. Vermehrt investiert wird dafür in den Hochtechnologiebereich, in den Dienstleistungssektor sowie bei Forschung und Entwicklung, weswegen wir also zusätzlich zur Re-Industrialisierung von einer „Re-Technologisierung“ sprechen wollen.

What about fracking?	Die sinkenden Ölpreise, für die die USA durch das viele „Fracking-Erdöl“ am Weltmarkt mitverantwortlich sind, verlangsamen zwar die Investitionen in der Fracking-Industrie und führt auch zu einigen Budgetproblemen in den ölreichen Bundesstaaten (wie z.B. Texas, Louisiana und Alaska), werden aber die amerikanische Gesamtwirtschaft profitieren lassen. Die niedrigeren Energiepreise haben für neue Jobs in vielen anderen Branchen gesorgt. Zuletzt gab es kritische Äußerungen zum Fracking-Boom in den USA, insbesondere aus den Reihen der Demokraten. Einige Bundesstaaten verbieten auch die Anwendung der Fracking-Methode auf ihrem Boden bzw. sind auf Grund des niedrigen Ölpreises einige „big players“ in dieser Branche von der Bildfläche verschwunden.
Die großen Parameter bleiben gleich	Während sich die Kostensituation zu Gunsten Amerikas verschiebt, bleiben klassische Standortvorteile wie die hohe Geburtenrate, Rechtssicherheit, die unangefochtene Stellung des Dollars als Weltleitwährung, Skaleneffekte und der überproportionale Anteil am Weltbestand an wissenschaftlich-technischer Intelligenz erhalten . Gleichzeitig haben die USA nach wie vor massive Probleme : Staatsverschuldung, Haushaltsdefizite, soziale Ungleichheiten, anstehende Reformen des Gesundheits- und Steuersystems und notwendige Megainvestitionen in Bildung und Infrastruktur werden die Vereinigten Staaten noch einige Jahre schmerzhaft beschäftigen.
Sitzen alle im selben Zug?	Dazu kommen soziale Ungleichheiten, die gerade jetzt im Wahlkampf auch an den extremeren Enden der beiden Großparteien zu einer stärkeren politischen Bewegung führen. Die USA sind immer noch die Lokomotive der Weltwirtschaft, der Zug bewegt sich in Richtung von gestiegenem Wirtschaftswachstum, allerdings stellt sich auch hier die Frage, ob auch alle im selben Zug sitzen? Die Arbeitslosigkeit ist in der schwarzen Bevölkerung immer noch doppelt so hoch als bei den weißen Mitbürgern. Die Schere zeigt auch gut folgendes Beispiel: Im Bundesstaat mit der höchsten weißen Arbeitslosigkeit (6,3% in Tennessee) ist die Rate immer noch weit unter derjenigen in Bundesstaat mit der niedrigsten Arbeitslosigkeit der Schwarzen (7,4% in Virginia).
Mittelklassepolitik in Zeiten des Wahlkampfs	Auch dies ist ein Grund für Präsident Obamas angekündigte Politik für die Mittelklasse, mit Unterstützung beim Zugang zu Community Colleges sowie Programmen zu Mutterschutz und Steuererleichterungen. Selbst wenn in Zeiten des immer intensiver werdenden Wahlkampfes bestimmte Projekte des Präsidenten im Kongress nicht mehr durchgesetzt werden können, zeigt sich verstärkt Bewegung auf der Bundesstaaten- bzw. auch Bezirksebene.
Der autonome Bundesstaat?	Besonders augenfällig wird die Tatsache, dass bestimmte Bundesstaaten nicht auf den föderalen Gesetzgeber warten wollen bei Initiativen wie der Anhebung des Mindestlohns auf 15 USD, welche im Frühjahr 2016 in den Staaten New York oder Kalifornien diskutiert werden. Auch im Umweltbereich bzw. bei sozialpolitischen Änderungen preschen einige Staaten Washington DC einfach vor. Diese Tendenz kann in den nächsten Monaten bei einer möglichen Starre des Kongresses auch in wirtschaftspolitischen Belangen stärker sichtbar werden.

3. Wirtschaftsbeziehungen mit Österreich

Rekordergebnis bei den Exporten im Jahr 2015

Österreichs Ausfuhren in die USA stiegen im Jahr 2015 um 16,7 % auf 9,08 Mrd. EUR und stellen damit einen historischen Rekord auf. Damit machen alleine die USA mehr als ein Drittel aller österreichischen Exportzuwächse aus und katapultieren den größten Markt der Welt damit zur eindeutigen Nummer 2 für die österreichische Exportwirtschaft. Mit diesem Ergebnis sind die Vereinigten Staaten von Amerika mit großem Abstand zu China das wichtigste Zielgebiet in Übersee, sowie nach Deutschland die Nummer zwei in der Weltrangliste der österreichischen Exportmärkte – die Kurve zeigt weiterhin nach oben. Natürlich spielt der starke Dollar eine Rolle bei der positiven Entwicklung unserer Exporte, aber der Trend fing schon vor der EUR-Schwäche gegen Ende 2014 an bzw. sind viele Lieferungen auch Investitionsgüter, die lange im Vorhinein bestellt und bezahlt wurden.

Überseemarkt Nr.1 und zweitwichtigster Handelspartner nach Deutschland

Im Maschinen- und Anlagenbau gut positioniert

Österreichische Firmen sind in den USA besonders im Maschinen- und Anlagensektor gut positioniert und profitieren damit von der zunehmenden Mechanisierung im Industriebereich. Die größten Einzelexporteure sind nach wie vor Red Bull, BMW Steyr, GM Powertrain, Magna, Baxter und Voestalpine.

Direktinvestitionen steigen kontinuierlich

Die von der OENB erfassten österreichischen Direktinvestitionen in den USA haben sich zwischen 2008 und 2015 auf EUR 10,2 Milliarden mehr als verdreifacht. Da auch einige österreichische Großunternehmen über Holdingkonstruktionen in Luxemburg und der Schweiz in den USA investiert haben, dürfte das tatsächliche Volumen noch um einiges höher liegen. Schachtelbeteiligungen und unterschiedliche Erfassungskriterien der statistischen Quellen machen exakte Zahlenangaben schwierig. Wir schätzen, dass von den 600 bis 700 österreichischen Tochterfirmen knapp 200 Unternehmen aktiv produzieren. Bei den anderen handelt es sich um Repräsentanzen und Vertriebsniederlassungen.

Die „big players“ sind alle schon da...

Viele der österreichischen Top 100 erwirtschaften große Teile ihrer weltweiten Konzernumsätze am US-Markt. Besonders stark engagieren sich Schoeller Bleckmann, Red Bull, Plansee, Rosenbauer, Miba, Andritz, Voest Alpine, Palfinger, Blum, Alpla, Hoerbiger, Agrana oder VAI Siemens. Auch bei Unternehmen wie Swarovski, Engel, Wienerberger, Tyrolit, Kapsch, Teufelberger, Plasser & Theurer, AVL, Doka, Boehler Uddeholm, Fronius, Glock, Constantia, Mondi oder Greiner dürften die Ertragsbeiträge aus dem US-Geschäft in wesentlichen Größenordnungen liegen. Viele der genannten Unternehmen sind in ihrem Segment US-Marktführer oder zumindest unter den Top 5.

Weltweit größter Handelsbilanzüberschuss

Die **Importe aus den USA stiegen im Jahr 2015 um 19,3 % auf 5,25 Milliarden EUR.** Besonders zugelegt haben die US-Lieferungen von chemischen Erzeugnissen (2,39 Mrd. EUR, + 32,1 %), medizinischen und pharmazeutischen Produkten (1,94 Mrd. EUR, + 34 %) sowie Fahrzeugen (448,5 Mio. EUR, + 38,4%). Nach wie vor erwirtschaftet Österreich in keiner anderen bilateralen Handelsbeziehung Überschüsse in ähnlicher Größenordnung wie im US Geschäft. Im Vergleich zu 2014 konnte diese positive Entwicklung 2015 sogar noch übertroffen werden: Der Handelsbilanzüberschuss konnte um 13,4% von 3,38 Mrd. EUR auf 3,83 Mrd. EUR gesteigert werden.

Wie in den vergangenen Jahren entfielen auch im Jahr 2015 weit **mehr als die Hälfte der österreichischen Gesamtexporte auf Maschinen und Fahrzeuge (5,16 Mrd. EUR + 18,3%)**. Besonders gut lief das Geschäft mit Motoren (970 Mio. EUR, +8,0%) und bei Fahrzeugen (913 Mio. EUR, + 18,3%). Innerhalb der Produktgruppe Fahrzeuge haben sich Motorräder hervorgehoben (187 Mio. EUR, + 53,0%). Bemerkenswert ist auch der Anstieg bei den Spezialmaschinen (420 Mio. EUR, + 53,7%).

Hauptexporte sind Maschinen und Fahrzeuge

Wie in den vergangenen Jahren entfielen auch im Jahr 2015 weit **mehr als die Hälfte der österreichischen Gesamtexporte auf Maschinen und Fahrzeuge (5,16 Mrd. EUR + 18,3%)**. Besonders gut lief das Geschäft mit Motoren (970 Mio. EUR, +8,0%) und bei Fahrzeugen (913 Mio. EUR, + 18,3%). Innerhalb der Produktgruppe Fahrzeuge haben sich Motorräder hervorgehoben (187 Mio. EUR, + 53,0%). Bemerkenswert ist auch der Anstieg bei den Spezialmaschinen (420 Mio. EUR, + 53,7%).

Fertigwaren und bearbeitete Waren wieder im Plus

Die zweitwichtigste Exportwarengruppe, die bearbeiteten Waren, konnten im Vergleich zum Vorjahr nur ein leichtes Plus verzeichnen (+0,5% auf 1,16 Mrd.). Der Wert der exportierten Eisen- und Stahlwaren ist im Vergleich zur Vorjahresperiode um 24,1% gesunken. Dies kann als Resultat der gesunkenen Weltmarktpreise für Industriemetall interpretiert werden. Erwähnenswert sind die guten Ergebnisse bei angefertigten Metallwaren (287 Mio. EUR, + 16 %), wie zum Beispiel im Bereich der Möbelbeschläge. Die Zuwächse im Export von Messerschmiedewaren (+80,6%) und Produkte aus Kork und Holzwaren (+49,1%) sind ebenfalls sehr erfreulich. Positiv entwickelt hat sich auch das Geschäft mit **sonstigen Fertigwaren, bei denen die Ausfuhren im Jahr 2015 um 10,4% auf 935,4 Mio. EUR zulegten**.

Medizin- und Pharmaexporte wieder ansteigend

Bei den **chemischen Erzeugnissen stiegen die österreichischen Lieferungen 2015 um 27,4 % auf 1,05 Mrd. EUR**. Somit wurde in diese Produktgruppe erstmals die eine Milliarde Euro Grenze überschritten. Damit zählen chemische Erzeugnisse aus Österreich nach Maschinenbauerzeugnissen und bearbeiteten Waren zum dritt wichtigsten Exportgut. Nach dem Rückgang bei der wichtigsten Produktfamilie, den medizinisch-pharmazeutischen Erzeugnissen (Blutserum und Arzneiwaren) im Jahr 2013 um - 7,2%, konnten 2014 und 2015 Zuwächse von 34,0% beziehungsweise 27,9% eingefahren werden (2015: 695 Mio. EUR).

Energydrinks heuer wieder stark wachsend

Im Getränkebereich schwankt das Liefervolumen seit Red Bull aus einem Schweizer Standort der Firma Rauch auch den US-Markt beliefert. Während 2012 Lieferungen aus österreichischer Produktion dominierten, dürfte 2013 und 2014 vermehrt aus dem Schweizer Werk geliefert worden sein. Das Exportvolumen bei den Energydrinks ging im Jahr 2013 um -5,7 % zurück. Auch 2014 verzeichnete man rückläufige Absätze in der Höhe von 2,7%. 2015 konnten schließlich die heimischen Exporteure den Trend umkehren und exportierten 2015 um 40% mehr als im Jahr 2014. In absoluten Zahlen summierten sich die Exporte 2015 auf 560 Mio. EUR.

