

**Zusammenfassung der Ergebnisse der HDB-Workshops im Rahmen des
4. Außenwirtschaftstages „Architektur, Planen und Bauen“
am 28. Januar 2015 in Berlin**

Workshop „Best Value for Money in Internationalen Ausschreibungen“

Die Impulsreferate wurden von Vertretern des Auswärtigen Amts, der KfW-Entwicklungsbank, der Fa. gmp Architekten, der Fa. Lahmeyer International sowie der Fa. Hochtief gehalten.

Im Workshop wurde der Frage nachgegangen, wie die typisch deutschen Wettbewerbsvorteile wie gründliche Planung, Langlebigkeit, ganzheitliche Projektbetrachtung, Ingenieurwissen und daraus resultierende höhere Qualität zum Tragen kommen könnten, wenn bei internationalen Ausschreibungen zumeist der Preis das entscheidende Vergabekriterium sei. Die Vergabephilosophie, den Zuschlag auf das billigste und nicht das wirtschaftlich nachhaltigste Angebot zu erteilen, sei weiterhin in allen Teilen der Welt vorherrschend und den engen öffentlichen Budgets geschuldet. In diesem Kontext würden die Auftraggeber indes übersehen, dass das vermeintlich günstigste Angebot bei Angebotsabgabe oft höhere Kosten im Verlauf der Projektausführung nach sich ziehe.

In der Diskussion stellte sich heraus, dass die verschiedenen Branchen der Wertschöpfungskette Bau unterschiedlich von der Problematik der Vergabe an den billigsten Bieter betroffen sind. So seien Architekturdienstleitungen im Ausland aus Deutschland heraus zwischenzeitlich auch über den Preis wettbewerbsfähig. Als Beispiel wurde angeführt, dass die Lohnkosten in China inzwischen nahezu deutsches Niveau erreicht hätten, während die Büromieten heute dreimal höher als in Deutschland seien. Gleichzeitig könnten deutsche Architekten auf Grund der angebotenen Planungstiefe häufig als „Türöffner“ für deutsche Unternehmen in der Wertschöpfungskette wirken, wie z.B. deutsche Fachingenieure aber auch spezialisierte ausführende Firmen, die in der Lage seien, Sonderlösungen anzubieten.

Für die ausschreibenden Stellen wie auch für die Bieter bringe die Teilnahme an internationalen Ausschreibungen einen nicht unerheblichen Aufwand mit sich. Zum Teil hätten Auftraggeber auch unrealistische Vorstellungen hinsichtlich der Risikoverteilung im Projekt und überschätzten das Interesse auf Bieterseite. Da es vor allem in den Schwellen- und Entwicklungsländern derzeit insbesondere für komplexere Infrastrukturvorhaben kein ausreichendes Know-how zur Vorbereitung und Begleitung von internationalen Ausschreibungen gebe, blieben die internationalen Geber aufgefordert, ausreichend Mittel zur fachlichen Unterstützung der jeweiligen Projektträger zur Verfügung zu stellen. Ein wichtiger Beitrag zur Herstellung von Wettbewerbsgleichheit („level playing-field“) sei die Durchführung einer Biervorauswahl/Präqualifikation. Darüber hinaus komme, insbesondere bei Funktionalausschreibungen, der Vorgabe von eindeutigen Qualitätsmerkmalen in den Ausschreibungsunterlagen eine sehr wichtige Funktion zu. Aus Sicht der Bauindustrie wurde

vorgeschlagen, bauausführende Unternehmen möglichst frühzeitig in die Planung einzubinden, so dass dessen spezielles Fachwissen in das Projekt einfließen könne.

