

## NAX-Veranstaltung „Planen und Bauen international – Strategien und Best Practice aus Nordrhein-Westfalen“ in Düsseldorf



(v. l.): Dr. Florian Hartmann (Geschäftsführer AKNW), Kaj Faust (VHV Versicherungen), Inga Stein-Barthelmes (NAX), Marius A. Ryrko (Gerber Architekten), Ernst Uhing (Präsident AKNW), Prof. Dr. Bert Bielefeld (bertbielefeld architekten u. ingenieure), Zbigniew Pszczulny (SOP), Erasmus Eller (Eller + Eller), Werner Sübai (HPP), Claudia Sanders (NAX) und Christof Rose (Pressesprecher AKNW, Moderation)

Am 29.10.2015 war das Netzwerk Architecturexport NAX erneut zu Gast im Haus der Architekten in Düsseldorf. Auch dieses Mal ging es auf der Fortbildungsveranstaltung um die Strategien und Erfahrungen deutscher Architektur- und Ingenieurbüros beim Planen und Bauen in der EU und im internationalen Ausland.

Architektenkammer-Präsident Ernst Uhing begrüßte die rund 50 exportorientierten und -interessierten Teilnehmer und wies in seiner Ansprache auf die herausragenden Leistungen von Planern aus Nordrhein-Westfalen im europäischen und internationalen Ausland hin. Architekturdienstleistungen und –qualität „Made in Germany“ seien so gefragt wie nie zuvor und stellten in naher Zukunft weiter einen großen Entwicklungsmarkt dar. Präsident Uhing: „In einer globalisierten Welt mit offenen Märkten internationalisiert sich auch das Planungsgeschäft zunehmend. Architekturbüros aus NRW exportieren verstärkt ihre Dienstleistungen, besonders in die Nachbarländer und das europäische Ausland.“

In den anschließenden Vorträgen und Podiumsdiskussionen wurde die Bandbreite des Themas Bauen im Ausland deutlich. Das erste Podium stand unter dem Motto „Erfolgreich im Ausland mit Strategie und Technik“. Erasmus Eller ([Eller + Eller](#)) - langjähriger NAX-Pate und seit 20 Jahren erfolgreich im Ausland tätig - berichtete anschaulich von seinen Erfahrungen bei der Markterschließung und Positionierung im Ausland. Mittlerweile ist er mit einer Niederlassung fest in Russland etabliert und baut dort sowie zunehmend auch in anderen Ländern sowohl Verwaltungsgebäude für deutsche Konzerne und Behörden als auch für Privatpersonen. Als „100%-Architekt“ („alles aus einer Hand“, alle Leistungsphasen) bietet er Dienstleistungen „Made in Germany“, die eine Trumpfkarte darstellen. Diese sind im globalen Wettbewerb zwar meist teurer als die Konkurrenz, genießen jedoch zu Recht einen international guten Ruf.



Erasmus Eller, Eller + Eller Architekten



Marius A. Ryrko, Gerber Architekten

Marius A. Ryrko vom ebenfalls international sehr erfolgreichen Büro [Gerber Architekten](#) unterstützt diesen Qualitätsanspruch und partiellen Wettbewerbsvorteil. Er stellt aber auch heraus, dass z.B. das Arbeiten in China zwar reizvoll, aber nicht ohne Risiken ist. „Man muss sehr darauf achten, dass Honorare fest vereinbart und auch gezahlt werden.“ Die Achtung des Urhebers und seiner Rechte sei weiterhin in China problematisch, China sei ein „Verdrängungsmarkt“. Gerber Architekten arbeite teilweise „gegen Vorkasse“.

Die Rechtssicherheit ist bei Aufträgen im EU-Ausland deutlich höher, berichtete Zbigniew Pszczulny von [SOP Architekten](#) von der Arbeit in seinem Heimatland Polen. SOP hatte für die EM 2012 Fußballstadien in Warschau und Breslau sowie Flughäfen in Breslau und Danzig realisiert. „Das sind Aufgaben, für die es in Polen wenig qualifizierte Büros gibt“, umriss Pszczulny die Marktlage im Nachbarland. Die Vergabe in Polen laufe ähnlich wie in Deutschland. „Wichtig ist es, vor Ort ein starkes Partnerbüro zu haben“, empfiehlt Pszczulny. Eine Erfahrung, die alle Redner auf der NAX-Veranstaltung bestätigen konnten.