Lebensmittelexporte legen zu

Die vom Volumen her weniger bedeutenden, aber für das Image und die Sichtbarkeit Österreichs wichtigen Lieferungen bei Nahrungsmitteln sind 2015 um 32,9 % auf 59 Mio. EUR gestiegen. Somit konnte die Prognose, die sich schon im 1. Halbjahr 2015 abzeichnete, bestätigt werden.

**Amerikaner trinken
mehr Wein aus
Österreich**

Erfreulich ist das Ergebnis bei den alkoholischen Getränken (vor allem Wein) aus Österreich. 2015 wurden alkoholische Getränke im Wert von 20,8 Mio. EUR verkauft. Dies entspricht einer Steigerung von 22,8% und macht die USA zum drittgrößten Abnehmer österreichischer Rebensäfte.

**Chancen überall,
aber besonders bei:**

- Life Style
- Anlagenbau
- Automatisierung
- IT-Lösungen
- erneuerbare Energie
- Automobil
- Grünes Bauen
- Gesundheitssektor
- Intelligente Textilien

Anbieter im **Bereich Konsumgüter und Lifestyle** profitieren nach wie vor von steigender Konsumnachfrage. Chancen für österreichische Lieferanten bestehen am **Automobilsektor**, wo die europäischen Erfahrungen mit kleinen Motoren und leichten Werkstoffen gefragt sind und viel in neue Entwicklungen gesteckt wird. Bei **nachhaltigen Baulösungen und Energieeffizienz** tut sich nun auch in den USA etwas. Eine Erholung der Baukonjunktur bringt generell breitere Möglichkeiten bei **Baumaschinen, Materialien und Innenausstattung**. Am **Eisenbahnsektor**, bei der **Sicherheitstechnik** und bei **erneuerbaren Energien** besteht massiver Aufrüstungs- und Nachholbedarf. Im **IT und Software Bereich** kommen Speziallösungen oft kleiner österreichischer Anbieter zunehmend zum Zug. Die Erneuerung veralteter Industrieanlagen und das verstärkte Investment in die Hochtechnologie in den USA eröffnen neue Chancen für **Gesamtlösungen im Anlagenbau und in der Automatisierungstechnik sowie im Bereich Industrie 4.0**. Gute Möglichkeiten gibt es auch in der **Medizintechnik**, bei der **Digitalisierung von Spitals- und Patientenmanagement und bei intelligenten Textilien**.

2. BRANCHENÜBERSICHT

AEROSPACE INDUSTRIES (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER LOS ANGELES)

Laut einer vor Kurzem veröffentlichten Studie der US-amerikanischen Aerospace Industry Association macht die Luft- und Raumfahrt-industrie (Zivil und Verteidigung) etwa 1,8 % des BIP der Vereinigten Staaten aus. 1,7 Millionen amerikanische Jobs existieren in der Lieferkette, 511.000 Jobs davon in der Zivilluftfahrt. Die Jahre 2014 und 2015 waren aufgrund der niedrigen Kerosinpreise Rekordjahre für die Fluglinien. Aber auch Flugzeughersteller, allen voran Boeing, konnten aus diesem günstigen Umfeld Kapital schlagen. Laut Boeing wird die Welt in den kommenden 20 Jahren 38.000 Flugzeuge mit einem Gesamtwert von USD 5,6 Billionen nachfragen.

Auch bei Business Jets spürt man laut Brancheninsidern Aufwind. Honeywell Aerospace rechnet in seiner Zehnjahres-Prognose mit dem Verkauf von 9.200 neuen Business Jets.

Die Flugzeug-Wartungsindustrie ist ebenso Nutznießer des Aufwärtstrends. Die Nachfrage nach Flugzeugwartung wird von USD 64 Mrd. im Jahr 2015 auf fast USD 99 Mrd. im Jahre 2026 ansteigen.

Der aufkeimende weltweite Drohnen-Markt wird bis zum Jahr 2020 USD 6,6 Mrd. erreichen, ein Gutteil davon in den USA.

Schlussendlich haben Serienunternehmer wie Elon Musk (Firma SpaceX), Amazon-Gründer Jeff Bezos (Firma Blue Origin) und Richard Branson (Firma Virgin Galactic) neuen Wind in die fest in Staatseigentum befindliche US-Weltraum-industrie gebracht. Ob Weltraum-Tourismus oder Satellitenlaunch, Privatfirmen bereiten mit innovativen Lösungen den Weg in die Zukunft.

Erfreulich ist, dass in all den genannten Sektoren österreichische Firmen als Lieferanten oder Sublieferanten tätig sind. Man trifft diese regelmäßig auf wichtigen Fachmessen, wie z.B. die Aerodef Manufacturing Expo (für Flugzeug-Sublieferanten), die NBAA (für Business Jets) oder die MRO Americas (für Flugzeugwartung).

Um in dieser Branche mitspielen zu können, benötigt man viel Geduld und intensives langjähriges Engagement. Der Erfolg vieler Österreicher in diesem schwierigen Markt ist umso eindrucksvoller

Maßnahmen zur Erreichung des Ziels

- Anlassbezogene Zuliefer-Reisen zu Boeing
- Zukunftsreise Luft- und Raumfahrt nach Texas und Kalifornien (Mitte 2017 geplant)

AUTOMOTIVE (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER CHICAGO)

Weltweit wurden 2015 rund 89,4 Millionen Autos verkauft, wobei China, die USA und Japan die drei größten Märkte darstellen (52,6%). Die US-Automotivindustrie hat sich nach dem wirtschaftlichen Crash im Jahr 2008 neu strukturiert, schlanker und effizienter aufgestellt und hat dabei im Jahr 2015 mit 17,47 Millionen Fahrzeugen einen neuen Verkaufsrekord aufgestellt. Für die nächsten Jahre wird weiterhin ein - wenn auch verlangsamtes - Wachstum prognostiziert.

Die 2011 von der Obama Administration beschlossenen Corporate Average Fuel Economy (CAFE) Richtlinien brachten die lokale Fahrzeugindustrie gehörig unter Druck. Um die strengen Vorgaben, bis 2025 den durchschnittlichen Treibstoffverbrauch der jeweiligen Flotten auf 54,5 Meilen pro Gallone (4,3 lt/100km) zu erhöhen bzw. den Schadstoffausstoß zu reduzieren, wird jeder Fahrzeugbereich weiterentwickelt. Besonders die Gewichtsreduktion des Fahrzeugs (Karbonfaser, hochfester Stahl, Magnesium etc.), die Verbesserung des Antriebssystems (Elektro-, Naturgas- und Wasserstoffmotoren) sowie auch der Einsatz von kleineren Motoren (4 Zylinder statt bisher 6 etc.) stehen hier im Mittelpunkt und bieten auch für österreichische Unternehmen Chancen, auf dem US-Markt erfolgreich zu sein.

Ein weiterer Wachstumsbereich ist der verstärkte Fokus auf das vernetzte Fahren / Fahrzeug. Das Rennen zum selbstfahrenden Automobil ist in vollem Gange, und die Implementierung neuer Technologien ist, nicht zuletzt als Mittel zur Differenzierung, an der Tagesordnung. Der Technologisierungsgrad der Fahrzeuge steigt - und damit auch der Bedarf an innovativen Zulieferern in diesem Sektor. Auch für Entwickler im Bereich des „Infotainment“ ist der Markt sehr attraktiv - nachdem auch der Anspruch des Konsumenten nach neuen „Features“ und „Applikationen“ im Auto steigt.

Die technologische Revolution im Automobil bedeutet natürlich auch einen enormen Kostenanstieg im Entwicklungsbereich. Ausgleichend müssen daher Produktionskosten gesenkt werden. Dies geschieht einerseits durch Automatisierung, aber auch durch den Einsatz effizienterer Anlagen und Maschinen. Hier ergeben sich klare Chancen für österreichische Anbieter.

Das AußenwirtschaftsCenter Chicago unterstützt österreichische Unternehmen beim Einstieg und der Bearbeitung des US Automotivmarktes

Maßnahmen zur Erreichung des Ziels

- Angebot von Gruppenständen bei den führenden Industrie Trade Shows (SAE World Congress, SEMA/AAPEX)
- Unternehmensbesuche und Vernetzung mit Herstellern und Zulieferbetrieben in Form von Marktsondierungsreisen
- Beratungen bei Inlandsveranstaltungen und auf Anfragenbasis zur Standortwahl und zu rechtlichen Rahmenbedingungen (Produkthaftung, Gesellschaftsform etc.)
- Markt- und Standortanalysen, Kontaktabbauungen (Kofinanzierung mit „go-international“ Förderung)

BAUINDUSTRIE – FOKUS NACHHALTIGE BAUINDUSTRIE (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER CHICAGO)

Seit 2010 erlebt die US Baubranche eine positive Entwicklung. Im Jahr 2016 wird sich dieser positive Trend mit einem geschätzten Wachstum von 6% prolongieren, das entspricht einem geschätzten Gesamtwert von rund 712 Mrd. USD. Der Wohnungsbau verspricht hier die besten Zukunftsperspektiven.

Die solide Performance der U.S. Baubranche ist einerseits auf den vormals dramatischen Einbruch der Bauaktivitäten nach dem Platzen der Immobilienblase 2008 zurückzuführen, andererseits lässt sie sich mit dem, für einen Industriestaat hohen, kontinuierlichen Bevölkerungswachstum und steigenden Bedarf nach Wohnraum erklären. Trotz der großen und vielfältigen Konkurrenz und den unterschiedlichen Regelungen bietet der US-Baumarkt vor allem aufgrund seiner Größe den österreichischen Exporteuren einen höchst spannenden und lukrativen Absatzmarkt.

Neben dem Neubau von Wohnhäusern, gewerblichen Bauten, Autobahnen und Brücken liegt der Branchenfokus auf der energieeffizienten Renovierung von Gebäuden. Gebäude sind in den USA für 40% des Energieverbrauchs verantwortlich. Aufgrund der gesamtwirtschaftlichen besseren Lage werden in Zukunft vor allem energietechnische Renovierungen und Umbauten erwartet.

Der Trend in der Bauindustrie geht eindeutig in Richtung mehr Energieeffizienz und Nachhaltigkeit. Der ökologische/nachhaltige Bausektor („green building“) erfährt daher in den USA Wachstum. Green Building steht für Bauvorhaben und Projekte

bei denen erhöhte Anforderungen an die Nachhaltigkeit und Energieeffizienz der Gebäude gestellt werden. Unter Berücksichtigung des privaten als auch des gewerblichen Bereichs wird der Gesamtumsatz der Branche derzeit auf rund 98 Mrd. USD pro Jahr beziffert. Auf US Ebene liegt der Anteil an „grünen“ Häusern im privaten Wohnbaubereich mittlerweile bei 22% aller Neubauten und soll bis Ende 2016 auf 29% - 38% steigen, was einem Marktwert von ungefähr 89 bis zu 116 Mrd. USD entspricht. Im gewerblichen Bereich wird bis zum Jahr 2016 eine weitere Zunahme auf 48% bis zu 55% erwartet. Insgesamt würde das ein Marktvolumen von geschätzten 203 Mrd. - 248 Mrd. USD bedeuten. Als Konjunkturtreiber im Sektor Green Building fungiert vor allem die US-Bundesregierung, die mit ihrem Support verschiedener Initiativen den Schwerpunkt auf Energieeffizienz legt.

Chancen für österreichische Firmen bieten sich hauptsächlich bei der Architektur, im Design, in der Planung von Statik und Haustechnik von energieeffizienten Gebäuden sowie in der Energieberatung. Ein lokaler Partner vor Ort oder die Marktbearbeitung mittels Handelsvertreter sind durchaus sinnvoll. Darüber hinaus spielen Referenzprojekte in den USA eine wichtige Rolle.

Das Ziel des AußenwirtschaftsCenters Chicago für 2016/17 ist es daher für den Bereich Green Building eine stärkere Präsenz österr. Firmen am US-Markt zu erreichen. Die Unternehmen sollen gezielt für die US-Marktbearbeitung vorbereitet und bei einem erfolgreichen Markteintritt unterstützt werden.

