

Südstern – Warum Südtiroler im Ausland bleiben und wie man die klugen Köpfe zurückholen oder nutzen kann

„Ausländer“ nutzen

85 Prozent der Südtiroler im „Ausland“ sind wegen beruflicher Chancen dort; 90 Prozent fühlen sich aber stark mit der Heimat verbunden. **Diese Verbundenheit muss die Südtiroler Wirtschaft richtig nutzen lernen.**

Bozen – „Motive, Einstellungen und Pläne der Südtiroler im Ausland“ sollen kürzlich im Rahmen einer Untersuchung erhoben werden, die Südstern, das Netzwerk der Südtiroler (Akademiker) im Ausland durchgeführt hat. Wie die Zahlen belegen, lassen sich sehr viele Südtiroler Akademiker nach Studienabschluss dauerhaft außerhalb der Landesgrenzen nieder. Doch welches sind die Beweggründe für diese Entscheidung? Im Rahmen der Befragung, die das Netzwerk Südstern unter 300 Südtirolern im „Ausland“ durchgeführt hat, die im Schnitt 13 Jahre dort verbracht haben, wurde dies genau hinterfragt. (Mit Südtirolern „im Ausland“ sind auch in der Folge Südtiroler „außerhalb der Landesgrenzen“ gemeint).

Warum im Ausland bleiben? – Mit mehr als 85 Prozent der Nennungen wurde der Beruf am häufigsten als Beweggrund für einen Verbleib im Ausland angegeben; für mehr als die Hälfte der Befragten war der Beruf sogar der einzige Grund, im Ausland zu bleiben. Etwa ein Drittel der interviewten Südtiroler im Ausland gaben an, (auch) wegen privater Motive im Ausland geblieben zu sein; für knapp 20 Prozent waren Forschungs- oder Universitätsaufträge dafür ausschlaggebend, nicht nach Südtirol zurückzukehren.

Warum in die Heimat zurückkehren? – Trotz allem fühlen sich die Südtiroler ihrer Heimat aber nach wie vor verbunden. Insgesamt geben fast 90 Prozent der im Rahmen der Südstern-Studie Befragten an, sich sehr stark (53 Prozent) oder stark (34 Prozent) mit ihrer Heimat verbunden zu fühlen. Aus diesem Grund plant – laut der Untersuchung

Der Beruf ist ausschlaggebendes Kriterium – mehr als ein Drittel der Südtiroler im Ausland irgendwann eine Rückkehr nach Südtirol. Um nach Südtirol zurückzukehren, müssten für die Auslands-südtiroler aber auf jeden Fall folgende Voraussetzungen gegeben sein: ein Jobangebot und Karrierechancen (142 Nennungen!), ein entsprechendes Gehalt (50 Nennungen!) sowie die Bereitschaft der Familie zur Rückkehr (36 Nennungen) und die Möglichkeit zu internationalem Austausch auch in Südtirol (31 Nennungen). Als grundlegende Voraussetzungen für eine Rückkehr wurden des Weiteren vertretbare Wohnungskosten bzw. ein leistbarer Wohnbau im Land genannt sowie die Steigerung von Qualität und Bandbreite in der Forschung.

Die Südtiroler „zurückholen“; aber wie? – Sind es diese Punkte, an denen Wirtschaft und (Wirtschafts-)Politik ansetzen können und müssen, wenn sie Südtirols Köpfe im Land halten bzw. sie zurückholen möchten? Über diese Frage wurde in Südtirol infolge der Veröffentlichung der Ergebnisse der Südstern-Studie bisher noch wenig nachgedacht. Einer, der sich dagegen sehr wohl Gedanken gemacht hat, ist Kurt Matzler. Gebürtiger Sterzinger, Universitätsprofessor in Innsbruck und als sol-



Kurt Matzler

cher selbst seit Jahren im Ausland berufstätig und wohnhaft, möchte Matzler, der an der Südstern-Studie mitgearbeitet hat, Denkanstöße geben, wie es gelingen kann, junge, vielversprechende Südtiroler im Land zu halten oder aus dem Ausland wieder nach Südtirol zurückzuholen. Die Ansätze Matzlers lassen sich in drei Punkten zusammenfassen.