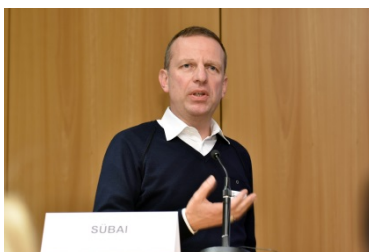
Zbigniew Pszczulny, SOP Architekten



Prof. Bert Bielefeld, bert bielefeld & partner

Wie Architekturbüros, die im Ausland arbeiten möchten, geeignete Mitarbeiter finden und halten können, thematisierte Prof. Dr. Bert Bielefeld. Neben Mitarbeiteraus- und fortbildung fordert der [Dortmunder Architekt](#) und Professor an der Universität Siegen vor allem die Bereitschaft, sich mit fremden Kulturen auseinandersetzen zu wollen, und eine gewisse Lebenserfahrung mitzubringen, bevor man für evtl. längere Zeit ins Ausland geschickt wird.

Die Referenten des zweiten Podiums widmeten sich in ihren Vorträgen dem Motto „Andere Länder, andere Sitten“. Um sich um große Vorhaben im Ausland zu kümmern bildet das Düsseldorfer Architekturbüro [HPP](#) deshalb in der Regel eigene Projektteams, berichtet Werner Sübai. Kulturelle und sprachliche Unterschiede sind zum Teil große Herausforderungen, und man müsse beim Planen und Bauen im Ausland immer wieder mit allen Beteiligten klären, ob, das Gesagte und das Gehörte auf allen Seiten auch gleich verstanden wird. Für Frédéric Ripperger ([RSAA GmbH](#)) stellen u.a. Wettbewerbe und die Unterstützung durch politische Flankierung Möglichkeiten des Markteintritts dar, ebenso Spezialisierung, z.B. im Bereich Energieeffizienz. Der Gang ins Ausland ist auf jedem Fall eine Bereicherung, sowohl persönlich als auch beruflich, was das Renommee eines Büros angehe.



Werner Sübai, HPP



Frédéric Ripperger, RSAA GmbH



Prof. Sabine Keggenhoff, Keggenhoff | Partner

Alle Referenten waren sich einig in der Einschätzung, dass der Gang ins Ausland nicht allein strategisch geplant werden könne. Man braucht ein Startprojekt, um Erfahrungen zu sammeln und Kontakte knüpfen zu können. Auch Prof. Sabine Keggenhoff ([Keggenhoff | Partner](#)), die erfolgreich Wohnhäuser auf Mallorca plant und realisiert, berichtet, dass sie über einen deutschen Bauherrn eher zufällig auf der Baleareninsel tätig geworden sei. „Wenn man sich mit einem guten Projekt empfiehlt, spricht sich das herum“, so ihre Erfahrung. Allerdings berichtet sie auch von zahlreichen Problemen in der Baupraxis, wie z.B. Bestechungsversuchen, ungelernete Bauarbeiter und Genehmigungskonflikte mit den örtlichen Behörden.

Ergänzend ging es in Einzelvorträgen um die Themen Versicherungsschutz für Auslandsprojekte (Kaj Faust, [VHV Versicherungen](#)) und die Einsatzmöglichkeiten von „farbigem Beton“ (Oliver Fleschentraeger, [LANXESS Deutschland GmbH](#)).



Kaj Faust, VHV Versicherungen



Oliver Fleschentraeger, LANXESS

In den von Christof Rose (Pressesprecher Architektenkammer Nordrhein-Westfalen) moderierten Diskussionsrunden bestätigte sich die Empfehlung, sich viel Zeit zu nehmen, um sich im jeweiligen Land mit der Kultur, den Eigenarten und Gepflogenheiten sowie mit der Sprache vertraut zu machen. Dies gilt besonders, wenn es um einen außereuropäischen Kulturkreis und die Suche nach einem lokalen Partnerbüro geht. Die Gefahr der „Missionierung“ sollte man hierbei erkennen und umgehen. Man brauche einen langen Atem bei der Markterkundung und Partnersuche vor Ort, gute Führungs- und Fachkräfte sowie Offenheit und Interesse an anderen Ländern und Kulturen.



Erasmus Eller (Eller + Eller), Christof Rose (Pressesprecher AKNW), Marius A. Ryrko (Gerber Architekten) und Zbigniew Pszczulny (SOP)



Regel Austausch und viele Nachfragen bei den Teilnehmern

Für die Veranstaltung wurde den Mitgliedern der Architektenkammer Nordrhein-Westfalen 3 Stunden als Fortbildung anerkannt.

Wir danken der GEZE GmbH, der LANXESS Deutschland GmbH, den VHV Versicherungen sowie der Architektenkammer Nordrhein-Westfalen sehr für ihre freundliche Unterstützung.

Berlin, 30.10.2015  
Claudia Sanders, Netzwerk Architekturexport NAX

Alle Fotos: Thilo Saltmann