Maßnahmen zur Erreichung des Ziels

- US-übliche Aufbereitung/Darstellung des Angebotes österreichischer Unternehmen
- Firmenspezifische Datenrecherche zum US-Markt
- Suche nach lokalen Vertriebspartnern, Handelsvertretern, Joint Ventures
- Hintergrundinformationen zu potentiellen Partnern
- Vorbereitung einer persönlichen US-Besuchsreise, z.B. für Gespräche mit potentiellen Partnern vor Ort
- Unterstützung bei der Gründung einer lokalen Niederlassung, wie z.B. Vermittlung eines Vertrauensanwalts und den richtigen Kontakten bei den US-Bundesstaatenregierungen
- Kostengünstige Teilnahme an Fachmessen

ERNEUERBARE ENERGIEN IN DEN USA (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER LOS ANGELES)

Erneuerbare Energien stehen als Oberbegriff für Wind-, Solar und Wasserenergie sowie Biomasse, Biogas und Geothermie. Sie sind die am schnellsten wachsenden Energieformen in den USA.

Laut einer Bloomberg Studie von 2015 sind erneuerbare Energien mit einem Anteil von 68 % an der neu installierten Energieleistung in den USA erneut Spitzenreiter. Experten erwarten, dass die Ökoenergien in den kommenden Jahren noch schneller wachsen werden. Laut Angabe des US-Energieministeriums rechnet man mit einem jährlichen Wachstum von etwa 9%. Aufgrund des weiteren Preisverfalls von Solarmodulen, wird bei der Installation von Solarenergie das größte Wachstum erwartet (28%). Es wird erwartet, dass der Sektor Windkraft um etwa 16 % wachsen wird, wobei sich hier vor allem die im Dezember 2015 verlängerten Steuergutschriften positiv auf das Wachstum auswirken.

US-weit werden momentan 13% der erzeugten Energie aus erneuerbaren Energien gewonnen. Investitionen in erneuerbare Energien stiegen gegenüber dem Vorjahr um 7,5 % an und beliefen sich 2015 auf USD 56 Mrd. Mehr als die Hälfte davon floss in die Solarbranche.

Österreichische Firmen können durch ihre jahrzehntelangen Erfahrungen in den Bereichen Biomasse, Solarthermie und Wasserkraft punkten und diese erfolgreich in den US-Markt einbringen. Das US- Energieministerium erwartet den kontinuierlichen Konsumanstieg von Biomasse-ressourcen bis zum Jahre 2030. Dies trifft insbesondere auf Brennholz und Aufschlussflüssigkeit bei der Zellstoff-

herstellung zu. In der jährlichen Energieprognose 2015 geht das US-Energieministerium davon aus, dass sich die Menge des durch Biomasse erzeugten Stroms bis 2035 beinahe vervierfachen wird.

29 US-Staaten und Washington DC haben konkrete Vorgaben wie hoch der Anteil von Ökostrom an der Gesamtproduktion aufgeteilt werden soll. Besonders ehrgeizige Ziele wurden von den US-Bundesstaaten Hawaii und Kalifornien gesetzt. Hawaii will ab dem Jahr 2045 gänzlich auf fossile Brennstoffe verzichten und Kalifornien erwartet, dass zumindest die Hälfte des erzeugten Stroms aus erneuerbaren Energien generiert wird.

In Österreich liegt der Anteil erneuerbarer Energien am Endenergieverbrauch heute schon bei geschätzten 34%. Damit hat Österreich die Vorgabe für das Jahr 2020 bereits jetzt schon erreicht. Die österreichische Bundesregierung hat die jährliche Förderung für Ökostromerzeugung von bisher 21 auf 50 Mio. Euro aufgestockt. Zusätzlich sind noch weitere Fördermillionen vorgesehen, um die Wartelisten schon eingereichter Projekte abzubauen. Im EU-Vergleich belegte Österreich damit Platz 4 hinter Spitzenreiter Schweden (52,1 Prozent) Lettland (37,1 Prozent) und Finnland (36,8 Prozent). Der EU-Durchschnitt betrug 15,0 Prozent.

Für die kommenden zwei Jahre plant das AußenwirtschaftsCenter Los Angeles die Teilnahme an mehreren Messen im erneuerbaren Energiebereich (z.B. Solar Power International und Intersolar USA).

Maßnahmen zur Erreichung des Ziels

- detaillierte Wettbewerbsanalyse und Marktsegmentierung
- Produkt-Anpassung an die US-Anforderungen (Zertifizierungen!)
- Frühzeitiges Kennenlernen des US-Marktes, z.B. durch den Besuch von Fachmessen und Konferenzen, Bildung eines lokalen Kontaktnetzwerkes
- Einholung von Expertenmeinungen und -Unterstützung beim bzw. durch das AC Los Angeles

FIN-TECH UND DIE ZUKUNFT DES BANKWESENS (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER NEW YORK)

Speziell die Generation, die bereits mit dem Internet aufgewachsen ist – Babyboomer und vor allem deren Kinder – nutzen ihre neuen technologischen Möglichkeiten um verschiedene Finanz-Angebote zu analysieren. Es reicht längst nicht mehr, das dichteste Filialnetz oder das billigste Konto anbieten zu können. Neue Konkurrenten aus bisher untypischen Branchen betreten die Bühne.

Apple bastelt an einem eigenen Bezahlsystem, Google hat bereits seit dem Jahr 2007 eine europäische Banklizenz und auch Amazon hat Pläne verlautbart seinen Kunden Bankservices zu offerieren. Angesichts dieser neuen Herausforderer, sind die traditionellen Geschäftsbanken zum Handeln gezwungen.

Der gegenwärtige amerikanische Bankensektor unterlag in jüngster Vergangenheit großen Umwälzungen. Seit der Finanzkrise im Jahr 2008 kam es zu einer Kontraktion in der Zahl der vorhandenen Akteure. JP Morgan Chase übernahm Bear Stearns, die Bank of America kaufte um 50 Milliarden Dollar Merrill Lynch, Wells Fargo schluckte Wachovia und mit Goldman Sachs und Morgan Stanley haben nur zwei große Investmentbanken die Krise als unabhängige Institute überstanden. Die Welle an Fusionen und Übernahmen hatte zur Folge, dass die übriggebliebenen Banken zu wahren „Giganten“ avanciert sind und gemeinhin als „too-big-to-fail“ klassifiziert werden.

Der US-Amerikanische Bankensektor hatte mit Ende 2015 Aktiva in der Höhe von 16 Billionen USD – alle Euro-Länder zusammengerechnet kamen in etwa auf die gleiche Summe.

Die USA zählen in zwei Branchen zu den Weltmarktführern: Informationstechnologie und Finanzen. Die einzigartige Kombination aus quasi Silicon Valley und Wall Street in New York führt dazu, dass viele Gründer ihre Ideen und Visionen in den USA umsetzen wollen und sich in New York auch viele Fin-Tech Clusters angesiedelt haben. Mit zahlreichen Business Angels, Venture Capital Investoren und Geld aus dem Private Equity Bereich entfaltet New York und die USA generell zusätzliche Anziehungskraft.

Der Finanzbereich und mit ihm das klassische Bankgeschäft steht vor tiefgreifenden Änderungen, die sich vor allem in den Bereichen Kredite & Bezahlsysteme, Blockchain und Cloud Computing bemerkbar machen. Viele junge Firmen versuchen aus diesen Trends Kapital zu schlagen oder neue Nischen zu erschließen. Alternative Bezahlsysteme, Peer-to-Peer Lending, Social Trading, Vermögensverwaltung via App – zu all diesen Ansätzen wurden in den USA bereits Unternehmen gegründet und bis zu 3 Mrd. USD investiert. Der Markt soll sich bis 2018 sogar fast verdreifachen. Das AC New York ist hier mitten drin und will diese Trends auch in Österreich unseren Mitgliedern klarer darstellen.

Maßnahmen zur Erreichung des Ziels

- Angebot von Information zu den Fin-Tech Entwicklungen in den USA an unsere Zielgruppe
- Technologie-Scouting für österr. FinTech Unternehmen und Finanzanbieter und Angebot einer Zukunftsreise zu diesem Thema
- Beratungen bei Inlandsveranstaltungen und auf Anfragenbasis zu Möglichkeiten des Skalierens von FinTech Angeboten in den USA und Information über Veranstaltungen zum Thema
- Vorbereitung eines FinTech Fachkongresses mit anderen ähnlich gelagerten AußenwirtschaftsCentern (London, Hongkong, Frankfurt) in Wien
- Kooperation mit FinTech Clustern in New York und Angebot von Inkubatorplätzen für österreichische Anbieter

IT UND TELEKOMMUNIKATION (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER LOS ANGELES)

Wir steuern auf eine vernetzte Welt zu. Smartphones sind der Turbomotor der Branche. Mobilität ist omnipräsent: vernetzte Autos, Häuser, Fahrräder, Drohnen, Dinge, Patienten, Konsumenten etc. 4K wird bei Mobilvideos zum Qualitätsanspruch, was in Kombination mit der Explosion vernetzter Dinge zum massiven Ausbau der mobilen Netzwerkinfrastruktur führen wird und sich in 5G Ankündigungen widerspiegelt.

In den vergangenen sechs Jahren wurden in den USA 166 Mrd. USD in den Netzwerkausbau investiert. LTE ist die am schnellsten wachsende Breitbandtechnologie mit geschätzten 3,6 Mrd. Verbindungen weltweit bis 2020, wenn 5G eingeführt werden soll. In USA wird die Zahl der LTE-Verbindungen von jetzt 198 Mio. auf schätzungsweise 400 Mio. im Jahr 2020 ansteigen.

In den letzten zehn Jahren stieg der jährliche Branchenumsatz von 88 Mrd. USD auf 188 Mrd. USD und die Kapitalinvestitionen schnellten von 145 Mio. USD auf 32 Mrd. USD. Mobilvideos und vernetzte Eigenheime werden der nächste große Schritt sein. Das Datenaufkommen an Musikvideos wird sich bis 2020 um das 22-fache erhöhen und die Zahl der vernetzten Eigenheime von 200 Mio. auf 700 Mio. ansteigen. Die Umsätze im Bereich Home Security & Automation sollen bis 2020 in der Größenordnung von 42 Mrd. USD liegen. Weiters ist mit einer dynamischen Entwicklung vernetzter Autos und Dinge zu rechnen.

IoT (Internet of Things) beginnt zum Höhenflug anzusetzen und soll bis 2020 von derzeit 4,9 Mrd.

vernetzter Dinge auf 25 Mrd. ansteigen. Die industrielle Anwendung des IoT - das Industrial IoT (IIoT) - wird die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen steigern: Es ermöglicht Unternehmen effizienter, kostengünstiger zu produzieren und ihren Kunden maßgeschneiderte Informationen anzubieten. IoT-Daten werden zum künftigen Billionenbusiness und eröffnen Marktnischen für österreichische Innovationen.

In Österreich sind aktuell rund 2.000 Unternehmen, - vor allem KMUs- in der IT und Telekommunikationsbranche tätig. Rund 16 Prozent davon betreiben die Thematiken wie Information und Consulting. Der Branchenumsatz kann sich einen Zuwachs von 5,9% vom Vorjahr erfreuen, wovon 14,2% durch den Export erwirtschaftet wurden. Aufgrund der Größe und Komplexität des US-Markts und den im Vergleich zu Europa schweren Kontaktmöglichkeiten mit Entscheidungsträgern stellt die US-Marktbearbeitung für österreichische IT-Unternehmen eine zeit- und ressourcenintensive Herausforderung dar.

Das AußenwirtschaftsCenter Los Angeles hat sich daher für 2016/7 das Ziel für den Bereich IT und Telekommunikation gesetzt, eine stärkere Präsenz österreichischer Firmen im US-Markt zu erreichen. Die Unternehmen sollen gezielt für die Marktbearbeitung vorbereitet und mit maßgeschneiderten Produkten beim Markteintritt unterstützt werden.