1. „Junge Südtiroler bleiben im Ausland, weil sie dort studiert haben – das ist durch die Untersuchungsergebnisse ja belegt“, erklärt Kurt Matzler. „Man muss sich allerdings fragen, welches der Grund für diesen Umstand ist.“ Studenten bleiben laut Matzler sehr häufig in der Stadt, in der sie studiert haben, weil sie dort Kontakte zu Firmen geknüpft haben und häufig sogar schon Praktika bei diesen Firmen absolviert haben. Zu Südtiroler Firmen haben sie dagegen keinerlei Kontakt und kaum Bezug. Genau da müssen die Südtiroler Unternehmen deshalb ansetzen, wenn sie gute Leute aus dem Ausland nach Hause holen wollen. Kurt Matzler: „Südtiroler Unternehmen müssen sich bemühen, selbst an den Universitäten in Italien und im benachbarten Ausland präsent zu sein sich an den so genannten Karrieretagen in den Hochschulen vorstellen, Praktika über die Universitäten vergeben und Diplomarbeiten im eigenen Unternehmen ausschreiben.“ Viele, vor allem kleinere, Südtiroler Unternehmen hätten hierzulande noch zu große Hemmungen, überhaupt auf eine Universität zuzugehen und mit einer universitären Einrichtung zusammenzuarbeiten, glaubt Prof. Matzler und ergänzt: „Und die wenigen Unternehmen, die bereits mit Universitäten und Hochschulen zusammenarbeiten, tun dies mitunter noch zu wenig systematisch. Hier sollte sich in den Köpfen der Unternehmer wirklich etwas ändern.“

2. Sind die heimischen Firmen nicht in der Lage, die jungen Köpfe unmittelbar nach Studienabschluss wieder ins Land und in dessen Unternehmen zurückzuholen, besteht immer noch eine zweite Ansatzmöglichkeit oder besser gesagt ein zweites Ansatzmoment.

„Erfahrungsgemäß stellt sich bei den jungen Südtirolern, die nach dem Studium im Ausland geblieben sind, um dort erste berufliche Erfahrungen in einem Unternehmen oder einer Organisation zu sammeln, nach zwei bis vier Jahren eine Wechselbereitschaft ein“, spezifiziert Kurt Matzler, „sie wären bereit, ihre Tätigkeit zu wechseln.“ Und genau hier liegt für Südtirols Wirtschaft eine zweite

Nach dem Studium oder zwei bis vier Jahre danach Chance, die zweite

und meist letzte Chance, die fähigen Leute anzusprechen, die im Ausland Erfahrung gesammelt haben – und sie eventuell in die Heimat zurückzuholen. Um das zu erreichen, müssen Südtiroler Unternehmen lernen, auf Netzwerke zurückzugreifen (etwa das Netzwerk Südstern der Südtiroler im Ausland). Nur so können sie in Kontakt mit Südtirolern im Ausland gelangen, die bereit wären, in ihre Heimat zurückzukehren, wenn sich dort eine interessante Arbeitsmöglichkeit bietet. Kommt dieser Kontakt nicht zustande, ist es sehr wahrscheinlich, dass der besagte Südtiroler nie mehr in seine Heimat zurückkehrt, weil er dann in der Folge im Ausland Karriere macht und eine Familie gründet.

3. Was Prof. Kurt Matzler als dritten Punkt zu bedenken gibt: Auch jene Südtiroler, die sich dazu entschließen, für immer im Ausland zu bleiben, sind samt ihrem Know-how nicht verloren für Südtirol. Ihre Kontakte, ihr Wissen und ihre Erfahrung müssen allerdings richtig genutzt werden. Matzler: „95 Prozent der Südtiroler im Ausland geben an, einen starken Bezug zur Heimat zu haben. Diese Südtiroler sind in der Regel gerne bereit, etwas für ihr Land zu tun. Diese Bereitschaft gilt es zu nutzen.“ Einerseits könnten erfolgreiche und einflussreiche Südtiroler im Ausland ihre internationale Erfahrung und ihren „Blick von außen“ einbringen, wenn es darum geht, wichtige Entscheidungen in Südtirol zu treffen; Kurt Matzler schwebt sogar das Einrichten eines entsprechenden „Rats der Weisen“ vor. Werden die Kontakte zu erfolgreichen Auslands-südtirolern laufend gepflegt, so kann das außerdem sogar Auswirkungen auf den Standort Südtirol haben, glaubt Matzler: „Es gibt genügend Südtiroler, die in großen internationalen Unternehmen mitbestimmen. Das kann in Einzelfällen zu wichtigen Standortentscheidungen im Sinne Südtirols führen, zur Ansiedelung von Kompetenzzentren oder Niederlassungen der großen Unternehmen in Südtirol.“

