



ERGEBNISNOTIZ

BAK-Vizepräsident Prof. Ralf Niebergall begrüßte die TeilnehmerInnen zum, dieses Mal, digitalen Jahresausklang. In einem kurzen Rückblick führte er aus, was Bundesarchitektenkammer und NAX in 2020 bewegt habe: allem voran natürlich das Thema Corona und deren (bis jetzt geringen) Auswirkungen auf den Berufsstand national; u.a. des Weiteren die Verabschiedung der HOAI 2021, die EU-Initiativen eines „Neuen Bauhauses“ und der geplanten „Renovation Wave“. Ein Termin mit der EU-Kommissionspräsidentin sei aktuell in Planung.

Die Corona-Pandemie führte zu einem massiven Schub im Bereich Digitalisierung und beeinflusste auch die Eventplanung des NAX nachhaltig. Es konnten jedoch - bis auf die Auslands-Events - alle geplanten Aktivitäten und Projekte aus einer Mischung von angepassten digitalen und Präsenzformaten realisiert werden, u.a. sehr erfolgreich der [Außenwirtschaftstag Architektur, Planen und Bauen](#) im Auswärtigen Amt zum Thema Afrika (Februar) und das [NAX-Patentreffen](#) (September).

Gäste des Kamingesprächs waren die Leiterin der Geschäftsstelle der BMWi-[Exportinitiative Energie](#), Angelika Farhan-Reimpell sowie der Vorsitzenden des [Auslandbau-Ausschusses des Hauptverbandes Deutsche Bauindustrie](#), Hans-Joachim Bliss (Geschäftsleitung Bauer Spezialtiefbau GmbH), deren Vorträge die nachfolgende Diskussion zum Thema „Gemeinsam im Ausland bauen – Konsortialbildung“ anstieß.

Herr Bliss stellte in seinem Beitrag die Wertschöpfungskette Bau International (BAK/NAX sind hier aktiver Bestandteil) vor, die sich seit Jahren innerhalb der Baubranche sowie gegenüber der Politik für ein stärkeres Miteinander aller deutschen Baubeteiligten einsetze. Die Wertschöpfungskette Bau (WSK) trete im Ausland bisher nicht gemeinsam auf, u.a. weil sich die deutsche Bauindustrie in den letzten Jahrzehnten strukturell verändert habe und kaum ein Unternehmen mehr in der Lage sei, Milliardenprojekte zu stemmen und andere Baubeteiligte mit einzubeziehen. Er plädierte sehr dafür, dass sich alle am Bau Beteiligten zusammensetzen, um eine bessere, gemeinsame (Auslands-)Strategie zu entwickeln, im Sinne der industriepolitischen Vorgehensweise von „made in Germany“. Die Kommunikation unter den Akteuren der WSK müsse stark verbessert werden, damit man schon früh im Projektverlauf eingreifen könne, um internationale Projekte zu akquirieren und zu realisieren. Die Unterstützung der Bundesregierung sei mehrfach zugesichert worden, die Initiative müsse jedoch aus der WSK kommen. Er rege die Bildung eines „Kernteams“ mit Vertretern aller „Player“ der WSK an, das in regelmäßigen Austausch trete, Projekte sichte und geeignetes für Konsortialbildung strategisch auswähle. Dies würde die WSK in 2021 weiter aktiv angehen (Anmerkung: *BAK/NAX begleiten diesen Prozess*).

Frau Farhan-Reimpell stellte daraufhin die Exportinitiative Energie des BMWi vor, die neben diversen Möglichkeiten zur Markterkundung und des Markteintritts insbesondere mit Leistungen wie Informationsreisen und -veranstaltungen, der Konsortialbildungen und anschließenden AHK-Geschäftsreisen im kleinen Kreis unterstütze. Durch diese lasse sich die Bekanntheit und der Akquise-Erfolg bzw. die Erfolgchancen bei Ausschreibungen im Ausland steigern und das Risiko minimieren. Informationen über Projekte kamen in der Vergangenheit oft von den Außenhandelskammern (AHK), mittlerweile aber auch von Unternehmen selbst. Die Exportinitiative Energie informiere dann über das Projekt und am Konsortium

interessierte Unternehmen können sich melden. Sie moderiert im weiteren Verlauf die Konsortialbildung und organisiert im Anschluss eine Konsortialreise mit einer AHK, an der sich max. 8 Unternehmen beteiligen können. Dabei werden von der Initiative im Rahmen der Reise im Ausland eine eintägige Fachkonferenz zur Darstellung der Kompetenzen des Konsortiums sowie Termine mit potenziellen Kunden organisiert. Eine Nachbetreuung und Moderation des Konsortiums erfolgt bis zu sechs Monate nach der Reise. Projektvorschläge mit deutlichem Energie-Fokus (*Anmerkung: z.B. Markterkundungsreise, Infoveranstaltungen o.ä.*) können auch von Verbänden eingereicht werden; diese könnten dafür bis zu 2.000 € Aufwandsentschädigung erhalten. Die vorgestellte Präsentation findet sich im Anhang.