Maßnahmen zur Erreichung des Ziels

- Angebot von Gruppenständen bei den führenden Industrie Trade Shows (CES, NAB, ICWE, IOT)
- Technologie-Scouting für österreichische IT&Telekom Unternehmen und jährliches Angebot einer Zukunftsreise
- Beratungen bei Inlandsveranstaltungen und auf Anfragenbasis zu Zulassungen und rechtlichen Rahmenbedingungen (Produkthaftung, Niederlassungsgründung)
- Vorbereitung von individuellen „Customer Sensing und Exploration“-Reisen mit US-IT-Konsulenten zur Marktanalyse und ersten Kontaktabahnung (Kofinanzierung mit „go international Förderung“)

IT-STARTUPS USA / GO SILICON VALLEY PROGRAMM (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER LOS ANGELES)

Kalifornien zieht durch sein dichtes Netzwerk an Venture Capital Firmen, Zugang zu Risikokapital und seinen ganz eigenen „entrepreneurial spirit“ jährlich zehntausende neue Startups an. Im Silicon Valley gibt es 8000 etablierte ICT Firmen mit rund 220.000 Angestellten. Das Durchschnittsgehalt in der IT-Branche liegt im Silicon Valley bei etwa \$190.000 (dreimal so viel wie das kalifornische Durchschnittsgehalt).

Durch die Teilnahme/Qualifikation an der GoSiliconValley Initiative verschaffen sich auch österreichische Startups Gehör in den USA.

Im September 2009 startete das Außenwirtschafts-Center Los Angeles das GoSiliconValley Programm (im Rahmen der Internationalisierungsoffensive des Bundesministeriums für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft und der Wirtschaftskammer Österreich). Dieses ermöglicht ausgesuchten österreichischen IT-Startup- und IT-Spinoff-Firmen, bis zu drei Monate in einem der Partner-Accelerator-Firmen (Plug & Play Tech Center und Founders Space) im Silicon Valley zu verbringen, um ihre Businesspläne zu verfeinern und sich mit potentiellen Hightech-Großkunden, strategischen Partnern und der Finanzwelt (Business Angels und Venture Capital Firmen) zu vernetzen.

Dazu reist einmal im Jahr eine hochkarätige Jury aus dem Silicon Valley nach Österreich, um sich Kurzpräsentationen innovativer Firmen anzuhören, zu kommentieren und die Auswahl zu treffen. Die Bewerbungsfrist läuft meist von Mitte Dezember bis Ende Jänner. Die Präsentationen vor der US-

Jury finden Ende Februar/Anfang März jedes Jahres statt.

Bis dato haben 96 Firmen das Programm absolviert, wobei Wien mit 64 Firmen das größte Kontingent stellte, gefolgt von Oberösterreich und Kärnten (je 10 Firmen), sowie Tirol (7 Firmen). Der Rest verteilt sich auf die anderen Bundesländer.

Die Erfolgsbilanz kann sich sehen lassen: sechs Firmen haben Finanzierungen erhalten, 16 Firmen haben sich in den USA niedergelassen. Zahlreiche Firmen konnten strategische Partnerschaften knüpfen oder ihre ersten US-Großkunden an Land ziehen. Oftmals sind über die Technologie-Scouting-Büros internationaler Konzerne im Silicon Valley auch Kontakte in andere Länder (v.a. Asien) geknüpft worden. Für das Jahr 2016/2017 haben wir 13 neue Firmen ausgewählt, denen wir die Unterstützung unserer Accelerator sowie ausgesuchte Mentoren zur Seite stellen.

Selbstverständlich unterstützt Sie das AC Los Angeles auch gerne unabhängig von einer GoSiliconValley Teilnahme mit verschiedenen Markteintrittsprogrammen und einem ausgezeichneten Netzwerk an Venture Capital Firmen, Business Angels und Industriekontakten.

Zusätzlich zur GoSiliconValley Initiative organisiert das AußenwirtschaftsCenter Los Angeles jährlich eine Zukunftsreise ins Silicon Valley. Ziel der Reise ist es, das Geheimnis des Silicon Valley zu lüften und mehr über Angel Investing, Venture Capital und die Investitionsstrategien der Großfirmen zu erfahren. Der nächste Termin ist für Jänner 2017 vorgesehen.

Maßnahmen zur Erreichung des Ziels

- Teilnahme am Selektionsprozess des GoSiliconValley Programms durch Präsentation vor US-Jury in Wien im März 2017
- Bei Auswahl durch US-Jury: Betreuung im Silicon Valley durch Partner-Accelerator im Silicon Valley, Mentoren sowie unser Silicon Valley Büro in San Francisco
- Teilnahme an der Zukunftsreise „Wie tickt das Silicon Valley“ im Jänner 2017

KUNSTSTOFFINDUSTRIE (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER CHICAGO)

Die Kunststoffindustrie ist die drittgrößte verarbeitende Industrie der USA und beschäftigt inkl. Zulieferbetriebe mehr als 1,4 Millionen Arbeitnehmer. Laut zuletzt verfügbaren Zahlen des US-Kunststoffverbandes SPI (Society of the Plastics Industry) stieg die Nachfrage nach Kunststoffprodukten 2014 um rekordverdächtige 6%. Im Jahr 2015 hat die Industrie die USD 300 Mrd. - Marke überschritten.

Ein gutes Zeichen für den Kunststoffsektor ist die Investitionsfreudigkeit der Unternehmen. Laut American Chemistry Council (ACC) hat die USA durch den Abbau von Schiefergas an Wettbewerbsfähigkeit zugelegt. Billige Energie und Rohstoffe stimmen die Kunststoffindustrie positiv und animieren, laut ACC, zu Investitionen in den Ausbau ihrer Kapazitäten im Rahmen von mehr als USD 46,8 Mrd. bis 2024.

Der Verbrauch von Kunststoffgütern hat in den USA mittlerweile das Vorkrisenniveau (2008) überholt. Den größten Absatz finden Kunststoffprodukte, gefolgt von Kunststoffharzen, Formen und Maschinen. Auf Produktebene bilden Nylon, ABS (Acrylnitril-Butadien-Styrol: Thermoplastischer Kunststoff) und Polycarbonate die größten Segmente mit drei Viertel der Gesamtnachfrage. Die größten Abnehmer von Kunststoffen sind und bleiben die Fahrzeugbranche sowie die Elektrotechnik und Elektronik. Das stärkste Wachstum im Verbrauch von Kunststoffgütern wird im Bereich der Medizintechnik und Bauwirtschaft erwartet.

Ein weiterer wichtiger Trend innerhalb der US-Kunststoffbranche ist das „Reshoring“: fast 40% der Firmen mit einem Jahresgewinn von über einer Million Dollar erwägen, ihre Produktion zurück in die USA zu verlegen.

Die größten Chancen auf dem US-Markt für österreichische Unternehmen bieten Neue Materialien und Technologien. Nach dem Motto Leichter ist besser, werden immer häufiger - gerade in der Automotive-Branche - Aluminium- und Stahlteile durch faserverstärkte Kunststoffe (Composites) ersetzt. Auch Bio-Kunststoffe zeigen hohes Marktpotenzial trotz der derzeit billigen Rohstoffe, vor allem bei „Drop-in“-Biokunststoffen, die identische Eigenschaften wie ihre fossilen Pendanten haben. Neben dem gerade allgegenwärtigen 3D-Druck wird Robotertechnologie für immer komplexere und präzisere Aufgaben eingesetzt. Durch den Reshoring-Trend ist die Automatisierung ein wichtiger Bereich, um die Kosten der Produktion von Kunststoffprodukten niedrig zu halten.

Bedingt durch die derzeit günstigen Rohstoffpreise steckt das Thema „Kunststoff-Recycling“ in den USA noch in den Kinderschuhen, erhält aber durch Aktionen in einzelnen Bundesstaaten mehr und mehr Bedeutung.

Die Kunststoffbranche in Österreich generiert mit mehr als 526 Unternehmen und über 25.000 Beschäftigten, meist KMUs, einen jährlichen Umsatz von über EUR 6,2 Mrd. Die international hoch angesehene Industrie ist besonders stark im Export und hat einen sehr guten Ruf auf dem US-amerikanischen Markt.

Maßnahmen zur Erreichung des Ziels

- Angebot von Gruppenständen bei den führenden Industrie-Trade Shows (z.B. NPE 2018)
- Technologie-Scouting für österr. Unternehmen in der Kunststoffbranche
- Beratungen bei den rechtlichen Rahmenbedingungen (Export-Beratung - Zoll, Produkthaftung, Niederlassungsgründung, Zulassungen)
- Markt- und Standortanalysen, Kontaktabbauungen (Kofinanzierung mit „go-international“ Förderung)

LAND- UND FORSTWIRTSCHAFTSMASCHINEN IN DEN USA (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER LOS ANGELES)

Dollarstärke hilft

Laut der AEM (Association of Equipment Manufacturers) lagen die US-Exporte von Land- und Forstwirtschaftsmaschinen (LFM) im Jahr 2015 bei USD 7,4 Mrd. Damit sind sie in den letzten 3 Jahren kontinuierlich zurückgegangen. Der US-Export dieser Güter in die EU ist gegenüber dem Jahr 2014 sogar um 22% zurückgegangen.

Die Gründe dafür liegen einerseits im kontinuierlich schrumpfenden Einkommen der Bauern, andererseits aber auch im erstarkten Dollar, der US-produzierte Maschinen in Euro-denominierten Märkten teurer werden lässt.

Dies zeigt sich auch bei den Importen von LFM aus EU-Ländern, die zum Teil deutliche Zuwächse zeigen (z.B. Holland +14%, Dänemark +14%, Finnland + 20%; aber: Deutschland -15%). Erstaunlich ist der deutliche Anstieg der US-Importe aus Israel um 40%. Dies zeigt, dass die USA sehr preissensitiv aber auch aufnahmefähig für ausländische Produkte sind.

Kalifornische Dürre als Innovationsmotor

Kalifornien erfuhr die schlimmste Dürreperiode der Neuzeit. Obwohl der El Niño jüngst genug Regen brachte, um die Wasserreservoirs wieder auf akzeptable Niveaus zu füllen, sind Kaliforniens Bauern nach wie vor in Krisenstimmung und darauf bedacht, wassersparende Technologien einzusetzen. Neueste Bewässerungstechnologien (Stichwort: Precision Farming) sind daher gefragt. Auch neue Technologien sowie z.B.

der Drohneneinsatz für die Analyse von Feldfrucht-Krankheiten sind im Vormarsch.

Erfolgsfaktoren

Österreichische Firmen sind seit vielen Jahren erfolgreich am US-Markt mit ihren LFM vertreten, doch das Potential ist noch lange nicht ausgeschöpft. Wesentlich für den Erfolg am US-Markt ist, das Produkt genau auf die Bedürfnisse des US-Kunden abzustimmen. Viele österreichische Hersteller haben eigens angepasste Versionen Ihrer Produkte in den USA auf den Markt gebracht.

Maßnahmen

Das AußenwirtschaftsCenter Los Angeles hat den Bereich LFM für die Jahre 2016 und 2017 als Schwerpunktbranche gewählt und eine US-Markteintrittsstudie für LFM (inklusive den verwandten Bereich Biogas) in Auftrag gegeben, welche im Oktober 2016 in Österreich präsentiert werden wird. Zudem werden Gemeinschaftsstände bei den größten Land- und Forstwirtschaftsmessen World AG Expo (jeweils im Februar in Tulare, Kalifornien) und Oregon Logging Conference (Februar 2017 in Eugene, Oregon) organisiert. Es gibt auch Kooperationen mit Acceleratoren in Kalifornien und Missouri im AgTech Bereich. Firmen mit innovativen AgTech-Lösungen können die Services dieser Partner-Organisationen zur Partnerfindung und Business Plan-Adaptierung in Anspruch nehmen.

