

# CORONAVIRUS

INFO-SERVICE FÜR **BETRIEBE**



## Information- und Consulting: Nicht nur beim Einkauf regional denken!

Beratungs- und IT-Aufträge global zu vergeben ist Sparen am falschen Platz. Wer seine Geschäftspartner am anderen Ende der Welt nicht kennt, bewegt sich auf dünnem Eis.

26.02.2021, 8:01



© BULLRUN - ADOBE STOCK.COM

Die Informations- und Consultingwirtschaft trägt zum Erfolg ihrer Kunden bei. Heimische Unternehmen punkten hier mit Qualität und Marktkenntnis.

In der globalisierten Wirtschaft kann man alles überall in der Welt kaufen. Die Corona-Pandemie hat hier zu einem gewissen Umdenken geführt und das Bewusstsein gestärkt, wie wichtig das Einkaufen in der eigenen Region ist. Es stärkt die heimische Wirtschaft und verringert die Abhängigkeit von ausländischen Händlern und Produzenten. Die Sparte Information + Consulting weist jetzt auf einen zusätzlichen Aspekt hin: Auch im Bereich von Consulting und anderen Dienstleistungen ist Regionalität mindestens genauso wichtig.

*„Man kennt seinen Partner, der Partner kennt den regionalen Markt. Das sorgt für Sicherheit, Verlässlichkeit, Vertrauen und Qualität.“*

„Für die regionale Vergabe von Consultingleistungen – sei es Werbung, Programmierung, Versicherung oder Buchhaltung und vieles mehr – gilt im Grunde das Gleiche wie beim klassischen Einkauf“, so Christoph Schumacher, Obmann der Sparte Information + Consulting in der WKÖÖ. „Man kennt seinen Partner, der Partner kennt den regionalen Markt. Das sorgt für Sicherheit, Verlässlichkeit, Vertrauen und Qualität.“

## Seine Geschäftspartner kennen

„Man soll seine Partner auf jeden Fall kennen“, rät Schumacher. „Egal, ob es um Programmieraufträge in Indien geht oder um Grafikarbeiten in anderen Ländern: Hier lauern viele Fallen“, verweist Schumacher beispielsweise auf das Problem der Einhaltung der Datenschutzgrundverordnung bei Webshops und anderen IT-Arbeiten. „Wenn ich ein Unternehmen außerhalb der EU nicht gut kenne, würde ich von solchen Praktiken abraten. Man kann und darf nicht darauf vertrauen, dass die Auftragnehmer die europäischen Standards und auch die österreichischen Gesetze kennen. Wer weiß, ob die Papierqualität im Druckbereich meinen Vorstellungen entspricht? Wer weiß, ob die verwendeten Farben in der EU zertifiziert sind? Wer weiß, ob der holländische Buchhalter wirklich die österreichischen Steuergesetze kennt? Daraus ergeben sich nicht zuletzt auch Haftungsfragen, ganz zu schweigen von den Problemen mit der Gewährleistung.“

## Die nötige Marktkenntnis

Unabhängig von der rechtlichen Sicherheit haben auch nur heimische Auftragnehmer die nötige Marktkenntnis. „Nur auf den Preis zu schielen, ist zu kurz gedacht. Ich muss meine Partner kennen, ich muss deren Qualifikation kennen und ich muss wissen, ob ihr Know-how auf meine Märkte anwendbar ist“, appelliert Schumacher an die Unternehmen und auch an die öffentliche Hand, bei Dienstleistungsaufträgen so weit als möglich heimische Betriebe zu engagieren. Nicht nur im eigenen Interesse, sondern nicht zuletzt auch, um die österreichische Wirtschaft zu stärken. „Der Preis ist nur eine Dimension, was aber letztlich zählt, ist die Leistung!“

## Das könnte Sie auch interessieren



### Knappes Rennen um die „Iron-Stars“

Hauchdünne Entscheidung beim Lehrgang des Eisenwarenhandels – gleich drei Schachermayer-Mitarbeiterinnen auf dem Podium [→ mehr](#)



## proHolz OÖ lässt die Tradition der Dorflinde wieder aufleben

Ein neues Zentrum für öö. Gemeinden – rund 70 Gemeinden in Oberösterreich pflanzten eine neue Dorflinde → mehr

