

## Export deutscher Ingenieur- und Architektenleistungen am 06.11.2003 in Berlin



v.l.n.r.: StS Wagner, Ranner, StS Chrobog, Heims, Dr. Welter, Dr. Schwinn

Vor 240 Architekten und Ingenieure referierten im Auswärtigen Amt auslandserfahrene Planer und alle in der Außenwirtschaftsförderung involvierten Organisationen über die Chancen, Fördermöglichkeiten, Anforderungen und Tücken im Auslandsgeschäft. Mit „Gastgeber“ Jürgen Chrobog vom Auswärtigen Amt und BDB-Präsident Dipl.-Ing. Arch. Hans Georg Wagner waren zwei Staatssekretäre unter den Rednern des Praxisforums, das VBI und BDB zusammen mit Bundesingenieurkammer, Bundesarchitektenkammer, Initiativkreis Wirtschaft und der UNITA Dienstleistungsgruppe veranstaltet haben.

Chrobog lud alle Planungsbüros ein, die Unterstützung der 216 diplomatischen Vertretungen weltweit in Anspruch zu nehmen.

Als zweite und dritte Säule der Außenwirtschaftsförderung präsentierten sich die Außenhandelskammer ([www.ahk.de](http://www.ahk.de), gehört zum DIHK) und die Bundesagentur für Außenwirtschaft ([bfai](http://bfai), [www.ixpos.de](http://www.ixpos.de)), die eng mit dem Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (BMWA) kooperieren. Die bfai soll den mittelständischen Unternehmen dabei durch Markt- und Ausschreibungsuntersuchungen über ihre 60 Korrespondenten bei der Vorbereitung des Eintritts ins Auslandsgeschäft helfen. Die Außenhandelskammer vermittelt über ihre 120 Büros in 80 Ländern den unverzichtbaren einheimischen Geschäftspartner, führt die Vorgespräche und hilft bei juristischen Fragen. Das BMWA hat zudem mit den genannten Organisationen das Programm „Professionals in dialogue“ initiiert, mit dem u.a. über Delegationsreisen Kontakte zu Geschäftspartnern im Ausland hergestellt werden sollen, und wird seinen Leitfaden zu Public-Private-Partnership-Projekten ausbauen.

Bereits in der Einführung hatte der Präsident der Bundesingenieurkammer, Dr. Ing. Karl Heinrich Schwinn, die drei Stichworte vorgegeben, die sich wie ein roter Faden durch die Statements und Diskussion zogen. Neben der Unverzichtbarkeit eines inländischen Geschäftspartners waren dies die notwendige Bildung von Netzwerken und die Bewerbung im Schlepptau eines Auftraggebers bzw. (Anlage-)Bau-Unternehmens Während die im Auslandsgeschäft tätigen Referenten zu den ersten beiden punkten wertvolle Tipps geben

konnten, gab es bei der „Huckepack-Bewerbung“ (Zitat Dr. Schwinn) auch Bedenken hinsichtlich der Unabhängigkeit der Planung.

Ein weiteres Problem wurde im deutschen Honorar- bzw. Gehaltsniveau erkannt: während der Vorsprung beim Know-how schrumpft, können die einheimischen Planer in Osteuropa oder Asien wesentlich kostengünstiger anbieten. Dipl.-Ing. Arch. Gerhard Brand, Gesellschafter von Albert Speer & Partner, gab den Rat weiter, nur die Entwurfsplanung in Deutschland vorzunehmen und alle weiteren Phasen im Projektland zu vergeben. VBI-Präsident Dr. Ing. Peter Cornelius warnte vor Honorardumping: „Ohne auskömmliche Honorare berauben wir uns der Grundlage des Exports deutscher Ingenieurleistungen“.

Dass sich deutsche Architektur und Ingenieurbaukunst weltweit sehen lassen können, betonte Dr. Thomas Welter von der Bundesarchitektenkammer (BAK). Im Sinne einer besseren Außendarstellung präsentierte Dr. Welter das Projekt "Planned in Germany", mit dem VBI, BAK und Bundesingenieurkammer dem Auslandsgeschäft der deutschen Planer derzeit neue Impulse zu geben versuchen. In der hochwertigen Broschüre und der dazugehörigen Internetdatenbank präsentieren sich deutsche Planungsbüros mit ihren Referenzen über 50.000 potenziellen Auftraggebern weltweit. Daneben verwies Dr. Welter auf weitere Unterstützungsangebote der Kammern wie das Netzwerk Architektexport (NAX) oder die berufs begleitende Zusatzqualifizierung zum „Europa-Architekten“ der Architektenkammer Baden-Württemberg.

Die Ausbildung stand auch im Mittelpunkt des Statements von Frau Professor Julia B. Bolles-Wilson, die mit ihrem Münsteraner Architekturbüro über jahrzehntelange Erfahrung im europäischen Ausland verfügt. Mit Reformen des Studiums in Richtung interkulturelle und multilinguale Qualifikationen sieht sie die künftige Architektengeneration langfristig wesentlich besser für das internationale Geschäft gerüstet als die jetzige. Im Hinblick auf das interkulturelle Know-How gaben alle Teilnehmer der Podiumsdiskussion der Professorin recht. Das man die Kultur im Vorfeld besser verstehen lerne, sei Voraussetzung für den Export. „Mehr Bauch, weniger Kopf“ empfahl Gerhard Brand.

Trotz aller Förderungsmöglichkeiten gehört nach Meinung des Podiums aber vor allem ein langer Atem zum Auslandsgeschäft. Den fünfstelligen Euro-Investition für Übersetzungen, Beglaubigungen, einheimische Mitarbeiter etc. folgten erfahrungsgemäß erst einmal zwei Jahre bis zum ersten Folgeauftrag.

Vielleicht bietet angesichts dieser Hürde der Appell von Dipl.Ing. Holger Svensson eine Lösung, der als Geschäftsführer der renommierten Brückenbau-Spezialisten Leonhardt, Andrä und Partner die Politik aufforderte, statt finanzieller Mittel den Entwicklungsländern von deutschen Unternehmen gebaute Brücken zu schenken.