Maßnahmen zur Erreichung des Ziels

- Angebot von Gruppenständen bei den führenden Messen (World AG Expo, Oregon Logging Conference)
- Erstellung einer US-Markteintrittsstudie und Präsentation in Österreich im Oktober 2016
- Partner-Acceleratoren in Kalifornien und Missouri helfen bei der Partner- und Kundenvermittlung
- laufende Berichterstattung über neueste Entwicklungen in der US-Land- und Forstwirtschaft

LANDESVERTEIDIGUNG UND HEIMATSCHUTZ, PUBLIC PROCUREMENT UND ZULIEFERCHANCEN (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER WASHINGTON DC)

Die USA sind der weltgrößte Markt für die Bereiche Landesverteidigung und Heimatschutz. Mit einem Verteidigungsbudget von jährlich über USD 600 Mrd. sind die USA die mit Abstand größte Militärmacht der Welt. Allein für Beschaffung, Forschung und Entwicklung werden vom U.S. Department of Defense (DoD) und Unterorganisationen jährlich rund USD 170 Mrd. aufgewendet. Die Teilstreitkräfte Air Force, Navy und Army vergeben jährlich unzählige Aufträge, teils in Milliardenhöhe. Das Budget des Joint Strike Fighter Programms wird mittlerweile auf über eine USD-Billion geschätzt. Nach den Terroranschlägen vom 9. September 2001 wurden sämtliche mit Heimatschutz beauftragten Regierungsagenturen unter dem U.S. Department of Homeland Security (DHS) vereint und mit zusätzlichen Mitteln ausgestattet. Produkt- und Technologieempfehlungen des DHS werden wiederum in umfangreichen Ausschreibungen der Bundesstaaten, Städte und Counties berücksichtigt. Darüber hinaus verfügen Behörden wie das Department of Justice oder auch die NASA über beträchtliche Budgets, aus denen häufig auch Forschung und Akquisitionen im Sicherheitsbereich finanziert werden.

Um die „Großkunden“ der US-Regierung herum hat sich über die letzten Jahrzehnte der so genannte Military Industrial Complex mit marktdominierenden Großunternehmen (Lockheed Martin, Boeing, Raytheon, etc.) gebildet. Diese „Prime Contractors“ stehen der US-Regierung besonders nahe und siedeln sich meist in der Nähe von Washington bzw. von Militärbasen an. Schlüsselpositionen werden häufig mit ehemaligen Mitarbeitern des Pentagon und der Streitkräfte besetzt. Die dadurch bestens informierten Unternehmen teilen sich den Großauftrags-

Kuchen mehrheitlich untereinander auf. Prime Contractors verstehen sich allerdings als „Systemintegratoren“, die den Großteil der Komponenten ihrer Systeme zukaufen. Die Chancen für österreichische Unternehmen bestehen daher weniger beim Anbieten kompletter Systeme sondern in der Zulieferung hochwertiger Materialien (z.B. besonders belastbare Metalle) und Komponenten.

Um die Vormachtstellung für die Zukunft zu sichern, sind DoD und DHS laufend auf der Suche nach Zukunftstechnologie. So ist nicht mehr ausschließlich US-Technologie sondern „the best technology“ gefragt. Research & Technology-Agenturen wie DARPA, Office of Naval Research oder die Army and Airforce Research Lab wollen in Frühstadien der Technologieentwicklung integriert werden und führen regelmäßig S&T Ausschreibungen durch. Das Foreign Comparative Testing Programm im Office of the Secretary of Defense wurde eigens eingerichtet um weltweit Technologiescouting zu betreiben. Das AußenwirtschaftsCenter Washington unterstützt österreichische Unternehmen und Forschungseinrichtungen, die in den Bereichen Aerospace, Defense & Security aktiv sind oder sein wollen, bei der Bearbeitung des hochkomplexen US-Markts.

Maßnahmen zur Erreichung des Ziels

Das AC Washington unterstützt österreichische Unternehmen mit folgenden Maßnahmen:

- Vernetzung mit potentiellen Kunden (Privatsektor und US-Regierung) in Form von jährlichen stattfindenden Defense & Aerospace Industry Days.
- Beratung zu Markteintritt und Expansion im Rahmen von Inlandsveranstaltungen und Webinars
- Rechtsberatung (Exportkontrolle, ITAR, etc.)

LEBENSMITTEL & GETRÄNKE (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER NEW YORK)

Fast 15% der Umsätze am riesigen US- amerikanischen Lebensmittelmarkt werden im Feinkost- und Spezialitätensegment erzielt. Laut dem Specialty Food Industry Report 2015 (SPIR) konnte in diesem Segment 2014 erstmals die 100 Milliarden-Grenze überschritten und ein Umsatz von über 109 Mill USD erzielt werden.

Die höchsten Umsätze werden bei Käse und Joghurt sowie Kaffee erzielt. Steigerungen am amerikanischen Markt wurden darüber hinaus bei etlichen für österreichische Betriebe besonders interessanten Produktgruppen wie Müsli, Müsliriegel, Nüssen und Trockenfrüchten oder nicht gekühlten Funktionsgetränken verzeichnet.

Der steigende Bedarf nach Bio bzw Organic Produkten wird um das Segment „fresh & healthy“ sowie „local produce“ und „GMO-free“ erweitert. Private Labeling gewinnt weiterhin an Bedeutung. Die Nachfrage nach innovativen Lebensmitteln steigt ebenso wie jene nach erhöhter Nahrungsmittelsicherheit sowie das Bedürfnis nach mehr Information sowie Nachhaltigkeit und unternehmerischer Gesellschaftsverantwortung.

Nach Angaben der Organic Trade Association (OTA) wächst der Markt für biologische Lebensmittel wesentlich stärker als jener für

konventionelle Nahrungsmittel, der ein Plus von „lediglich“ 3,7% verzeichnen konnte. Der Umsatz bei Bio-Lebensmitteln in den USA stieg 2014 auf USD 35,9 Milliarden. Das ist im Vergleich zu 2013 ein Zuwachs von satten 11%. Bio-Lebensmittel sind somit für bereits 5% des gesamten Lebensmittelumsatzes in den USA verantwortlich.

Für in die USA exportierende Länder wird der US Markt in Sachen Bio immer wichtiger: Laut einer Studie der USDA aus 2015 will sich der amerikanische Konsument zunehmend gesünder ernähren (healthy eating). Einzelhändler fokussieren vermehrt auf organic und all-natural. Produkte mit dieser Bezeichnung hatten laut SFIR 2015 den größten Anteil an jenen, die allgemein in Geschäften verkauft wurden. Etwa 66% der Einzelhändler in den USA verkaufen mittlerweile Produkte mit der Bezeichnung Non-GMO.

Der US Markt ist der wohl schwierigste weltweit: Lokale Marketingstrategien können kaum eins zu sein umgelegt werden. Das AußenwirtschaftsCenter New York unterstützt österreichische Unternehmen daher auch gezielt beim marktgerechten Auftritt und der Vernetzung mit potentiellen Partnern. Denn: Wer hier besteht, sammelt oft genügend Erfahrung, um sich zu einem Global Player zu entwickeln.

Maßnahmen zur Erreichung des Ziels

- Angebot von Gruppenständen bei führenden Industrie Trade Shows (Fancy Food Show, EXPO West)
- Teilnahme am Marktplatz Österreich für Lebensmittel unter Rekrutierung amerikanischer Einkäufer aus dem Lebensmittelbereich
- Beratungen bei Inlandsveranstaltungen sowie auf Anfragenbasis zur Registrierung bei der FDA und rechtlichen Rahmenbedingungen
- jährlich aktualisierter Exportleitfaden „Der Export von Lebensmitteln und Getränken in die USA“ und darüber hinausgehende Expertise

MASCHINEN- UND ANLAGENBAU (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER CHICAGO)

Die USA stellt den weltweit größten Markt für Maschinen dar und bieten für österr. Maschinen- und Anlagenbauern mehr Chancen als je zuvor. Im Jahr 2015 konnte der US-amerikanische Maschinensektor einen Zuwachs von 5% auf rund 400 Mrd. USD verzeichnen. Rund 40% der Nachfrage wurde 2015 durch Importe gedeckt. Die erhöhte Nachfrage hängt unter anderem mit dem Trend zur Automatisierung und Modernisierung zusammen. Die Prognosen für diesen Industriezweig folgen den ökonomischen Entwicklungen der Industrien, die er bedient. Dazu zählen unter anderem auch der Bausektor sowie das Energie- und das Transportwesen.

In den USA sind die Hauptabnehmer für den österr. Maschinen- und Anlagenbau traditionell der Automobil-Sektor, die Öl- und Gaswirtschaft, die Landwirtschaft, die Metallbearbeitung, die Kunststoff- und Recyclingindustrie wie auch die Bereiche Logistik bzw. Transportwirtschaft. Durch die große und vielseitige Konkurrenz ist es nicht nur wichtig, ständig die Produktqualität zu verbessern, sondern auch gleichzeitig Kosten zu reduzieren sowie Expertise in verschiedenen hoch spezialisierten Nischen zu haben.

Wichtige Impulsgeber für den amerikanischen Maschinen- und Anlagenbau sind das sogenannte „Reshoring“ (Reindustrialisierung) und „Smart Manufacturing“ bzw. „Industrial Internet of Things“ (vergleichbar mit der Industrie 4.0).

Globale Firmen setzen immer mehr auf eine lokale Präsenz von Produktionsstätten in den USA, um einen Nutzen aus dem direkten Marktzugang, niedrigen Energiekosten und den relativ geringen Arbeitskosten zu erzielen. Die US-Wirtschaft hat bereits vor Jahren die Position eines Marktführers im Bereich Maschinenbau verloren und sieht sich zurzeit wegen des starken Dollars einem starken internationalen Wettbewerbsdruck ausgesetzt, was die Chancen für die österr. Unternehmen noch weiter erhöht.

In Österreich sind aktuell 1.200 Unternehmen – vor allem KMUs – in den Industriezweigen Maschinenbau, Anlagenbau, Stahlbau und Metallwaren tätig. Diese Branche umfasst über 120.000 Mitarbeiter und stellt das Rückgrat der industriellen Beschäftigung Österreichs dar. Nach Deutschland als wichtigstem Handelspartner liegen die USA mit 2,7 Billionen Euro Exportvolumen dieser Branche im Jahr 2015 an zweiter Stelle (+ 28% Zuwachs gegenüber 2014).

Aufgrund der Größe und Komplexität des US-Marktes und auch im Vergleich zu den in Europa unterschiedlichen Zertifizierungs-, Lizenzierungs-, Anklagen- und Zulassungssystemen stellt die US-Marktbearbeitung für österr. Unternehmen oft eine komplizierte und ressourcenintensive Herausforderung dar. Das Außenwirtschafts-Center Chicago unterstützt österreichische Unternehmen gezielt beim Eintritt bzw. der Bearbeitung des US-Marktes.

Maßnahmen zur Erreichung des Ziels

- Betreuung bei den führenden Industrie Trade Shows (IMTS und Fabtech u.a.)
- Technologie-Scouting für österr. Maschinen- und Anlagenbauern und zielgerichtete Veranstaltungen (z.B. Austria Showcase)
- Beratung bei Inlandsveranstaltungen sowie Vor-Ort-Betreuung bei technischen Fragen zur Zoll-, und Zertifizierungsanalyse sowie bei rechtlichen wie auch bei strategischen Fragestellungen (Zielgruppenanalyse, rechtlichen Rahmenbedingungen)
- Planung von individuellen Geschäftsterminen mit potentiellen Vertretern und Kunden

MEDIZINTECHNOLOGIE (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER NEW YORK)

Der Weltmarkt für Medizintechnologie betrug 2012 rund 220 Mrd. Euro. 90 Mrd Euro, oder rund 40% des Weltmarktes entfallen hierbei auf die USA. Jüngsten Schätzungen (2015) zufolge hat der Weltmarkt mittlerweile eine Größe von 364 Mrd. US-Dollar erreicht (inkl. Diagnostik) – Tendenz weiter steigend. Die Prognose liegt bei 5% jährlicher Wachstumsrate bis 2020.

In den USA sind die Hauptabnehmer für Medizinprodukte Krankenhäuser und Kliniken, gefolgt von Großhändlern und sog. „Alternative Care Providers“, zu denen zB Laboratorien, Gesundheitszentren, niedergelassene Ärzte und Langzeitpflegeeinrichtungen zählen. Durch die Verabschiedung des „Patient Protection and Affordable Care Act“ (PPACA) von Präsident Obama im Jahr 2010 befindet sich das US-Gesundheitssystem in einer historisch einzigartigen Veränderung. Dieser Systemumbruch, in Kombination mit einer gesundheitsbewussten und kaufkräftigen Baby-Boomer Generation kurz vor dem Pensionsalter und dem steten Anstieg chronischer Erkrankungen (Diabetes, Übergewicht, Bluthochdruck, etc.), bietet österr. Exporteuren einen höchst spannenden und lukrativen Absatzmarkt.

