

8. Vertretungsbörse am Donnerstag, 18. April 2013

in der Botschaft der Tschechischen Republik
Penzingerstraße 11-13, 1140 Wien

Treffen mit tschechischen Firmen

Die Intention war gut, die Organisation gelungen, aber das Treffen zwischen tschechischen Unternehmern und österreichischen Handelsagenten geriet doch nicht nach Wunsch. Die Veranstalter hätten sich eine größere Teilnehmerzahl erwartet.

Nachbericht von Dr. Ernst Scheibl

„Durchs Reden kommen die Leute zusammen“, heißt es. Das sollte auch der Aufhänger für die Handelsagentenbörse zwischen tschechischen Unternehmen und österreichischen Handelsagenten am 18. April in den Räumen der Tschechischen Botschaft in Wien sein. Aber mit wem soll man reden, wenn die Leute nicht da sind? DI Martina Konecka, Geschäftsführerin der Agentur Czech Trade in Österreich, ist ziemlich ratlos, wenn man sie fragt, warum die Teilnehmerzahl diesmal so niedrig war. „Vielleicht sollte man zur Vorinformation verstärkt die Internet-Plattformen nutzen, um sich nicht so vom Zufall abhängig zu machen“, meint sie.

Dennoch ist das Interesse der Tschechen (sowohl der Botschaft wie auch von Czech Trade) an weiteren gemeinsamen Veranstaltungen ungebrochen. „Wenn das Gremium der Handelsagenten auf uns zukommt, sind wir gern zu einer Fortsetzung bereit“, sagt Frau Konecka. Bundesgremialobmann Robert Hieger wies bereits in seinem Statement auf die Möglichkeiten hin, die sich für heimische Handelsagenten in Zusammenarbeit mit tschechischen Firmen auftun, will daher weiterhin am Ball bleiben.



Gunter Vogl (CZ Botschaft), BGO Hieger, DI Konecka (Czech Trade), RA Breiter, Mag. Rebernig (v.l.n.r.)

Und wie sahen die Handelsagenten die Veranstaltung?

Aber auch wenn es eigentlich passen sollte, passte es nicht immer. Der im tiefen Südburgenland ansässige Markus Moser war vergeblich angereist: „Die angekündigten Firmen aus

Tschechien waren nicht vor Ort.“ Mit seinem Schwerpunkt Blend- und Sonnenschutztechnik fühlte er sich dann in einem Bereich „Elektronik“ nicht sonderlich gut aufgehoben. Immerhin gab es einen Kontakt zur Vertreterin von Czech Trade, die versprochen hat, rasch für ein entsprechendes Matching mit tschechischen Unternehmen zu sorgen. Das sei schon einmal ein „Fuß in der Tür und wenn es klappt, bin ich zufrieden“.

Der Niederösterreicher Mario Kraus, im Lebensmittel-Bereich tätig, hat mit der Veranstaltung gute Erfahrungen. Seine Bilanz: „Ich war schon bei der letzten Veranstaltung dabei, habe von dorthier Kontakte zu tschechischen Unternehmen und konnte auch diesmal Kontakte vertiefen.“

Der Wiener Neustädter Ufuk Can, eigentlich in der Elektrotechnik zuhause, startete bei der Handelsagentenbörse einen Versuchsballon. „Ich möchte Unternehmen im Bereich Nahrungs- und Genussmittel oder auch Textilerzeugnissen den Zugang zu türkischen Supermärkten öffnen.“ Das ließe sich auch über die Kontakte bei der Veranstaltung hinaus weiter spinnen. „Es geht darum, den ersten Schritt zu tun.“

Dr. Karl Perner, Nahrungsmittel und Getränke, aus Wien fand einen passenden Gesprächspartner, aber da stimmte das Angebot nicht: „Die Aufmachung hat gar nicht gepasst“. Er drehte kurzerhand den Spieß um und offerierte dem in Tschechien gut verankerten Unternehmen seine österreichischen Produkte zum Vertrieb.