Es gilt also, den Kontakt zu den Südtirolern im Ausland zu halten – am besten kontinuierlich und mithilfe von Netzwerken. „Die Südtiroler Wirtschaft muss ihre Scheu vor dieser Kontaktaufnahme ablegen“, betont Kurt Matzler, „und das Potenzial der Auslands-südtiroler nutzen – in jeder Hinsicht.“

Evelyn Kirchmaier
evelyn@swz.it

Forderungsausfall – Die Versicherer rechtfertigen ihre Krisenmaßnahmen

Notaktion

Lassen die Versicherer ihre Kunden in Sachen Forderungsausfall im Stich? Nein, sagen diese: **Die Maßnahmen sind überlebenswichtig.**

Bozen – „Gnadenlose Rückstufung“ betitelte die SWZ in ihrer Ausgabe vom 12. März einen Bericht darüber, was besonders im Laufe des Jahres 2009 im Bereich Versicherung gegen Forderungsausfälle geschehen ist. Die Versicherungsgesellschaften – den weltweiten Markt beherrschen die Gruppen Euler-Hermes, Atradius und Coface – haben die Deckungsbeträge für die Kunden ihrer Versicherten stark zusammengekürzt oder gewähren für manche Abnehmer überhaupt keinen Versicherungsschutz mehr, und vielfach sind die Prämien angehoben worden. Die Versicherungsnehmer hatten den Eindruck, dass sie jahrelang bei meist schönem Wetter brav für einen Regenschirm bezahlt haben (der nicht oft gebraucht wurde); als aber das Tief kam und der Schirm wichtig wurde, hätten die Versicherer den Schlechtwetterschutz redimensioniert und damit die Versicherten halb oder ganz im Regen stehen lassen.

Die SWZ hat seinerzeit dazu nicht nur betroffene Unternehmen befragt, sondern einem journalistischen Grundsatz folgend auch den Versicherungsbroker Gregor Stimpfl zu Wort kommen lassen, der die Situation aus der Sicht der Versicherungsgesellschaften geschildert hat. Diese Lageschilderung wollte Stimpfl dann noch ausbauen, und er hat zu diesem Zweck Danilo Potenza beigezogen, der in seiner Mailänder Niederlassung der Fachmann für Kreditversicherungen ist.

„Schon im Jahr 2008 ist die Lage für die Versicherungsgesellschaften infolge der Wirtschaftskrise prekär geworden“, sagt Potenza und verweist darauf, dass in vielen Staaten die Regierungen mit enormen Finanzhilfen und Bürgschaften zugunsten von Versicherungsgesellschaften einspringen mussten. Der Experte unterbreitet für den Sektor Forderungsausfallversicherung Zahlen: 157 Millionen

haben die drei großen Kreditversicherer seit Ende der Neunzigerjahre an Reserven gebildet, 122 Millionen davon wurden allein im ersten Krisenjahr 2008 verbrannt. Im Laufe des genannten Jahres haben die Versicherten dreimal so hohe Beträge zum Inkasso angemeldet als 2007, und 2009 ist der Multiplikator auf 4,5 angewachsen. „Die Gesellschaften“, sagt Potenza, „mussten handeln, denn sonst hätte sich die Lage dramatisch zugespitzt.“ Und handeln bedeutet: Herabsetzung der sogenannten „fidi“, also des versicherten Betrages für Kunden der Versicherungsnehmer, und Anhebung der Prämien. Die Versicherer, erläutert Potenza weiter, benötigen etwa 30 Prozent der Prämien zur Deckung ihrer Kosten (Verwaltung, Eintreibung von Außenständen, Steuern und Abgaben). Maximal 70 Prozent stehen zur Auszahlung beim Eintritt von Schadensfällen zur Verfügung. Wenn der sogenannte technische Geschäftsverlauf negativ ist, wenn also die anfallenden Zahlungen an Versicherungs-