Neben der Marktgröße sind die USA auch der wichtigste Technologieführer im MedTech-Bereich. 12 der 20 weltweit größten MedTech-Unternehmen haben ihren Hauptsitz in den USA

und treiben mit ihren F&E Aktivitäten maßgeblich die Innovationen der MedTech Industrie voran.

Besonders die Bereiche der individualisierten Medizintechnik, der Vernetzung von

Medizinprodukten und angrenzenden IT-Systemen, und der digitalen Gesundheitsvorsorge und Medizin werden als Schlüsselmärkte der Zukunft gewertet.

In Österreich sind aktuell rund 500 Unternehmen, - vor allem KMUs - in der Medizintechnikbranche tätig. Rund ein Viertel davon betreiben F&E und eine Produktion, während die restlichen Firmen als Zulieferer, Serviceprovider und Händler kategorisiert werden können. Der Branchenumsatz betrug 2014 knapp 7,5 Mrd. Euro, wovon rund 80 Mio. Euro durch Exporte in die USA erwirtschaftet wurden. Aufgrund der Größe und Komplexität des US-Markts und den im Vergleich zu Europa unterschiedlichen Zulassungs- und Refundierungssystemen stellt die US-Marktbearbeitung für österreichische MedTech Unternehmen eine zeit- und ressourcenintensive Herausforderung dar.

Das AußenwirtschaftsCenter New York hat sich daher für 2016/17 als Ziel für den Bereich Medizintechnik gesetzt, eine stärkere Präsenz österr. Firmen im US-Markt zu erreichen. Die Unternehmen sollen gezielt für die US-Marktbearbeitung vorbereitet und mit maßgeschneiderten Produkten beim Markteintritt unterstützt werden.

Maßnahmen zur Erreichung des Ziels

- Angebot von Gruppenständen bei den führenden Industrie Trade Shows (Advamed, MD&M, FIME)
- Technologie-Scouting für österr. MedTech Unternehmen und jährliches Angebot einer Zukunftsreise
- Beratungen bei Inlandsveranstaltungen und auf Anfragenbasis zum FDA-Zulassungssystem und den rechtlichen Rahmenbedingungen (Produkthaftung, Niederlassungsgründung)
- Vorbereitung von individuellen „Customer Sensing and Exploration“ Reisen mit US-MedTech Konsulenten zur Marktanalyse und ersten Kontaktabahnung (Kofinanzierung mit „go-international“ Förderung)
- MedTech F&E Updates via Webinar (zB MIT Institute for Medical Engineering and Science) in

NEUE TECHNOLOGIEN: F&E IN ROBOTIK, WERKSTOFFE, NANOTECHNOLOGIE, BIOTECHNOLOGIE UND GENETIK (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER NEW YORK)

Die USA zählen weltweit zu den Spitzenreitern in der Forschung & Entwicklung von neuen Technologien und Innovationen. Knapp 30% (USD 465 Mrd.) aller weltweit getätigten F&E Ausgaben gehen auf das Konto der US Industrie und von Forschungs-einrichtungen.

Robotik

Schätzungen gehen davon aus, dass in den USA aktuell rund 232,000 Roboter in der industriellen Fertigung eingesetzt werden. Damit liegen die USA weltweit auf dem 2. Platz hinter Japan. Die Verkaufszahlen sind in den letzten Jahren stark steigend, vor allem in der Halbleiterindustrie (+30%) und Kfz-Bauteilen (+23%) wurden starke Zuwächse verzeichnet. Neben der Fertigungsindustrie wird in den USA besonders dem Bereich Artificial Intelligene (Stichwort: Deep Learning) eine besondere Bedeutung zugemessen, da für intelligente Roboter großes wirtschaftliches Potential zB im Bereich der autonomen unbemannten Fahrzeuge erwartet wird.

Zu den Spitzenforschungsinstituten im Bereich Robotik zählt das Robotics Institute (RI) der Carnegie Mellon Universität in Pittsburgh, zu welcher das AußenwirtschaftsCenter New York gute Beziehungen pflegt. Das RI hat ein Jahresbudget von USD 65 Mio. und beschäftigt aktuell rund 500 Mitarbeiter. F&E Schwerpunkte liegen in unbemannten Fahrzeuge, maschinellen Lernverfahren, Bildverarbeitung und Sensorik.

Werkstoffe & Nanotechnologie

Zwei Drittel aller technischen Innovationen gehen direkt oder indirekt auf neue Materialien zurück.

Die Anwendungsfelder reichen von neuen und verbesserten elektronischen Bauelementen, über die Automotiv- und Energiesektoren bis hin zu medizinischen Behandlungen.

Die Innovationen in diesen Bereichen werden von den AussenwirtschaftsCenter in den USA genau verfolgt und gebündelte Informationen dazu im Rahmen von Zukunftsreisen bzw. bei der alle zwei Jahre in Wien stattfindenden Massachusetts Institute of Technology (MIT) Europe Konferenz präsentiert, welche Teil der Partnerschaft zwischen der WKO und dem MIT ist.

Biotechnologie & Genetik

Der Biotechnologiemarkt – ein rapide wachsende Industrie mit einem aktuellen US-Volumen von über USD 106 Mrd. - wird in den USA vor allem durch die Medizin- und Gesundheitsbiotechnologie bestimmt, die einen Marktanteil von knapp 60% hält. Biotechnologie in den Bereichen Lebensmittel & Landwirtschaft haben einen US-Marktanteil von 13%.

In den USA wurde 2014 rund USD 29 Mrd. in Biotech-F&E investiert, was eine Steigerung um 22% zum Vorjahr bedeutet. Im Vergleich dazu: in Europa wurde im Vergleichszeitraum für Biotech-F&E rund USD 5,5 Mrd. ausgegeben. Zu den kommerziell führenden US-Biotechnologiefirmen zählen Gilead, Amgen, Biogen, Celgene und Regeneron.

Ziel ist es, österreichische Unternehmen mit den US-Innovationszentren in diesen Bereichen zu vernetzen und als Innovationsbrücke zu wirken, und bei der Vermarktung österr. Innovationen in den USA zu unterstützen.

Maßnahmen zur Erreichung des Ziels

- Angebot von Gruppenständen bei den führenden Industrie Trade Shows wie zB der BIO International Convention
- Technologie-Scouting für österr. Unternehmen und Angebote von Zukunftsreisen zu US Forschungseinrichtungen und Technologie-Clustern
- MIT Partnerschaft, inkl. der MIT Europe Konferenz, MIT Besuchen und Vernetzung mit Forschungsgruppen, und dem Zugang zu aktuellen Updates via Webinars und Datenbanken

STARTUP ÖKOSYSTEM OSTKÜSTE: NEW YORK & BOSTON (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER NEW YORK)

Die Stadt, die niemals schläft, war schon immer Anziehungspunkt für kreative Köpfe und ist Heimat vieler innovativer Geschäftsideen. Besonders für die Finanzwelt, die Medien- und Werbebranche, und den Einzelhandel zählt New York City zu den wichtigsten Metropolen der Welt. Das „Who is Who“ dieser Industrien hat in New York City seine Headquarters.

Was jedoch Technologie und Startups anbelangt, so war New York City lange ein blinder Fleck auf der Karte. Jeder blickte nach Silicon Valley, wenn es um die neuesten Tech-Trends ging. Vor einigen Jahren hat sich das Blatt jedoch zu wenden begonnen: seit 2009 haben Venture Capital Investoren über USD 8 Mrd. in rund 1200 New Yorker Tech-Startups investiert. Schätzungen zufolge haben mittlerweile ca. 7000 Tech Startups in New York City ihre Homebase gefunden und 90.000 Tech-Jobs in der Stadt geschaffen. In nur 5 Jahren hat sich New York City vom „No-Name“ in der Tech-Startup Szene zum #2 Startup-Ökosystem weltweit für Tech-Startups gemausert. Die New Yorker Startup Szene ist das weltweit am schnellsten wachsende Startup-Ökosystem.

Das Geheimnis des Erfolges liegt – neben dem reichlich vorhandenen Investmentkapital – in der fruchtbaren Symbiose zwischen den in New York etablierten Industrien und der Gründerszene: die Startups liefern den „Big Playern“ in Finanz, Medien und Handel dringend benötigte Produkt- und

Prozessinnovationen und führen sie dadurch ins digitale Zeitalter; im Gegenzug können Startups ihre Produkte und Services im „Inkubator New York City“ testen und mit direktem Marktfeedback verbessern. Dazu kommt, dass erfolgreiche Unternehmensgründer die Szene nicht gleich nach dem ersten Erfolg verlassen, sondern sie im Gegenteil durch Inspiration, Mentoring und Investment beleben. Auch Programme der Stadt greifen neuen Startups unter die Arme: sei es durch finanzielle Unterstützung oder durch ein gezieltes Angebot an Inkubatoren und Acceleratoren.

Boston und das angrenzende Cambridge sind als Technologie- und Wissenszentren schon lange ein Begriff, beherbergen sie doch Universitäten wie das Massachusetts Institute of Technology (MIT) oder Harvard. Die Startup Szene hat sich auch dort in den letzten Jahren stark weiterentwickelt, mit über 50 verschiedenen Accelerator- und Inkubatorenprogrammen, und ähnlichen Initiativen, die junge Entrepreneure unterstützen. Durch die hohe Dichte an Pharma- und Biotechnologiefirmen in Boston und Umgebung finden dort besonders Startups im Life Sciences Bereich optimale Rahmenbedingungen, um ihre Geschäftsidee voranzutreiben.

Ziel des AussenwirtschaftsCenters New York ist es, österr. Entrepreneurs beim Einstieg in die lokale Startupszene in New York und Boston zu unterstützen.

Maßnahmen zur Erreichung des Ziels

- Jährliche Abhaltung von Pitching Days für österr. Startups in New York
- Co-working Space und Mentoring Angebot für österr. Startups in Boston
- Beratungen bei Inlandsveranstaltungen und auf Anfragenbasis; Vermittlung von Netzwerkkontakten zur New Yorker und Bostoner Startup Szene
- Kostenloser New York Startup Report mit Informationen zu Acceleratoren, Inkubatoren, Förderprogrammen, Investoren, etc.
- Angebot von Zukunftsreisen zu einzelnen Technologie-Schwerpunkten, wie bsp. dem Schwerpunkt „Wearable Technologies and Smart Textiles“

TRANSPORT UND LOGISTIK IN DEN USA (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER LOS ANGELES)

Die Globalisierung und Beseitigung von Handels-schranken unterstützen das Wachstum des Logistikmarkts. Zunehmende Outsourcing-Aktivitäten auf der ganzen Welt machen die Lieferkette länger und komplexer. Darüber hinaus ist das schnelle Wachstum im Internet-Handelsmarkt auch ein Treiber des Wachstums im Logistikbereich.

Die Transport- und Logistikindustrie umfasst 8 Prozent des globalen BIP.

Der Weltmarkt für die Logistik- und Transport-industrie betrug in 2015 \$4,6 Billionen USD. Die USA haben mit \$1,1 Billionen USD einen rund 25% Marktanteil. Die Logistik in Österreich erbrachte im Jahr 2013 im Mittelwert eine Wertschöpfung von 24,3 Milliarden Euro. Damit stieg sie im Vergleich zum Vorjahr um 1,67 Milliarden Euro. Diese relativ hohe Steigerung ist unter anderem auf eine deutliche Steigerung der Umsatzwerte pro Tonne beziehungsweise Tonnenkilometer zurückzuführen.

Ein Faktor, der Wachstum im Logistikmarkt treibt, sind technologische Fortschritte in der Kommunikation, Transaktion und die Entwicklung neuer Produkte. Zunehmende Benutzung von Advanced -Tracking-Systeme wie Barcode-

Systeme, GPS (Global Positioning System) und RFID (Radio Frequency Identification) durch Logistik-dienstleister erleichtert die Übersicht eines so komplexen Systems und führt zu höherer Effizienz.

