

Rede zur Veranstaltung „Export deutscher Ingenieur- und Architektenleistungen“ am 6. November 2003, Auswärtiges Amt der Bundesrepublik Deutschland



Dr. Schwinn

Sehr geehrter Herr Staatssekretär Chrobog,  
Sehr geehrter Herr Staatssekretär Wagner,  
Sehr geehrte Damen und Herren,

ich freue mich, dass Sie sich so zahlreich hier im Auswärtigen Amt eingefunden haben, um mit uns über den Export von Ingenieur- und Architektenleistungen zu diskutieren.

Ich habe die Aufgabe übernommen, Sie kurz in das Thema des heutigen Nachmittags einzuführen.

Ich halte es übrigens für ein gutes Zeichen, dass uns das Auswärtige Amt seine Räumlichkeiten zur Verfügung gestellt hat. Denn die Auslandsvertretungen der Bundesrepublik könnten bei der Exportförderung von Planungsleistungen eine wichtige Rolle übernehmen. Daher möchte ich Ihnen, Herr Staatssekretär Chrobog, auch herzlich dafür danken, dass wir heute bei Ihnen zu Gast sein dürfen.

Ich würde mir wünschen, dass die diplomatischen Vertretungen uns stärker als bisher bei unseren Bemühungen um den Export von Planungsleistungen unterstützen. Leider überwiegt hier allzu oft die diplomatische Zurückhaltung. Sollte von unserer Veranstaltung die Botschaft ausgehen, dass sich das Auswärtige Amt künftig stärker als Türöffner für deutsche Ingenieur- und Architekturbüros verstehen will, dann wäre in der Tat schon etwas Wesentliches erreicht. Die dafür nötige politische Rückendeckung ergibt sich ja schon aus dem Koalitionsvertrag der Regierungsparteien, die zugesagt haben, etwas zur Verbesserung der Marktchancen der deutschen Architekten und Ingenieure zu tun. Ich freue mich, dass Herr Staatssekretär Staffelt uns sagen wird, mit welchem Maßnahmenkatalog das Bundeswirtschaftsministerium dieses Versprechen umzusetzen gedenkt.

Sehr geehrte Damen und Herren,

nach der deutschen Umsatzsteuerstatistik ist der Umsatz in den Ingenieurbüros in den Jahren von 1994 bis 2001 um 7,6 Prozent, bei den Architekturbüros sogar um 12,7 Prozent zurückgegangen. Schon anhand dieser Zahlen lässt sich erkennen, dass die Zeiten, in denen die Baubranche die Konjunkturlokomotive in Deutschland war, passé sind. Im Jahr 2002 lag die Arbeitslosenquote bei Bauingenieuren bei über 9 %, bei Architekten über 7 %. Wir müssen leider davon ausgehen, dass sich diese Werte weiter verschlechtern werden.

Liegt also im Dienstleistungsexport das Heil für die Ingenieure und Architekten? Kann das Ausweichen auf den internationalen Markt das Schrumpfen der heimischen Basis kompensieren? Diesen und anderen Fragen wollen wir heute nachgehen.

Ich selbst habe in meiner beruflichen Laufbahn über viele Jahre Projekte im Ausland, besonders in Afrika und im nahen Osten abgewickelt. Daher kenne ich aus eigener Erfahrung die Probleme, mit denen man im Auslandsgeschäft zu kämpfen hat. Ich habe mich dabei oft gefragt, woran es liegt, dass man so wenig deutsche Ingenieur- und Architekturbüros auf dem internationalen Markt antrifft. Einer der Gründe liegt mit Sicherheit in der Größe unserer Büros, mit im bundesweiten Schnitt von ca. 4-5 Mitarbeitern kann ein Ingenieurbüro einfach keine Auslandsprojekte, von Ausnahmen einmal abgesehen, mit Erfolg abwickeln. Deshalb haben auch bei einer Umfrage des VBI 75% der befragten Ingenieurbüros angegeben, dass sie keine Erfahrungen mit Auslandsgeschäften haben. Nur 23% denken darüber nach, Auslandsaktivitäten auf- oder auszubauen.

Es ist ganz ohne Frage ein schwieriges Unterfangen, in einem fremden Land einen Auftrag zu erhalten. Sich an internationalen Ausschreibungen zu beteiligen führt nur in seltenen Fällen zum Erfolg. Chancen haben Sie in der Regel nur wenn Sie

- entweder schon über ein gewisses internationales Renommee auf dem gesuchten Fachgebiet verfügen ( wie dies z.B. bei einigen unserer Kollegen im Brückenbau der Fall ist )
- oder wenn Sie eine Marktnische bedienen können, die international noch nicht so besetzt ist, z.B. für Spezialaufgaben in der Umwelttechnik oder dem Tiefbau. Hier bieten sich mit Sicherheit in Osteuropa, Nahost und fast in allen Ländern Afrikas gute Marktchancen.

Unsere mittelständischen Büros werden umdenken müssen, wenn sie sich erfolgreich auf den Auslandsmärkten betätigen wollen:

- Sie müssen erkennen, dass nur Angebote für die Gesamtplanung, d.h. aller Architekten- u. Ingenieurleistungen erfolgreich sein können. Das heißt aber auch, dass nur im Verbund mit Kollegen unsere kleineren Büros auf dem Auslandsmarkt eine Chance haben.
- Wenn sie mich nun fragen, und wie kommt man am besten an solche Projekte – der einfachste Weg ist der, den ich immer als „Huckpack“ bezeichne, mit der KfW, mit deutschen Anlagenbauern oder Baufirmen Projekte im Ausland bearbeiten und wenn Sie dann vor Ort sind mit einheimischen Büros Joint Ventures eingehen und mit diesen ihre erste Auslandsniederlassung gründen. Dies mag sehr einfach klingen, ist es aber mit Sicherheit nicht. Es erfordert sehr viel Energie und unternehmerischen Mut.

Meine Damen und Herren,  
die Märkte wachsen zusammen und werden in Zukunft nach einheitlichen Regeln funktionieren. Der Blick über den eigenen Tellerrand ist unverzichtbarer denn je geworden. Alle müssen ihn wagen und sich vorbereiten. Deshalb bin ich dafür, dass wir uns das Thema auf einer breiten Basis erschließen. Die heutige Tagung sollte hierfür ein Anfang, ein Startschuss sein.

Ich hoffe, dass denjenigen unter Ihnen, die noch nicht im Ausland tätig sind heute Mut gemacht wird, sich den Herausforderungen des internationalen Marktes zu stellen. Ich wünsche unserer heutigen Veranstaltung und der hier vorgestellten neuen Initiative „Planned in Germany“ den ihr gebührenden Erfolg.