Speziell im Bereich von internationalen Ausschreibungen für Mega-Projekte im Anlagenbau wurde festgestellt, dass die EPC-Fähigkeit der „Deutschland AG“, also die Fähigkeit zum Angebot von Paketlösungen, im Vergleich zur europäischen und insbesondere zur asiatischen Konkurrenz unterentwickelt sei. In diesem Segment habe es die deutsche Industrie schwer, sich gegen die mächtige Konkurrenz aus Asien zu behaupten und dem Kunden „Best-Value for-Money“ zu vermitteln. Daher sei die politische Unterstützung und Flankierung durch Ministerien, Botschaften, Auslandskammern bei den internationalen Ausschreibungen von Großprojekten erwünscht und auch notwendig.

Die KfW-Entwicklungsbank stellte abschließend ihre Toolbox für Nachhaltige Auftragsvergaben bei FZ-Projekten vor, welche insbesondere die Aspekte des Umwelt-, Gesundheits- und Arbeitsschutzes sowie langfristig finanzielle Ersparnisse unter Beachtung des gesamten Lebenszyklus und die Erreichung sozialer Ziele vor Ort berücksichtige. Diese Aspekte müssten allerdings sehr frühzeitig in die Projektkonzeption einfließen, um den entsprechenden Nutzen zu bringen. Die Toolbox enthalte deshalb verschiedene Instrumente, die in den Phasen Planung, Qualifikation, Angebotsauswertung und Vertragsregelung genutzt werden könnten. Diese Instrumente ermöglichten den Partnern vor Ort, die finanzierten Projekte nachhaltig umsetzen und nicht länger den Preis als einzig ausschlaggebenden Faktor zu betrachten. Dadurch verbesserten sich die Wettbewerbsaussichten derjenigen Unternehmen, welche die Einhaltung von Umwelt- und Sozialstandards gewährleisten oder z.B. Anlagen mit niedrigen Lebenszykluskosten errichten könnten.

Forderungen an die Politik:

- Bereitstellung ausreichender Mittel zur fachlichen Unterstützung von Projektträgern bei der Vorbereitung von internationalen Ausschreibungen;
- Werbung bei den Partnerländern der deutschen Entwicklungszusammenarbeit für die Toolbox zur Nachhaltigen Auftragsvergabe;
- Werbung bei den europäischen und internationalen Entwicklungsbanken (z.B. EIC und Weltbank) für eine Abwendung vom Billigbieter-Prinzip zur Vergabe auf Basis des nachhaltigsten Angebots;
- Frühzeitige Einbindung des Fachwissens hinsichtlich der Bauausführung;
- Politische Flankierung bei der Akquisition und Durchführung von Großprojekten.

Workshop Euler Hermes / Exportfinanzierung

Die Impulsreferate wurden von Vertretern des BMWi, der DEG, der Deutschen Bank, der Fa. Bollinger + Grohmann, der Fa. HPC sowie der Fa. Strabag International gehalten.

Im Workshop wurde der Frage nachgegangen, welche Erfahrungen deutsche Architekten, Planer und Baufirmen mit den Instrumenten der Exportkreditversicherung und der Exportfinanzierung gemacht hätten und ob ggf. ein Optimierungsbedarf formuliert werden könne.

Der Vertreter des BMWi machte einleitend darauf aufmerksam, dass die Bundesregierung deutsche Unternehmen, die im Exportgeschäft tätig sind, durch Absicherung ihrer Zahlungsansprüche im Ausland unterstütze. Durch die so genannten "Hermesdeckungen" könnten sich die Exporteure auch bei der Ausfuhr deutscher Waren oder der Erbringung von Leistungen in Schwellen- und Entwicklungsländer gegen Risiken absichern und im internationalen Wettbewerb bestehen. Gerade Exporte in Märkte mit erhöhten Risiken wie auch Investitionsgeschäfte mit längeren Kreditlaufzeiten würden durch privatwirtschaftliche Engagements nicht ausreichend abgesichert. Dort wo der private Sektor keinen ausreichenden Versicherungsschutz biete, gewährte der Bund durch seine Exportkreditgarantien (Hermes-Deckungen) ausreichenden Versicherungsschutz. Die Exportkreditversicherung des Bundes stehe allen Branchen offen. Sie habe nicht nur Großunternehmen, sondern insbesondere KMU im Fokus. Für die Übernahme der zu versichernden Ausfuhrforderung sei deren Höhe daher nicht entscheidend. Der Vertreter der privaten Banken ergänzte, dass in Anbetracht der aktuellen geopolitischen Herausforderungen die staatlich versicherte Exportfinanzierung ein wesentlicher Finanzierungsbaustein im internationalen Geschäft bleibe.

