

Zum Arbeiten ins Ausland

Aufträge aus dem Ausland sind nicht nur wegen der Abwechslung reizvoll, sondern bieten die Gelegenheit für ein zweites Standbein. Stuckateur Michael Christmann aus Bonn kann dies bestätigen. Ein Handwerker ist dabei nicht auf sich allein gestellt.

»Schon auf der Meisterschule ist mir der Gedanke gekommen, dass es interessant wäre, im Ausland zu arbeiten.« 2004 ging dann diese Idee von Michael Christmann erstmals in Erfüllung: Der Bonner Stuck-, Putz- und Trockenbaubetrieb Belz erhielt einen Auftrag auf Mallorca. Seitdem hat man schon mehrfach Arbeiten außerhalb Deutschlands erledigt, zu denen das Unternehmen insbesondere als Spezialist für die Restaurierung von historischen Gebäuden und Altbauten kam. Für Geschäftsführer Christmann und seine 15 Mitarbeiter ist das eine »willkommene Abwechslung« und eine »neue Herausforderung«. Für Belz spricht, was viele deutsche Handwerker in die Waagschale werfen können, wenn es um Aufträge aus dem Ausland geht: Die Fachkenntnisse, ihr technischer Stand und ihr Preis-Leistungs-Verhältnis sind »harte Fakten« zu ihren Gunsten. Der gute Ruf hinsichtlich Zuverlässigkeit und Pünktlichkeit kommt als »weicher Faktor« hinzu. Beides bringt zunehmend Bauverantwortliche und auch Privatleute in unseren Nachbarländern, aber auch von weiter weg dazu, deutsche Unternehmen den heimischen Anbietern vorzuziehen. Chancen bestehen vor allem in Markt-

nischen und bei höherwertigen Arbeiten. Der Einstieg gelingt dabei umso besser, je intensiver und strategischer man sich vorbereitet.

Erster Auftrag auf Mallorca

Bei Belz brachte ein deutscher Immobilienbesitzer den ersten Auslandsauftrag ein: Für sein Feriendomizil auf Mallorca betraute er das Bonner Unternehmen mit den Putz- und Stuckarbeiten. »Das

Chancen bestehen vor allem in Marktnischen und bei höherwertigen Arbeiten.

war gleich zu Anfang ein recht großes Projekt«, erinnert sich Christmann. Nach dieser Premiere folgten mehrere andere Arbeiten außerhalb Deutschlands. Anfang 2011 wurde Christmann dann von Bernd Krey angesprochen, dem Außenwirtschaftsberater der Handwerkskammer zu Köln. Er bereitete zur Fachmesse Batibouw eine Marktsondierungsreise nach Brüssel und Flandern vor. Hintergrund war, dass für deutsche

Anbieter der belgische Bausektor sehr lukrativ ist. Vor allem die Hauptstadt und die Provinz Flandern fallen mit einem überdurchschnittlichen Wachstum auf. Zudem leben dort viele finanzkräftige Auslandsdeutsche, die Handwerksleistungen in hochwertiger Qualität nachfragen.

Bei dieser Reise gab es Informationen über die Strukturen und Rahmenbedingungen der belgischen Baubranche. Vorgesehen waren auch Kooperationsgespräche mit individuell ausgesuchten belgischen Unternehmen unter fachkundiger Leitung. Als »Bonbon« gab es eine Abendveranstaltung in der NRW-Vertretung. Dazu waren weit mehr als 1000 im Raum Brüssel lebende Deutsche gezielt eingeladen worden.

Michael Christmann nutzte diese Gelegenheiten, um Kontakte zu knüpfen. Schnell konkret wurden die Gespräche mit einem der abendlichen Gäste: Die Besitzerin einer Wohnung berichtete von einem Schaden an den Stuckverzierungen. Das Bonner Unternehmen führte daraufhin die Reparatur aus und renovierte auch gleich den kompletten Raum. »Die Kundin war mit uns sehr zufrieden«, freut sich Christmann und schließt nicht aus, dass sich – nicht zuletzt über Mund-zu-Mund-Propaganda – weitere Aufträge in Belgien ergeben.