Aus der anschließenden Diskussion:

Auf die Frage, wie man der Konkurrenz-Problematik bei der Kommunikation von Projektinformationen begegnen könne, antwortete Frau Farhan-Reimpell: Ja, mit der Weiterleitung von Projektinformationen an die Exportinitiative öffne man das Projekt für Konkurrenten, aber das Unternehmen, das das Projekt einreicht, ist in der Regel schon vertraut mit der Thematik und den Projektbedingungen, so dass es dadurch einen klaren Wettbewerbsvorteil hat und dann auch am Konsortium teilnimmt. Lt. Herrn Bliss scheitere die Konsortialbildung zu oft schon früh an der Frage der Haftung und zahlreicher Bedenken. Diese Haltung müsse man ablegen, wenn man gemeinsam im Ausland erfolgreich sein will. Er nannte als positives Projektbeispiel das Deutsche Haus in Vietnam. Frau Farhan-Reimpell empfahl ebenfalls, dem Konsortialprozess eine Chance zu geben - die Frage nach der Haftung klären die Unternehmen im Verlauf dann immer noch. Vor allem die Konsortialreise helfe solche Bedenken zu überwinden und als Konsortium zusammenzuwachsen sowie gemeinsame Lösungen zu finden.

In diesem Zusammenhang wurde auch die von der WSK initiierte Projektplattform angesprochen, die u.a. auch an mangelndem gegenseitigem Vertrauen der Beteiligten gescheitert sei. Vertrauen sei jedoch essentiell für gemeinsame Aktivitäten, weshalb die o.g. Idee der Bildung eines „Kernteam“ innerhalb der WSK ein guter erster Schritt sei. Bauindustriunternehmen und Architekten würden oft als ungleiche Partner wahrgenommen und würden leider nicht auf Augenhöhe kommunizieren. Obwohl die Architekten viel kleinere Unternehmen sind und einen großen Mehrwert in die – auch schon sehr frühe – Planung brächten, würden diese in der Vergangenheit auch die Bauindustrie zu Projekten einladen. Selten bis nie sei dies jedoch umgekehrt der Fall. Man erhoffe sich seitens der Architekten zukünftig auch die Ansprache und den stärkeren Einbezug durch die Bauwirtschaft. Ein weiterer schwieriger Punkt im internationalen Konkurrenzkampf um (Groß)Projekte sei auch, dass z.B. Koreaner, Japaner, Franzosen sehr viel stärker von ihrer Regierung unterstützt würden als die KMU-Unternehmen in Deutschland, was eine Konsortialbildung weiter erschwere.

FAZIT: Konsortialbildung benötige den Mut aller Beteiligten und den Willen, Konkurrenzgedanken und Haftungsbedenken zunächst beiseite zu schieben und dem Prozess an sich eine Chance zu geben. Die gegenseitige Vertrauensbildung sei dabei unerlässlich. Die Bildung eines „Kernteam“ aus Interessierten von BAK/NAX, HDB und VBI wird daher als sehr sinnvoll angesehen, um den Austausch innerhalb der WSK weiter zu etablieren sowie mit der Politik im Dialog zu bleiben in der Hoffnung, dass die Bemühungen um ein stärkeres gemeinsames Auftreten der Wertschöpfungskette Bau im Ausland Früchte tragen. Vereinbart wird, die im neuen Jahr anzugehen und sich virtuell zu einem Auftakt zu treffen (interessierte NAX-Paten, die sich in solch einem Kernteam engagieren würden: Dr. Dirk Jankowski, AJG Ingenieure / Manuel Schupp, Orange Blu / Werner Sübai und Burkhard Junker, HPP Architekten / Fritz Hilgenstock, WTM Engineer / Prof. Rainer Schmidt, Rainer Schmidt Landschaftsarchitekten und Stadtplaner / Martin Opel, Bollinger + Grohmann Ingenieure) sowie Axel Bienhaus, AS+P und Erasmus Eller, Eller+Eller Architekten.

NAX-Projektkoordinatorin Claudia Sanders informierte abschließend über die geplanten Aktivitäten des NAX in 2021, die erneut eine Mischung aus digitalen und Präsenzformaten darstellten (Übersicht s. Anlage). Dabei wurde der Wunsch geäußert, dass das NAX auch digitale Auslandsreisen anbieten solle für den Fall, dass diese pandemiebedingt nicht als reale Reisen stattfinden könnten. Digitale Reisen könnten außerdem in Märkte führen, die ansonsten nicht unbedingt auf der Liste für eine Realreise stünden (z.B. Vietnam, arabisches oder afrikanisches Land). Außerdem wurde die Bitte geäußert, ungezwungene, digitale Formate beizubehalten und diese regelmäßig durchzuführen (wie z.B. NAX AfterWork-Talks).

Der Kaminabend endet mit einem geselligen Zuprosten mit dem zuvor allen ins Homeoffice zugesandten Rotwein...