Software und Big Data spielen eine immer größere Rolle in der Logistik und Transportbranche und bieten für österreichische Unternehmen eine Chance in den US-Markt einzudringen.

Die Industrie sucht nach energiesparenden Maßnahmen und Green Tech sucht, um ihren Kohlenstoff-Ausstoß zu reduzieren. Durch technologische Fortschritte verwendet die Industrie 50% bis 60% weniger Energie pro Passagier-Kilometer und 15% bis 20% weniger Energie pro Tonnen-Kilometer als in den 70er Jahren.

Vor allem Green Tech, Big Data, und andere Sparmaßnahmen sind in Amerika gefragt.

Das AußenwirtschaftsCenter Los Angeles hat sich daher für 2016/17 als Ziel für den Bereich Logistik und Transport gesetzt, eine stärkere Präsenz österreichischer Firmen im US-Markt zu erreichen.

Maßnahmen zur Erreichung des Ziels

- Angebot von Gruppenständen bei den führenden Trade Shows
- Beratung bei Inlandsveranstaltungen und auf Anfragenbasis zu Zulassungen und rechtlichen Rahmenbedingungen (Produkthaftung, Niederlassungsgründung)
- Scouting und Zukunftsreisen

VERPACKUNGSINDUSTRIE (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER CHICAGO)

In den USA betrug das Marktvolumen in der Verpackungsindustrie im Jahr 2012 rund 134,4 Milliarden USD, also rund 17 % des Weltmarktes. Es wird prognostiziert, dass sich das Marktvolumen bis zum Jahr 2017 auf 156 Milliarden USD erhöhen wird. Das entspricht einem durchschnittlichen Wachstum von 3 %.

Die drei größten Nachfragegruppen für Verpackungsmaterialien sind die Nahrungsmittelindustrie, die Getränkeindustrie und die Pharmaindustrie, wobei vor allem die Pharmaindustrie in den nächsten Jahren weiter stark wachsen wird.

Mit einem Marktanteil von über 29 % ist Kunststoff nach wie vor die beliebteste Verpackungsart. Zukünftig werden flexible Kunststoffe an Bedeutung gewinnen, da diese leichter und damit individueller zu bedrucken sind. Die zweitwichtigste Verpackungsart sind PET Flaschen, welche einen Marktanteil von 12 % erreichen und in den nächsten Jahren weiterhin rasant ansteigen werden. Der Markt für Papier- und Kartonverpackungen ist sehr stark von der wirtschaftlichen Entwicklung abhängig, wird aber mit der Erholung der Wirtschaft ebenso wachsen.

Konkurrenzsituation

Der Verpackungsmarkt in den USA ist sehr stark segmentiert und es herrscht intensiver Wettbewerb. So haben die zehn größten Hersteller einen Marktanteil von nur rund 15 %. In den USA ist der Ausblick für die Branche stabil, allerdings ist anzumerken, dass viele Unternehmen stark

fremdfinanziert sind. Insbesondere im Hinblick auf langfristig steigende Energie und Rohstoffpreise kann dies ein nicht zu vernachlässigendes Risiko darstellen. Auch nach einer zu erwartenden erhöhten Anzahl an Unternehmenskäufen wird der Markt weiterhin stark segmentiert bleiben und neuen Unternehmungen durchaus Platz bieten.

Rechtliche Rahmenbedingungen

Auch in der Verpackungsindustrie gewinnen Richtlinien bezüglich Umweltschutz und Nachhaltigkeit an immer größerer Bedeutung. Dabei liegt der Fokus vor allem auf der Reduzierung von umweltschädlichen Verpackungsmaterialien, der Vermeidung von Schwermetallen und der Durchsetzung von Recyclingrichtlinien. Außerdem spielt die erweiterte Produzentenhaftung auch in den USA eine immer größere Rolle. Es ist wichtig zu beachten, dass die Kompetenzen nicht gesamt-national geregelt sind, sondern bei den einzelnen Bundesstaaten liegen.

Trends

In den nächsten Jahren werden neue Technologien wie RFID und NFC den herkömmlichen Strichcode ablösen, außerdem werden die Unternehmen sich auf immer individuellere Kundenwünsche einstellen müssen und daher flexibler werden. Um die Produkte fälschungssicherer zu gestalten, werden neue Sicherheitszeichen wie z.B. Hologramme entwickelt und eingesetzt werden. Durch den steigenden Anteil an Onlineverkäufen wird auch der Bedarf an Schutzverpackungen ansteigen.

Maßnahmen zur Erreichung des Ziels

- Angebot eines Gruppenstandes auf der führenden Industrie-Trade Show PACK EXPO 2018
- Adaptierung der Werbematerialien/Werbeauftritts österr. Unternehmen
- Beratung hinsichtlich der Produkthanpassungen an US-Anforderungen
- Unterstützung des networkings österreichischer Unternehmen z.B. auf Messen, Fachkongressen, etc.
- Unterstützung im social media-Marketing z.B. Packaging-Fachgruppen auf LinkedIn

WEARABLE TECHNOLOGY UND INTELLIGENTE TEXTILIEN (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER NEW YORK)

Der Weltmarkt für tragbare Technologie betrug 2015 in etwa 12 Mrd. EUR und umfasste vor allem den Bereich Gesundheit und Fitness, an zweiter Stelle Infotainment und danach folgen industrielle und militärische Anwendungen sowie die Mode. Seien es Fitness-Tracker, die I-Watch, selbstatmende Sportkleidung, oder Geräte, die den Gesundheitszustand von Patienten an Ärzte in alle Welt kommunizieren können, das Thema tragbare Technologie und Intelligente Textilien betrifft heute schon jeden einzelnen von uns.

Allein im Jahr 2015 sollten fast 20 Millionen tragbare Geräte in den USA verkauft worden sein. Man geht davon aus, dass in 2 Jahren über 100 Millionen Geräte verkauft werden und bis Ende dieses Jahrzehnts sogar 500 Millionen. Dies bedeutet nicht nur für den Konsumenten eine große Auswahl, sondern stellt auch eine große Marktattraktivität für die Anbieter von intelligenten Textilien, Faser und Software sowie Designlösungen dar. Rechnet man auch noch den Bereich der technischen Textilien dazu, wie z.B. faserverstärkte Kunststoffe oder leitfähige Garne, dann kommt man sogar auf ein Weltmarktpotential von über 120 Mrd. EUR.

In Österreich gibt es schon eine ganze Reihe von erfolgreichen Anbietern in diesem Segment, die auch schon lukrative Exits hinter sich haben (als Beispiel sei die Fitness und Sport-App Runtastic genannt, die von Adidas gekauft wurde). Die Herstellung von technischen Textilien macht in Österreich schon über 50% der gesamten Textilindustrie aus.

Hier gibt es also noch großes Potential nach oben, welches wir am AC New York für österreichische Firmen ausloten wollen.

Natürlich ist das Silicon Valley und hier vor allem Palo Alto eine Hochburg der Firmen für tragbare Technologie. Aber es gibt auch zwei stark wachsende Cluster an der Ostküste, v.a. New York City und Boston. New York ist die schnellst wachsende Technologie-Großstadt der Welt und bietet Forschung und Entwicklung an Top-Universitäten (Columbia, NYU, geplanter Cornell Tech-Campus) an. Boston ist mit MIT und Harvard ein Innovationscluster ersten Ranges. Zu diesen Universitäten gibt es vom AC New York langjährige Beziehungen und Möglichkeiten des Informations- und Erfahrungsaustausches. Außerdem ist New York seit Jahrzehnten das Zentrum für Fitness, Mode, Life Science, Medizintechnik und Werbung, ein Potpourri, das einen idealen Nährgrund für Unternehmen, die sich mit diesen Technologien auseinander setzen, darstellt.

Diese Umgebung sowie die hohe Anzahl an Angel Investoren und Risikokapital haben viele neue Start-ups in diesem Sektor in New York hervorgebracht, wie u.a. Augmate (intelligente Brillen), Cloud DX (Halsbänder, die vitale Signale messen) und Fusar Technologies (intelligente Helme für Motorradfahrer). Auch österreichische Wissenschaftler sind im New Yorker Ökosystem für smarte Textilien und tragbare Technologie erfolgreich tätig. Hier wollen wir beim Wissensaustausch helfen sowie auch österreichische Unternehmen beim Technologieexport unterstützen.

Maßnahmen zur Erreichung des Ziels

- Angebot von Webinaren mit ausgewählten Anbietern aus akademischen und industriellen Sektoren in den USA für österreichische Unternehmer
- Erstellung eines Industrie-Snapshots über Intelligente Textilien und tragbare Technologie mit best-practice Beispielen in den USA
- Verlinkung von österreichischen Clustern und US-amerikanischen Clustern zu weiterer Kooperation
- Veranstaltungen und Vorträge von US-Experten in Österreich
- Marktsondierungsreisen zum Thema „The Future of Wearables and Intelligent Textiles“ in unterschiedliche Technologiezentren in den USA

WELTBANKGRUPPE UND INTER-AMERIKANISCHE ENTWICKLUNGSBANK, INTERNATIONALE FINANZIERUNGSINSTITUTIONEN (AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER WASHINGTON DC)

Die Weltbank Gruppe und die Inter-Amerikanische Entwicklungsbank (IDB) haben ihren Hauptsitz in Washington D.C. Als Internationale Finanzinstitutionen verfolgen sie zwei Schwerpunkte: Erstens, die Unterstützung der Regierungen von Entwicklungs- und Schwellenländern durch die Vergabe von langfristigen Darlehen, mit denen diese notwendige Infrastrukturprojekte, Politikreformen u.ä. finanzieren. Zweitens, die Unterstützung von privaten Unternehmen mit Investitionsabsichten.

Ca 16.000 Mitarbeiter der Weltbankgruppe arbeiten in fünf Teilorganisationen: Die traditionelle Tätigkeit der Weltbank (www.worldbank.org) bezieht sich auf die Zusammenarbeit mit Regierungen von Entwicklungsländern („Sovereign Lending“) und umfasst Kredite an Schwellenländer (IBRD) sowie gestützte Kredite an Low Income Countries (IDA).

Die IFC (www.ifc.org) beteiligt sich selbst an Privatsektor-Projekten mit Gewinnerzielungsabsicht und verrechnet für ihre Produkte und Dienstleistungen Marktpreise. Die MIGA (www.miga.org) sichert Investoren gegen politische Risiken ab und das ICSID (icsid.worldbank.org) steht im Bedarfsfall zur Streitschlichtung zwischen Investoren und Investitionsländern zur Verfügung.

Im Geschäftsjahr 2015 genehmigte die Weltbank Gruppe Kredite, Investitionen und Garantien in Höhe von USD 60 Mrd.

Österreich ist einer von 188 Shareholdern der Weltbankgruppe, der Stimmrechtsanteil beträgt in den fünf Teilorganisationen zwischen 0,71% und 0,81%. Österreichische Unternehmen haben zwischen 2010 und 2014 123 Aufträge mit einem Gesamtwert von USD 250 Mio. lukriert.

Nicht eingerechnet sind in diesem Wert Leistungen

österreichischer Subunternehmer oder Niederlassungen im Ausland.

Österreich ist zudem eines von 48 Mitgliedsstaaten der Inter-Amerikanische Entwicklungsbank Gruppe IDB (www.iadb.org). Diese ist nach dem Vorbild der Weltbankgruppe organisiert, operiert mit denselben Finanzprodukten, finanziert allerdings ausschließlich in der Region Lateinamerika und Karibik (LAC).

Geschäftschancen für Lieferfirmen und Konsulenten gibt es in fast allen Tätigkeitsbereichen der IDB, diese werden bislang aufgrund von sprachlichen und kulturellen Barrieren kaum verfolgt.

Infrastrukturprojekte (Transport, Energie, kommunaler Wasserbau, etc.) von Entwicklungsbanken bieten unzählige Geschäftschancen für international erfahrene Beratungs-, Liefer- und Baufirmen. In der Regel erfolgt die Vergabe von Aufträgen sowohl in der Weltbank Gruppe als auch der Inter-Amerikanischen Entwicklungsbank auf Basis einer internationalen Ausschreibung (ICB – International Competitive Bidding).¹ Konsulenten, die Aufträge von der Weltbank selbst erhalten möchten (bank executed contracts), können sich kostenlos auf der Weltbank eConsult Website² registrieren. Im Laufe des Jahres 2016 treten neue Procurement-Richtlinien für die gesamte Weltbank in Kraft.