Als »gewöhnungsbedürftig« stuft er im Rückblick die steuerliche Abwicklung des Auftrages ein, da sich die technische Verfahrensweise im Vergleich zu Deutschland unterscheidet. Doch mit der Außenwirtschaftsberatung durch die Handwerkskammer war das Thema schnell gelöst. Keine Schwierigkeiten bereitet es Michael Christmann, unter seinen Mitarbeitern solche zu finden, die jenseits der Grenzen arbeiten wollen – selbst wenn es wie 2011 wiederum



1 + 2 Stuck auf Mallorca oder in Moskau: Für Michael Christmann und seine 15 Mitarbeiter ist es eine »willkommene Abwechslung«, im Ausland zu arbeiten. (Fotos: Belz/Dolt)

für längere Zeit nach Moskau geht. Die Lust auf etwas Neues und die Abwechslung würden hier die Entscheidung erleichtern. Aus dem unternehmerischen Blickwinkel helfen Auslandsarbeiten, sich ein zweites Standbein zu schaffen. Man wird also unabhängiger von konjunkturellen und Nachfrageschwankungen und festigt gleichzeitig seine Position in der Heimat.

Jedes Land bringt neue Herausforderungen – dieser Erkenntnis des Belz-Chefs schließen sich die meisten im Ausland aktiven deutschen Handwerker an. Trotz aller Harmonisierungsbestrebungen unterscheiden sich die rechtlichen Rahmenbedingungen, Normen und Standards, die finanztechnische Abwicklung, die Marktgegebenheiten und auch das Marketing zum Teil deutlich von dem, was einem »zu Hause« vertraut ist. Bei ihren Schritten über die Grenze sind Handwerker jedoch nicht auf sich allein gestellt. Fachverbände und Kammern sowie Einrichtungen des Bundes und der Länder bieten umfassende Unterstützungsleistungen. Diese reichen von Informationsbroschüren und Leitfäden über Seminare oder Beratungen bis zu

häufig öffentlich geförderten Markterkundungsreisen etwa aus Anlass von Messen oder Kooperationsbörsen zur Kontaktabbau und zum Netzwerken. Auf der Grundlage dieser Informationen sollen die Unternehmer dann eine fundierte Entscheidung treffen können.

Neu: erster Verband für Auslandsbau

Gezielt für Bau- und Ausbauhandwerker engagiert sich der Deutsche Auslandsbau-Verband (DABV) beim Türenöffnen und bei der Begleitung hinsichtlich internationaler Ausschreibungen.

Insbesondere Infrastrukturprojekte südlich der Sahara sollen in Zusammen-

Info DABV

Der Deutsche Auslandsbau-Verband (DABV) hat das Ziel, die Auslandstätigkeit mittelständischer Baufirmen und von vor- und nachgelagerten Zulieferern und Dienstleistern zu fördern.

@ www.auslandsbau-verband.com

arbeit mit lokalen Partnern umgesetzt werden. Diese Aufträge beispielsweise beim Bau und Umbau von Botschaften oder Kliniken werden von Institutionen wie der KfW sicher finanziert und bieten überaus interessante Renditen. Risiken – von der Qualität der lokalen Partner über die Notwendigkeit der Präqualifikation bis hin zu politischen Unwägbarkeiten – sind nicht zu leugnen, doch tragen die Erfahrung, die Kontakte und die Vorauswahl durch den DABV dazu bei, mit diesen Risiken umzugehen. »Wir sehen da schon im Vorfeld sehr genau hin«, versichert der geschäftsführende Vorstand, Heinz G. Rittmann. Dementsprechend ist er überzeugt: »Wer wirtschaftlich gut aufgestellt ist, sich mit Unterstützung unserer Verbände strategisch auf eine Geschäftstätigkeit jenseits der Grenzen vorbereitet und langen Atem hat, kann dort als Innenausbauer mit viel Erfolg agieren – gleichgültig ob das in den benachbarten Benelux-Ländern oder der Schweiz ist oder weiter weg wie in Afrika oder in Arabien.«

*Harald Siebert
Baugewerbliche Verbände Düsseldorf*