Architekten und Beratende Ingenieure betonten die Notwendigkeit von Export(kredit)garantien bei Finanzierung und Absicherung von Auslandsgeschäften und begrüßten daher, dass der Bund eine eigene Dienstleistungsdeckung entwickelt hätte und er darüber hinaus auch die weitgehende Gestellung von Avalen durch die Übernahme von Avalgarantien unterstütze. Nunmehr müsse daran gearbeitet werden, Detailfragen wie z.B. der Eintritt des Versicherungsfalles im besonderen Fall der Dienstleistungsdeckung praxisnah zu regeln. Dies sei bei Dienstleistungsdeckungen besonders problematisch, da eine einredefreie Forderung im Dienstleistungsfall schwer nachzuweisen sei. Hierzu müssten praktikable Instrumente gefunden, erprobt, eingeführt und bekannt gemacht werden, wie z. B. Schiedsgerichtsklauseln, Schiedsgutachter, oder gutachterliche Feststellungen.

Aus Sicht der Bauindustrie fordert die rasante Entwicklung der Welt, dass auch ein gutes Produkt, wie die deutsche Exportkreditversicherung, ständig weiterentwickelt und an neue Herausforderungen angepasst werden müsse. Insbesondere sei mehr Risikobereitschaft, insbesondere mit Blick auf Sub-Sahara-Afrika, und Risikostreuung notwendig. Dabei sei zu berücksichtigen, dass ein Bauunternehmen bei Nichtzahlung die Bauleistung vorübergehend einstellen könne, so dass niemals die gesamte Bausumme im Risiko stehe. Wenn man das tatsächliche Risiko bei Verträgen zu Bauleistungsbedingungen herunterbreche, erscheine das Verhältnis Risiko/Prämie in einem anderen Verhältnis. Als großes Hindernis für die Deckung von Bauleistungen wurde die Beschränkung der Übernahme von örtlichen Kosten in Höhe von 30 % des Gesamtauftragswerts betrachtet. Hier wurde an die Bundesregierung

appelliert, sich auf OECD-Ebene für eine Abschaffung bzw. Flexibilisierung dieser Grenze einzusetzen. Außerdem wurde für die Schaffung einer „Direct Lending“-Komponente plädiert.

Die DEG präsentierte sich als Partner für private Unternehmen, die in Entwicklungs- und Schwellenländern investieren möchten. Gemeinsam mit ihren Kunden entwickle sie Finanzierungslösungen, die auf den konkreten Investitionsbedarf des Kunden zugeschnitten seien. Außerdem biete sie Förderprogramme an, um zusätzlich entwicklungspolitisch sinnvolle Maßnahmen zu ermöglichen. Speziell mit Blick auf die Exportfinanzierung wurde auf indirekte Finanzierungsmöglichkeiten für Abnehmer deutscher Produkte im Zielland durch die DEG sowie auf die Möglichkeit direkter Handelsfinanzierung durch die KfW-IPEX hingewiesen

Forderungen an die Politik:

- Entwicklung einer gemeinsamen Marketing-Strategie mit allen Akteuren der Branche für ein „Made in Germany“ im Planungsbereich;
- Praxisnahe Feststellung einer einredefreien Forderung im Bereich der Dienstleistungsdeckung;
- Größere Risikobereitschaft in Entwicklungsländern, insbesondere in Sub-Sahara Afrika;
- Überarbeitung des OECD-Konsensus mit dem Ziel der Abschaffung der 30%-Grenze bei örtlichen Kosten;
- Schaffung einer „Direct Lending“-Komponente in der deutschen Exportfinanzierung.

Berlin, den 10. Februar 2015