Informationsquelle für IDB-finanzierte Projekte im öffentlichen Sektor ist das Project and Procurement Information System⁴.

Das AC Washington arbeitet eng mit der Weltbankgruppe zusammen, Schwerpunkte werden aktuell auf die Bereiche Railway Infrastructure und Hydro-power gelegt. Im November 2016 werden ein World Bank Railway&Logistics Event in Wien und eine Marktsondierungsreise nach Washington zum Thema Land- und Forstwirtschaft organisiert.

Maßnahmen zur Erreichung des Ziels

- Das AußenwirtschaftsCenter Washington unterstützt österreichische Unternehmen bei:
 - der Analyse von Geschäftsmöglichkeiten
 - der Terminvereinbarung mit Weltbankexperten
 - gezielten Interventionen bei Zahlungs- oder Vertragsschwierigkeiten mit Nehmerländern
 - individuellen Firmenpräsentationen in Entwicklungsbanken („Brown Bag Lunches“)
- Ein wichtiger Schwerpunkt liegt außerdem in der Organisation von branchenspezifischen Events, die von Marktsondierungsreisen bis zu länderübergreifenden Symposien reichen.

3. WHO WE ARE

AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER NEW YORK

AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER NEW YORK

Austrian Trade Commission
120 West 45th Street, 9th Floor
New York, N.Y. 10036
USA
T +1 212 42 15 250
F +1 212 42 15 251
E newyork@wko.at



Mag. Michael Friedl
Österreichischer
Wirtschaftsdelegierter in New York



Mag. Stephan Spazier
Österreichischer
Wirtschaftsdelegierter Stv.
in New York



Mag. Caroline Adenberger
Österreichische
Wirtschaftsdelegierte Stv.
in New York



Mag. Magdalena Suppan
Manager, Business Development



Petra Mayer-Linnehan
Manager, Accounting & Human
Resources



Mag. Julia Osmani
Manager, Communication & Events



Florian Krisch
Manager, Business Development



Angelika Heitzmann
Manager, Business Development

Federführend für alle Angelegenheiten in den USA, die über den Kompetenzbereich der anderen US-AußenwirtschaftsCenter hinausgehen. | Ansprechpartner für die gesamte USA für folgenden Branchen: Nahrungsmittel und Getränke (Schwerpunkt), Neue Technologien (Schwerpunkt), Chemie/Pharma, Inneneinrichtung, Gesundheit/Medizintechnik, Textilien/Bekleidung, Konsumgüter/Lifestyle, Beratung/Engineering und Tourismus

Für die Bundesstaaten Connecticut (CT), Delaware (DE), Florida (FL), Georgia (GA), Maine (ME), Maryland (MD), Massachusetts (MA), New Hampshire (NH), New Jersey (NJ), New York (Staat) (NY), North Carolina (NC), Pennsylvania (PA), Rhode Island (RI), South Carolina (SC), Vermont (VT), Virginia (VA), West Virginia (WV), Washington DC (Bundeskompetenzen) sowie Bahamas, Bermuda-Inseln, Puerto Rico und US-Virgin Islands

Investitionsberatung und Marktunterstützung vor Ort (Standortanalyse, rechtl.-steuerrechtl. Fragen, Firmengründung, Kontakte zu spezialisierten Dienstleistern, Organisation von Geschäftsreisen, individuelle Messeauftritte, Firmen- und Produktpräsentationen, Intervention bei lokalen Behörden, Hilfestellung bei Problemen mit Geschäftspartnern.)

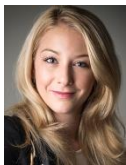
AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER CHICAGO

AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER CHICAGO

Austrian Trade Commission
500 North Michigan Avenue, Suite 1950
Chicago, IL 60611
USA
T +1 312 644 5556
F +1 312 644 6526
E chicago@wko.at



Mag. Peter Sedlmayer
Österreichischer
Wirtschaftsdelegierter in
Chicago



Jennifer Veigel
Österreichische
Wirtschaftsdeligierte Stv. In
Chicago



Julius Bosak
Manager, Business Development



Magdalena Hensle
Manager, Business Development



Nancy Putz
Manager, Business Development



Maja Seferovic
Manager, Business Development



Anders Benson
Manager, Business Development

Ansprechpartner für die gesamte USA für folgende Branchen: Kraftfahrzeuge, Umwelttechnik, Maschinen- und Anlagenbau, Metall- und Metallverarbeitung, Papier und Zellstoff, Druckerei und Büromaterialien, Verpackungen, Kunststoffe, Bau- und Infrastruktur

Weiters für die Bundesstaaten Alabama, Arkansas, Illinois, Indiana, Iowa, Kansas, Kentucky, Louisiana, Michigan, Minnesota, Missouri, Mississippi, Nebraska, North Dakota, Ohio, South Dakota, Tennessee, Wisconsin

Ansprechpartner für Investitionsberatung und Marktunterstützung vor Ort (Standortanalyse, rechtl.-steuerrechtl. Fragen, Firmengründung, Kontakte zu spezialisierten Dienstleistern, Organisation von Geschäftsreisen, individuellen Messeauftritte, Firmen- und Produktpräsentationen, Intervention bei lokalen Behörden, Hilfestellung bei Problemen mit Geschäftspartnern.)

AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER LOS ANGELES

AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER LOS ANGELES

Austrian Trade Commission
11601 Wilshire Blvd. - Suite 2420
Los Angeles, CA 90025
USA
T +1 310 47 79 988
F +1 310 47 71 643
E losangeles@wko.at



Dr. Rudolf Thaler
Österreichischer
Wirtschaftsdelegierter
in Los Angeles



MMag. Ing. Anton Emsenhuber
Österreichischer
Wirtschaftsdelegierter Stv.
in Los Angeles



Sabine Schubert-Lee
Manager, Business Development



Laura Miller
Manager, Business Development



Lukas Richter
Manager, Business Development



Monika Miller
Manager, Business Development

Ansprechpartner für die gesamte USA für folgende Branchen: Energiewirtschaft und Naturre Ressourcen, Erneuerbare Energien, Informations- und Telekommunikationstechnologien, Land- und Forstwirtschaft, Holz (außer Schnittholz), Transport und Logistik, Elektrik und Elektronik, Sicherheit, Sportgeräte und - artikel, Neue Technologien (in neuen Technologien, Telekommunikation, Optoelektronik/Photonik, Energieumwandlung, Halbleiter und Softwareentwicklung), Luft- und Raumfahrt.

Weiters für die Bundesstaaten Alaska, Arizona, Kalifornien, Colorado, Hawaii, Idaho, Montana, Nevada, New Mexico, Oklahoma, Oregon, Texas, Utah, Washington (Staat), Wyoming sowie Amerikanisch Samoa, Amerikanische Überseeinseln, Guam.

Ansprechpartner für Investitionsberatung und Marktunterstützung vor Ort (Standortanalyse, rechtl. - steuerrechtl. Fragen, Firmengründung, Kontakte zu spezialisierten Dienstleistern, Organisation von Geschäftsreisen, individuellen Messeauftritte, Firmen- und Produktpräsentationen, Intervention bei lokalen Behörden, Hilfestellung bei Problemen mit Geschäftspartnern.)

AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER WASHINGTON, D.C.

AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER WASHINGTON

Austrian Trade Commission
818, 18th Street, N.W., Suite 500
Washington, D.C. 20006
USA
T +1 202 53 75 047
F +1 202 53 75 048
E washington@wko.at



Mag. Andreas Stauber
Österreichischer
Wirtschaftsdelegierter Stv.
in Washington, D.C.
(ab August 2016)



Johannes Pfanner
Adviser

Ansprechpartner für die gesamte USA für folgende Bereiche: Internationale Finanzinstitutionen mit Sitz in Washington (Weltbank, Inter-amerikanische Entwicklungsbank, Millenium Challenge Corporation und weitere); Öffentliche Auftragsvergabe von US Ministerien; Landesverteidigung und Aerospace USA; Compliance-Know-how zu US-Exporten- und insbesondere Sanktionsrecht

Liaison und Marktunterstützung vor Ort: Standortanalyse, rechtliche Fragen (insbesondere Export- und Sanktionsrecht), Kontakte zu bilateralen und multilateralen Organisationen sowie US Ministerien und örtliche Unternehmen, Organisation von Geschäftsreisen, individuelle Messeauftritte, Firmen- und Produktpräsentationen, Intervention bei lokalen Behörden, Hilfestellung bei Problemen mit Geschäftspartnern.

4. EVENT HIGHLIGHTS 2016 UND 2017

- **GoSiliconValley Program** 01.04.2016 – 31.03.2017
– Austrian IT Startups and Spinoffs get connected in the Silicon Valley
- **21st Austria Investor Conference**, New York 12.- 13.04.2016
- **Automotive Connect 2016 at SAE 2017** 12.-14.04.2016
– Society of Automotive Engineers in Detroit
- **Austria Showcase „Der österr. Maschinen- und Anlagenbau in den USA“** 17.-21.04.2016
– B2B-Meetings/Networking mit US-Anlagenbetreibern Southeastern USA
- Austrian Group Exhibit at **ICFF 2016** 14.-17.05.2016
– International Contemporary Furniture Fair in New York
- Austrian Group Exhibit at **BIO 2016** 06.-09.06.2016
– International Biotechnology Convention in San Francisco
- Austrian Group Exhibit at Summer **Fancy Food Show 2016** in New York 26.- 28.06.2016
- **Silicon Alley - Pitching Days NYC & Startup Ökosystemreise New York und Boston** – Austrian Startup Companies meet American VCs and Angel Investors 05.-09.09.2016
- Austrian presence at **IMTS 2016** 12.-17.09.2016
– International Manufacturing Technology Show in Chicago
- **Austria Connect** - Annual Conference for Austrian Subsidiaries in Atlanta 22.-24.09.2016
- Austrian Group Exhibit at **GREENBUILD 2016** 05.-07.10.2016
– International Conference & Exhibition in Los Angeles
- **U.S. - Austria Aerospace, Defense and Security Industry Day**, Washington, D.C. Oktober 2016
- **Fact Finding Mission “US Med-Tech Market”**, East Coast November 2016
- **PSLO Agriculture Sector Mission**, Washington, D.C. November 2016
- World Bank Forum on **Rail Logistics and Intermodal Transport**, Wien November 2016
- Austrian Group Exhibit at **Photonics West 2017** in San Francisco 31.01.-02.02.2017
- Fact Finding Mission **“Startup Mecca Silicon Valley”**, Silicon Valley Ende Jänner 2017
- Austrian Group Exhibit at **SAE 2017** – Society of Automotive Engineers in Detroit 07.-09.02.2017
- Austrian Group Exhibit at **World Ag Expo 2017**, Tulare 14.-16.02.2017
- Austrian Group Exhibit at **Oregon Logging Conference 2017**, Eugene 23.-25.02.2017
- **GoSiliconValley Program** – selection of Austrian IT startups by US Jury in Austria März 2017
- Austrian Group Exhibit at **GREENBUILD 2017** 08.-10.11.2017
– International Conference & Exhibition in Boston

AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER NEW YORK

Austrian Trade Commission
120 West 45th Street, 9th Floor
New York, N.Y. 10036
USA

T +1 212 42 15 250
F +1 212 42 15 251
E newyork@wko.at

AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER CHICAGO

Austrian Trade Commission
500 North Michigan Avenue, Suite 1950
Chicago, IL 60611
USA

T +1 312 644 5556
F +1 312 644 6526
E chicago@wko.at

AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER LOS ANGELES

Austrian Trade Commission
11601 Wilshire Blvd. - Suite 2420
Los Angeles, CA 90025
USA

T +1 310 47 79 988
F +1 310 47 71 643
E losangeles@wko.at

AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER WASHINGTON

Austrian Trade Commission
818, 18th Street, N.W., Suite 500
Washington, D.C. 20006
USA

T +1 202 53 75 047
F +1 202 53 75 048
E washington@wko.at