Gregor Stimpfl

nehmer mehr als 70 Prozent des Prämienaufkommens ausmachen, dann läuten bei den Versicherungsgesellschaften die Alarmglocken. Und der Experte legt diesbezüglich offizielle Daten vor: Euler-Hermes hat 2007 nur 48% der Prämien für Schadensregulierungen ausgegeben, Coface 49% und Atradius lediglich 42%. Aber dann ging es Schlag auf Schlag: 2008 benötigten die drei genannten Gesellschaften 78, 97 und 73 Prozent der Prämien für Zahlungen an Versicherte, und im zweiten Trimester 2009 stieg der Satz auf 93, 89 und 123 Prozent. Mit einem Wort: Den Kopf angesichts dieser Entwicklung in den Sand zu stecken, hätte bedeutet, das eigene Ende herbeizuführen.

Laut Potenza hängt die ganze Entwicklung eng mit jener im Kreditsektor zusammen: Viele Unternehmen haben zu wenig Eigenkapital, also kommen sie in wirtschaftlich schwierigen Zeiten bei sinkenden Margen angesichts eines schlechten Ratings schwer an Fremdfinanzierungen heran, was wiederum dazu führt, dass sie auch von den Versicherern herabgestuft werden, sodass ihre Lieferanten im Umgang mit ihnen vorsichtiger werden. „Im Prinzip“, betont Gregor Stimpfl, „müssen Unternehmen wie die Banken handeln: Je geringer die Kreditwürdigkeit, desto höher der Preis“ – oder es wird nur mehr gegen Vorkasse geliefert. Und Stimpfl ergänzt, dass eine Forderungsausfallversicherung auch insofern positiv wirkt, als sie einen Pluspunkt beim Rating durch die Bank darstellt, weil sie deren Risiko minimiert.

Insgesamt scheint die schlimmste Phase überstanden. Für das laufende Jahr erwartet Potenza eine Entspannung und eine allmähliche Rückkehr zu einer Situation wie vor der Krise. Es werde allerdings noch länger dauern, bis die Balance im Geschäftsgang und das Vertrauen wieder hergestellt seien. „Dabei haben nicht alle Versicherten negative Erfahrungen gemacht, denn manche Unternehmen haben von der Versicherung mehr kassiert, als sie an Prämien gezahlt haben, wie die Daten der Versicherungsgesellschaften zeigen“, meint Stimpfl abschließend. (RW)

LICHTENBURG
NALS

BEGEGNUNG & BILDUNG

Selbstmarketing

ZEIGEN SIE, WAS IN IHNEN STECKT!
Wer sich nicht inszeniert, fällt nicht auf - auch wenn Talente und Leistungen herausragend sind. Riskieren Sie, mit all Ihren Stärken wahrgenommen zu werden!

1

Zeit: Mi. 14.04.2010 - Do. 15.04.2010
Kosten: 200 € + 20% MwSt.

Infos und Anmeldungen:
Tel. 0471 678 679 | bildungshaus@lichtenburg.it | www.lichtenburg.it

Gezielt, einfach, wirkungsvoll! Werben in der SWZ

Ein Anruf oder eine E-Mail genügen:
Tel. 0471-309 730, inserate@swz.it


EURO-WECHSELKURSE

	EURO/US	EURO/GBP	EURO/CH	EURO/JPY
31.03.2010	1,3527	0,8919	1,4244	126,4100
01.04.2010	1,3534	0,8858	1,4168	127,0800
05.04.2010	1,3534	0,8858	1,4168	127,0800
06.04.2010	1,3380	0,8803	1,4317	125,6800

EDELMETALLE UND GOLDMÜNZEN

Mittelkurs in Mailand am 06.04.2010

Gold N.Y.	Silber MI	20 s.Fr.	20 fr. Frs.	20 Lire	Krügerrand
1220,48	451,12	149	149	150,805	813,42

Mit dabei  **SPARKASSE**